PRANEŠIMAS ŽINIASKLAIDAI  
2024 m. gruodžio 6 d.

**Smulkaus verslo klaidos, kurios gali kainuoti per daug: ką būtina žinoti apie duomenų apsaugą?**

**Pradėdami naują verslą apskaičiuojame turimus finansus, numatome strategiją ir apgalvojame galinčias kilti rizikas. Tačiau, anot „Luminor“ banko Smulkaus verslo plėtros skyriaus vadovės Dianos Kačanauskaitės, vienam dalykui skiriame nepakankamai dėmesio.**

Smulkiam verslui itin svarbu nuo pat pirmos dienos rūpintis duomenų saugumu ir prieinamumu kritinėse situacijose, kadangi tokie verslai dažnai tampa kibernetinių nusikaltėlių taikiniu, teigia ekspertė.

„Dažnai verslai neskuba rūpintis kibernetiniu saugumu – „Luminor“ duomenimis, 4 iš 10 Lietuvos smulkių ir vidutinių įmonių kibernetinio saugumo nelaiko prioritetine sritimi. Tačiau duomenų saugumo pažeidimai gali būti brangūs ir užimti daug laiko, o tai neabejotinai pakenks įmonės reputacijai ir finansams bei sukels milžiniškus iššūkius sprendžiant šias problemas“, – sako ekspertė.

**Patenkintas klientas arba partneris – žingsnis link sėkmės**

Anot D. Kačanauskaitės, smulkiam verslui itin svarbu palaikyti gerus santykius su klientu, todėl kiekvienas patenkintas klientas – žingsnis link sėkmės.

„Šiais laikais visi tikisi greito ir lengvo sandorio, taip pat daugelis naudojasi elektroninėmis atsiskaitymo priemonėmis (perka prekes ir paslaugas internetu, atlieka mokėjimus kortele ar interneto banku). Kadangi tai yra ypatingai jautrūs klientų duomenys, dėl kurių praradimo verslininkų klientai gali patirti finansinių nuostolių, ypatingai svarbu užtikrinti, kad šie duomenys būtų saugūs. Vienas dažniausių sprendimų yra nevaldyti šių klientų duomenų, o patikėti atsiskaitymus priimti ir vykdyti atsakingoms institucijoms – bankams, finansiniams tarpininkams“, – kalba D. Kačanauskaitė.

Jos teigimu, dabar yra plačiai eskaluojamas konfidencialumas ir Bendrasis duomenų apsaugos reglamentas (BDAR), todėl žmonės natūraliai tikisi, kad jų duomenys bus saugūs, konfidencialūs ir valdomi atsakingai.

„Apsaugodamos duomenis įmonės parodo, kad joms rūpi klientų privatumas ir saugumas. Jei klientas jumis pasitiki, tai stiprins jo lojalumą ir skatins teigiamus klientų atsiliepimus iš lūpų į lūpas. Be to, ypatingo dėmesio skyrimas ne tik kibernetinei saugai, bet ir papildomų saugumą užtikrinančių sutarčių pasirašymui (pavyzdžiui, siuntų pervežėjų sutartys) gali tapti ir pranašumu prieš konkurentus“, – teigia D. Kačanauskaitė.

Valstybinės duomenų apsaugos inspekcijos duomenimis, 2024 m. I pusmetį gautas 151 pranešimas apie asmens duomenų saugumo pažeidimus, paveiktų duomenų subjektų skaičius šalyje siekė daugiau kaip 400 tūkst. Pašnekovė pažymi, kad tinkamai neapsaugojus klientų duomenų, gali tekti susidurti ir su administracinėmis baudomis ar net teismais. Tai dažnu atveju smulkiam verslui gali būti pražūtinga, todėl kuo anksčiau tuo pasirūpinsite, tuo geriau.

**Verslo atkūrimas**

Vykdydami veiklą dažniausiai neįtariame, kad ją kažkada gali tekti atkūrinėti. Visgi taip gali nutikti dėl įvairių priežasčių, sako ekspertė: dėl kibernetinės atakos prieš el. parduotuvę, paskyrų, naudojamų pardavimams, slaptažodžių praradimo ar kitų atvejų, dėl kurių galite prarasti savo prekių, pardavimų bei klientų duomenis.

„Verslo atkūrimas ir pardavimų stabilizavimas gali kainuoti ir labai brangiai. Tai kaštai, kuriuos patirsite duomenų atstatymui, jūsų ir komandos laiko sąnaudos, per laikotarpį prarasti pardavimai, kiti papildomi kaštai. Gali tekti iš naujo daryti tai, ką galbūt beveik buvote pabaigę (pavyzdžiui, praradote kliento interjero dizaino brėžinius ir juos reikia kurti naujai). Tai, kaip stipriai jus gali paveikti duomenų ar prieigų praradimas, priklauso nuo verslo specifikos, todėl rekomenduojama apgalvoti tai iš anksto“, – pažymi „Luminor“ ekspertė.

Be jokios abejonės, tokie atvejai yra reti, tačiau siekiant apsidrausti ir patirti kuo mažesnius nuostolius, rekomenduojama turėti planą tokiai situacijai įveikti.

„Jūsų prekių duomenys turėtų turėti tam tikrą „back up‘ą“ (liet. atsargines kopijas). Įsivertinkite, kokiu dažnumu jums būtų naudingiausia papildomai saugoti savo prekių duomenis (tokius kaip likučiai, kainos ir t.t.). Taip pat įsitikinkite, kad kriziniu atveju turėsite prieigą prie „back up‘o“ duomenų. Pardavimų duomenys yra labai svarbūs, juk reikia išrašyti pardavimų sąskaitas, jas deklaruoti. Jeigu tai jūsų versle nevyksta automatiškai, labai svarbu turėti šaltinį, kuriame rastumėte pardavimų informaciją tuo atveju, jeigu neturėtumėte galimybės prieiti prie pagrindinio šaltinio“, – sako D. Kačanauskaitė.

Didžiausia verslininkų klaida yra būti priklausomiems nuo vieno pardavimų kanalo, teigia ekspertė. Tad pirmiausia rekomenduojama dar ne kriziniu laikotarpiu užtikrinti du ar daugiau pardavimų kanalų. Jeigu tokios galimybės nėra, būtų naudinga turėti iš anksto susikurtą analogišką pardavimams skirtą paskyrą. Taip sutaupytumėte mažiausiai dvi savaites laiko, kai jūsų verslas stagnuoja be pajamų šaltinio.

„Jeigu turite gerus santykius su dalimi savo klientų ir turite jų sutikimus susisiekti su jais, rekomenduoju į juos kreiptis, pasiūlyti įsigyti jūsų prekių arba paslaugų, kol jūs dirbate su verslo atkūrimu. Tokių sandorių įgyvendinimas gali palengvinti finansinę naštą. Juk sustojus pardavimams, jūsų verslas nesustoja, ir toliau turite įsipareigojimus prieš darbuotojus, tiekėjus ir kitus finansinius įsipareigojimus. Linkiu visiems verslininkams nepakliūti į tokias krizines situacijas, bet jeigu pakliūtumėte, nepasimeskite, juk jūs sukūrėte savo verslą – jūs galite jį ir atgaivinti“, – tvirtina ekspertė.

**Apie „Luminor“:**

„Luminor“ yra pirmaujantis nepriklausomas bankas Baltijos šalyse ir trečias pagal dydį finansinių paslaugų tiekėjas regione. Mes aptarnaujame asmenų, šeimų ir verslo finansinius poreikius. Kaip ir mūsų namų rinkos – Estija, Latvija ir Lietuva – mes esame jauni, dinamiški ir žvelgiantys į ateitį.

**Daugiau informacijos:**Indrė Baltrušaitienė

„Luminor“ komunikacijos vadovė  
Tel.: +370 676 45334  
El. p.: [indre.baltrusaitiene@luminorgroup.com](mailto:indre.baltrusaitiene@luminorgroup.com)