

Краткое изложение: Цифровой паспорт продукции окупается уже сегодня

Основные положения технического документа по индустрии моды и текстиля на четырёх страницах.

Требование ЕС, как ожидается, вступит в силу в 2029 году. Преимущества же ощущаются уже сегодня. Цифровой паспорт продукта в основном состоит из данных, которыми вы уже давно располагаете – и которые сегодня дорого обходится печатать на атласной ленте, переводить на девять языков и утилизировать в виде остатков запасов.

Показатель	Значение
Экономия в год	110 790 €
На каждую проданную деталь	0,44 €
Количество месяцев до окупаемости	3,5

Типовой расчет для бренда одежды с годовым объемом продаж 250 000 единиц, 1 200 комбинаций артикулов и цветов и долей прямых онлайн-продаж в 40 процентов. Все допущения указаны и могут быть заменены собственными данными.

Гюнтер Райхельт, инженер-текстильщик, увлечённый предприниматель, председатель совета директоров компании Transpareo. Август/сентябрь 2026 года.

Счет в одном предложении

Вы можете свести этот документ к одному предложению: обязательное требование ЕС, по всей видимости, вступит в силу в 2029 году, а средства уже сегодня находятся в распоряжении.

В своей презентации Генерального директората GROW от 27 мая 2026 года Европейская комиссия объявила о принятии делегированного правового акта в отношении текстильных изделий в третьем или четвёртом квартале 2027 года, а также об обязательном внедрении системы DPP в 2029 году. Обычная реакция на это – выжидательная позиция. Я считаю это

дорогостоящей ошибкой. Преимущества цифрового паспорта продукта вовсе не связаны с обязательным характером его применения. Они заключаются в том, что у вас есть данные о продукте, которые сегодня вы дорого печатаете на атласной ленте, переводите на множество языков, которые никто не читает из-за слишком мелкого шрифта, а остатки которых вы впоследствии утилизируете.

Эти расходы возникают каждый день, пока вы ждёте. При сроке до обязательного вступления в силу от двух до трёх лет в модельном примере, приведённом в данном документе, сумма этих расходов превышает 300 000 евро – средства, которые просто уходят впустую.

Вы уже давно располагаете этими данными

Состав материала, толщина нити, типы тканей, плотность ткани, рекомендации по уходу, место производства, таблицы размеров, размер, цвет, сертификаты, рекомендации по сочетанию: вся эта информация уже содержится в вашей системе PIM, в ERP, в технических пакетах и в папках с сертификатами. Я полагаю, что примерно три четверти действительно полезной системы DPP для модной индустрии можно заполнить с помощью имеющихся данных. Вам не нужно ничего придумывать. Вам нужно лишь объединить эти данные. С помощью Transpareo это можно сделать через множество каналов, простым способом и очень быстро.

Маркетинговый канал, которого у вас до сих пор не было

Для меня есть кое-что, что еще важнее экономии на этикетках. QR-код на предмете одежды – это единственный канал, который действительно охватывает каждого из ваших клиентов. Вам следует использовать это в маркетинговых целях: для укрепления лояльности клиентов, стимулирования дополнительных продаж и реализации многих других мер. В качестве примера можно привести 150 000 единиц продукции в год – 150 000 контактов с клиентами, которые до сих пор бесследно исчезали с рынка.

«Бюрократический монстр» будет уничтожен как бы между делом. Не начинайте с обеспечения соответствия нормативным требованиям. Начните с организации системы, ориентированной на доходность. Поэтому, когда наступит необходимость, регистрация ваших паспортов станет чисто формальной процедурой, которую компания Transpareo выполнит за вас. Никаких проектов, никакой паники из-за сроков, никаких консультационных контрактов. Монстр, которого боится вся отрасль, на этом этапе уже побеждён, причём вам даже не пришлось вести это как проект.

Ваш «сокровищница данных» – это и есть настоящая выгода

Продукция – это сердце любого предприятия. Данные о ней разрозненно хранятся в системах ERP и PIM, часть – в таблицах Excel отдельных сотрудников, а часть – в PDF-файлах от поставщиков. Проект DPP – это первая внешняя инициатива, направленная на централизованную цифровизацию ядра вашего предприятия. Этот ценный клад данных принадлежит вам и может быть в любой момент восстановлен целиком или частично: для обучения собственных приложений искусственного интеллекта и агентских приложений, для планирования закупок и производства, для научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. И всё это – даже без необходимости публикации единого «пропуска». «Пропуск» – это приложение. Данные – это актив.

Что я конкретно рекомендую вам

- **Начните с малого, но начните.** От двадцати до тридцати моделей, исключительно на основе данных, которые уже имеются у вас в компании и не требуют дополнительных запросов. Стартовый тариф составляет от 139 до 199 швейцарских франков в месяц, договор можно расторгнуть в любой момент, а данные можно полностью экспортировать в любое время. Финансового риска и обязательств нет, поэтому просто нет причин не начать уже на этой неделе.
- **Публикуйте информацию сразу.** Не ждите, пока всё будет готово. Для вашей клиентки паспорт изделия с рекомендациями по уходу, таблицей размеров, информацией о материалах и советами по сочетанию вещей уже сегодня представляет ценность. Она не ожидает данных о цепочке поставок уровня 3 – даже в 2029 году.
- **Приурочьте внедрение QR-кода к следующей смене этикеток.** Тогда внедрение практически ничего не будет стоить. А тот, кто устраивает из этого специальную акцию, платит дважды.
- **Укажите преимущества на этикетке.** «Цифровой паспорт товара: рекомендации по уходу, подходящие модели и ваша продлённая гарантия» вместо простого кода. Эта одна фраза ничего не стоит, но в разы увеличивает количество сканирований. От неё зависит вся маркетинговая составляющая вашего проекта.
- **Расширяйте ассортимент от коллекции к коллекции.** К моменту введения обязательного требования у вас уже будет два-три года опыта в обеспечении качества данных, налаживании связей с поставщиками и отработке процессов, и за это время переход окупится многократно. К этому добавятся бесценная лояльность клиентов и дополнительные продажи.

Если после прочтения этого краткого обзора вы сделаете только одну вещь:

попросите у своего поставщика этикеток последний счет и разделите сумму на количество единиц. Именно эта цифра станет отправной точкой для любого серьёзного обсуждения цифрового паспорта продукции. У большинства брендов, с которыми я общаюсь, эта цифра оказывается выше, чем предполагало руководство.

Четыре фактора, выходящие за рамки затрат, маркетинга и обязательств

Паспорт остается при продукте даже после того, как сделка уже давно завершена.

Защита торговых марок и борьба с контрафактом. Контрафактная продукция приводит к миллиардным убыткам в индустрии роскоши. Уникальный идентификатор, ссылающийся на поддерживаемую вами и подписанную базу данных, является подтверждением происхождения. Поддельщик может скопировать QR-код, но не сможет создать действительную запись в вашей базе данных. Для премиальных и люксовых брендов это, пожалуй, самое весомое преимущество, и оно доступно в DPP сразу же, без применения сложных дополнительных технологий. Тот, кто сегодня внедряет уникальный идентификатор для каждого продукта, одновременно готовится к использованию подтверждений права собственности на основе технологий NFC, RFID и NFT.

Персонализация товаров. В системе Transpareo при наличии соответствующих полномочий, предоставленных руководством магазина, вы можете в Менеджере приложений указать имя покупателя или покупательницы, а также, по желанию, дополнительные сведения о покупке и таким образом зафиксировать их в DPP.

Сохранение стоимости на вторичном рынке. Рынок подержанных товаров растёт быстрее, чем первичный рынок. Изделие с полной историей материалов и происхождения достигает там более высоких цен, что сказывается на готовности покупателей платить при продаже новых товаров. Второй владелец сканирует товар и попадает к вам: покупка подержанного товара, на которой вы ничего не зарабатываете, превращается в потенциального клиента.

Читаемость. Текст на девяти языках, напечатанный шрифтом размером 4 пункта на четырёх слоях атласной ленты, фактически нечитаем для любого клиента старше шестидесяти лет. Паспорт можно увеличить, его можно прочитать вслух, он отличается высокой контрастностью и соответствует требованиям Европейского закона о доступности. Автоматическая поддержка 40 языков означает, что освоение дополнительных рынков не требует увеличения ширины этикеток ни на миллиметр, а ваши поставщики в Бангладеш, Вьетнаме и Китае смогут читать ту же информацию на своём языке.

О компании Transpareo

Швейцарская компания Transpareo AG, расположенная в технологическом кластере Цуга, предлагает портал самообслуживания для создания, управления и публикации цифровых паспортов продукции для предприятий всех отраслей и любого масштаба на 40 языках. Фронтенд Transpareo Time Machine является открытым исходным кодом.

Уже сегодня портал в полной мере соответствует требованиям Регламента ЕС об экоди-
зайне в отношении цифровых паспортов продукции, а также гармонизированным стандар-
там, указанным в Решении о применении (ЕС) 2026/1736 от 15 июля 2026 года. Уже сейчас
можно вводить данные и использовать цифровые паспорта продукции.

Обширные экспертные знания представлены на 40 языках в разделе [«Аналитика и перспективы»](#).

- **Контактное лицо для СМИ:** Гюнтер Райхельт, председатель совета директоров, Transpareo AG, presse@mail.transpareo.com
- **Местонахождение:** Tech Cluster Zug, 6300 Цуг, Швейцария
- **Портал DPP:** transpareo.com

Полный текст технического документа и калькулятор в формате Excel, в котором вы можете заменить исходные данные данного расчёта своими собственными цифрами, доступны для скачивания на [нашей странице, посвящённой паспорту продукции для текстиля](#).

Пример расчета для ориентира. Данная информация не является юридической, налоговой или инвестиционной консультацией.

Авторские права 2026 Transpareo AG, Цуг, Швейцария – transpareo.com