



«ЧЕСТНЫЙ ЗНАК»:

**пошаговая инструкция для тех,
кто продаёт косметику в салоне
или кабинете в 2026 году**

От регистрации и приёмки товара
до продажи клиенту

Актуально на август 2026 года • с учетом
изменений, вступивших в силу 1 июля 2026 года

С 1 июля 2026 года работа с маркированной
косметикой требует от участников оборота
выполнения новых требований.

Если вы косметолог, бьюти-специалист, владелец
салона или клиники, продаете косметику
клиентам или закупаете ее для дальнейшей
реализации — этот чек-лист поможет понять,
что необходимо подготовить и как выглядит весь
процесс от получения товара до его продажи.

ЧАСТЬ 1. Что нужно подготовить

Шаг 1. Получите УКЭП

- У вас есть усиленная квалифицированная электронная подпись (УКЭП) на ИП, руководителя организации или уполномоченное лицо.
- На рабочем компьютере установлены необходимые программы, плагины и драйверы для работы с электронной подписью.
- Вы проверили, что электронная подпись работает на этом компьютере.

Зачем это нужно?

УКЭП понадобится для регистрации и работы в системе «Честный знак», а также для подписания электронных документов.

Шаг 2. Зарегистрируйтесь в системе «Честный знак»

- Войдите в систему с помощью УКЭП.
- Зарегистрируйте организацию/ИП как участника оборота.
- Заполните данные организации.
- Укажите роль «Участник оборота».
- Подключите товарную группу «Косметика, бытовая химия и средства личной гигиены».
- Укажите рабочую электронную почту.
- Назначьте сотрудника, ответственного за работу с маркировкой.

Важно: просто купить маркированный товар недостаточно. Если вы приобретаете косметику для дальнейшей реализации, необходимо правильно принимать ее в системе.

Шаг 3. Подключите ЭДО

ЭДО — электронный документооборот. Через него поставщик передает вам документы на маркированную продукцию.

- Выберите оператора ЭДО.
- Настройте обмен электронными УПД.
- Добавьте своего поставщика в контрагенты.
- Примите приглашение поставщика к обмену документами.
- Проверьте, что можете получать и подписывать УПД.

Для небольшого объема документов можно рассмотреть «ЭДО Лайт» в системе «Честный знак». При большом документообороте могут использоваться коммерческие операторы ЭДО.

Что такое УПД?

Это универсальный передаточный документ. Проще говоря, электронный документ, через который фиксируется передача маркированного товара от одного участника оборота другому.

ЧАСТЬ 2. Если вы продаете косметику клиентам

Шаг 4. Проверьте кассу

Если маркированная косметика продается конечному покупателю через кассу:

- кассовое ПО поддерживает работу с маркированными товарами;
- касса работает с ФФД 1.2;
- подключен 2D-сканер;
- сканер умеет считывать DataMatrix;
- проверена настройка ТС ПИОТ;
- оборудование протестировано на реальной маркированной продукции.

DataMatrix — это код маркировки на упаковке.

При продаже необходимо считывать именно код маркировки, а не только обычный штрихкод товара.

ЧАСТЬ 3. Вам пришла поставка косметики. Что делать?

Шаг 5. Проверьте товар и УПД

Поставщик отгружает маркированную косметику и направляет электронный УПД через ЭДО.

После получения поставки:

- найдите УПД в системе ЭДО;
- сверьте фактически полученный товар с документом;
- проверьте наименования, GTIN и количество;
- убедитесь, что нет расхождений;
- только после проверки подпишите УПД электронной подписью.

Если всё совпадает

Подписываете документ — приемка товара подтверждена.

Если нашли расхождение

Не подписывайте документ автоматически.

Свяжитесь с поставщиком и сначала урегулируйте расхождение.

Что важно знать об учете?

С 1 июля 2026 года для этой товарной группы действует объемно-сортовой учет.

При передаче продукции через УПД учитываются GTIN и количество товара, а не индивидуальный DataMatrix каждой упаковки.

Такой порядок предусмотрен до 30 июня 2030 года. Переход к поэкземплярному учету предусмотрен с 1 июля 2030 года.

ЧАСТЬ 4. Клиент покупает у вас крем. Что происходит?

Шаг 6. Продайте маркированный товар правильно

Представим обычную ситуацию. Клиент после процедуры решил купить крем для домашнего ухода.

Ваш сотрудник:

1. Берет товар.



2. Сканирует DataMatrix.



3. Проводит товар через правильно настроенную кассу.



4. Формируется кассовый чек.



5. Информация о продаже передается в систему.



6. Товар выводится из оборота как проданный конечному покупателю.

То есть сотруднику не нужно вручную заходить после каждой обычной розничной продажи в «Честный знак» и отдельно списывать упаковку, если кассовая система настроена корректно.

ЧАСТЬ 5. А если косметику не продали?

Это принципиально важный момент.

Продажа клиенту — не единственная причина, по которой маркированный товар может покинуть оборот.

Например, средство:

- использовали для собственных нужд;
- использовали в профессиональной работе;
- списали;
- утилизировали;
- товар оказался поврежден;
- передали в ситуации, которая не является обычной розничной продажей конечному покупателю.

В таких случаях нельзя автоматически оформлять операцию как обычную продажу через кассу.

- Определите причину выбытия товара.
- Выберите соответствующий способ оформления.
- Оформите необходимые документы.
- Передайте сведения о выводе товара из оборота в установленном порядке.

Например: косметика используется во время процедуры. Представим, что косметолог закупил 10 кремов. 5 кремов стоят на витрине и предназначены для продажи клиентам.

5 кремов используются специалистом во время профессиональных процедур.

Это два разных сценария работы с маркированной продукцией.

Для товара, приобретаемого не для дальнейшей реализации, а для собственных нужд, предусмотрен отдельный сценарий вывода из оборота. В системе может использоваться причина **«Использование для собственных нужд»**.

Важно: конкретная процедура зависит от причины выбытия товара. Для продажи, собственного использования, списания, утилизации и передачи другому участнику могут применяться разные сценарии.

ЧАСТЬ 6. Если вы перепродаете косметику другому бизнесу

Здесь схема отличается от продажи крема обычному клиенту.

Если вы выступаете дистрибьютором или передаете маркированную продукцию дальше другому участнику оборота:

Поставщик → вы → следующий участник оборота необходимо корректно оформить дальнейшее движение маркированного товара через электронный документооборот.

- Вы приняли документы от своего поставщика.
- Подтвердили приемку.
- При дальнейшей передаче правильно оформили электронные документы следующему участнику.
- Движение товара отражено в системе маркировки.

ЧАСТЬ 7. А что делать со старой косметикой без DataMatrix?

Отсутствие DataMatrix на старом остатке **не означает автоматически, что товар нельзя продавать.**

Если косметика была произведена или ввезена в Россию до даты начала обязательной маркировки соответствующей категории, такие остатки разрешено реализовывать без маркировки до окончания срока годности.

Поэтому перед тем, как списывать старые остатки, проверьте:

- дату производства или ввоза;
- категорию продукции;
- дату начала обязательной маркировки для этой категории.

ЧАСТЬ 8. Проверьте себя перед первой закупкой

Ваш финальный чек-лист

- Получена УКЭП.
- Электронная подпись работает на рабочем компьютере.
- Вы зарегистрированы в «Честном знаке».
- Подключена необходимая товарная группа.
- Подключен ЭДО.
- Поставщик добавлен в контрагенты.
- Вы умеете получать и подписывать УПД.
- Ответственный сотрудник знает порядок приемки.
- Касса подготовлена к продаже маркированной продукции.
- Касса работает с ФФД 1.2.
- Есть рабочий 2D-сканер DataMatrix.
- Проверена настройка ТС ПИюТ.
- Сотрудники знают, какой код необходимо сканировать при продаже.
- Вы знаете, как действовать при расхождении в поставке.
- Разделяете товар для продажи и товар для профессионального использования.
- Определен порядок действий при браке, списании и других случаях выбытия.

Если на все пункты ответили «да» — базовая инфраструктура для работы с маркированной косметикой подготовлена.

Как выглядит весь путь товара

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

наносит DataMatrix на продукцию



формирует документы на маркированный товар



ВЫ / САЛОН / КОСМЕТОЛОГ / МАГАЗИН

получаете товар



проверяете поставку



принимаете электронный УПД



храните продукцию



при продаже сканируете DataMatrix



КЛИЕНТ

получает товар, а проданная упаковка корректно выводится из оборота.

У меня уже есть салон. Что конкретно спросить у бухгалтера или специалиста по кассе?

Не обязательно самостоятельно разбираться во всех технических нюансах.

Покажите ответственному специалисту этот список и получите ответы на 7 вопросов:

1. Зарегистрированы ли мы в «Честном знаке» как участник оборота?
2. Подключена ли у нас необходимая товарная группа?
3. Есть ли у нас действующая УКЭП и корректно ли она работает?
4. Подключен ли ЭДО и можем ли мы принимать УПД от поставщиков?
5. Поддерживает ли наша касса работу с маркированными товарами и ФФД 1.2?
6. Есть ли 2D-сканер, который считывает DataMatrix?
7. Настроена ли работа кассы в соответствии с актуальными требованиями к ТС ПИот?

Если хотя бы на один вопрос вам ответили «не знаю», этот пункт стоит проверить до следующей поставки маркированной продукции.

Если вы работаете с YUSKISS

YUSKISS со своей стороны маркирует продукцию и организует передачу необходимых сведений и документов при работе с контрагентами в соответствии с установленным порядком.

Если вы приобретаете продукцию **для перепродажи**, при оформлении заказа необходимо сообщить об этом менеджеру.

После отгрузки маркированный УПД направляется покупателю через ЭДО.

Со стороны покупателя необходимо проверить полученную продукцию, проверить УПД и своевременно подписать документ в соответствии с условиями договора.

Таким образом, задача специалиста — подготовить свою сторону работы: зарегистрироваться в системе, настроить ЭДО, корректно принимать документы и подготовить кассовое оборудование, если продукция реализуется в розницу.

Сохраните этот чек-лист и пройдите его до первой закупки маркированной косметики.

Важно

Материал подготовлен в информационных целях на основании требований и официальных разъяснений, актуальных **на август 2026 года**.

Правила работы с маркированной продукцией могут изменяться, а порядок действий может зависеть от организационно-правовой формы, способа реализации продукции и конкретной операции с товаром.

Перед началом работы рекомендуем проверить актуальные требования системы «Честный знак», а при необходимости проконсультироваться с оператором ЭДО, поставщиком кассового оборудования, бухгалтером или профильным специалистом.

YUSKISS не оказывает юридические или бухгалтерские услуги. **Цель этого гайда** — простым языком помочь быюти-специалистам разобраться в основных этапах работы с маркированной косметикой.

Дата актуализации гайда: август 2026 года.

Официальные источники

При подготовке материала использованы официальные материалы и разъяснения:

1. Государственная система маркировки «Честный знак»

Информация о маркировке косметики, бытовой химии и средств личной гигиены.

2. Официальное сообщество системы маркировки «Честный знак» — markirovka.ru

Разъяснения по работе с ЭДО, УПД, объемно-сортовому учету, выводу продукции из оборота и другим операциям с маркированными товарами.

3. Федеральная налоговая служба России — nalog.gov.ru

Разъяснения по применению контрольно-кассовой техники при продаже маркированных товаров и ФФД 1.2.

4. Постановление Правительства РФ от 30.11.2024 № 1681

«Об утверждении Правил маркировки средствами идентификации отдельных видов парфюмерно-косметической продукции и товаров бытовой химии...» с учетом последующих изменений.