

# ФУДШЕРИНГ В РОССИИ: 5 ЛЕТ СИСТЕМНОЙ ПРАКТИКИ

РОЛЬ И ПОТЕНЦИАЛ ФУДШЕРИНГА  
В ПРЕДОТВРАЩЕНИИ ПИЩЕВЫХ  
ОТХОДОВ И ПЕРЕХОДЕ К ЭКОНОМИКЕ  
ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА



АНО «ФУДШЕРИНГ»  
МОСКВА, 2026

# ОГЛАВЛЕНИЕ

3	ВВЕДЕНИЕ
5	ФУДШЕРИНГ: КАК ЭТО РАБОТАЕТ
7	КЛЮЧЕВЫЕ УЧАСТНИКИ ФУДШЕРИНГА В РОССИИ
13	ЭКОНОМИКА ФУДШЕРИНГА: ПОЧЕМУ ВЫБРАСЫВАТЬ ПРОДУКТЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЫГОДНЕЕ
19	РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ СИСТЕМЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ПИЩЕВЫХ ОТХОДОВ
24	ПРИЛОЖЕНИЕ

# ВВЕДЕНИЕ

Развитие экономики замкнутого цикла в Российской Федерации становится одним из приоритетных направлений государственной политики в сфере обращения с отходами.

На текущий момент наиболее заметный прогресс достигнут в отношении отходов от использования товаров и упаковки: внедрение расширенной ответственности производителя (РОП) формирует экономические стимулы для бизнеса, стимулируя снижение объемов отходов и развитие переработки использованных товаров и упаковки.

В то же время значительный сегмент ТКО – пищевые отходы – по-прежнему остается вне системного регулирования. Для бизнеса и населения отсутствуют стимулы к предотвращению образования пищевых отходов, а в ряде случаев действующие нормы создают противоположные эффекты.

Одним из значимых инструментов предотвращения пищевых отходов является фудшеринг – практика распределения пригодных к употреблению продуктов, которые не были реализованы и в скором времени рискуют быть списанными.

За последние 5 лет в России сформирована и успешно протестирована системная модель фудшеринга, основанная на взаимодействии бизнеса, некоммерческих организаций и волонтеров.

Практика, ранее существовавшая как локальные инициативы спасения продуктов от свалки, стала частью операционных процессов крупнейших розничных сетей и других участников

рынка в России. Это позволило перейти от единичных проектов к воспроизводимой модели, способной работать в масштабах федерального ритейла.

При этом, несмотря на сформированную практику, фудшеринг в России пока остается нишевым инструментом. При потенциальном объеме до 1 миллиона тонн перераспределяемых продуктов в год текущий фактический объем фудшеринга оценивается в 10 тысяч тонн продовольствия ежегодно.

Этот небольшой для масштабов страны объем указывает на наличие системных барьеров (экономических, регуляторных и операционных), препятствующих дальнейшему масштабированию модели.

Настоящий доклад ставит перед собой следующие задачи:

1. систематизировать сложившуюся практику фудшеринга в России;
2. проанализировать ее экономику и ограничения;
3. предложить направления интеграции фудшеринга в систему предотвращения отходов и экономику замкнутого цикла.

Доклад ориентирован на органы государственной власти, бизнес и экспертное сообщество и направлен на формирование условий, при которых предотвращение пищевых отходов станет экономически целесообразной и массовой практикой.

В настоящем докладе рассматривается B2C-фудшеринг – модель распределения пригодных продуктов питания от бизнеса (ритейл, HoReCa, FMCG) конечным получателям (людям и благотворительным организациям) с участием волонтеров и специализированных организаций.

# ФУДШЕРИНГ: КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Фудшеринг – это практика распределения пригодных к употреблению продуктов питания, которые не были реализованы и в скором времени рискуют быть списанными.

## **Ключевая задача фудшеринга:**

сохранить ценность произведенных продуктов и инвестированных в это производство ресурсов, предотвратить образование пищевых отходов.

## **Формула фудшеринга = продукты людям через платформу**

- **Продукты.** В фудшеринг попадают продукты, требующие «спасения», по какой-либо причине оказавшиеся невостребованными, не реализованными стандартным способом (через продажу). Причины могут быть разнообразными, например: подходит к концу срок годности, деформировалась упаковка, внешний вид продукта неидеален.
- **Людям.** Фудшеринг-сервисы перераспределяют продукты, для того чтобы они были использованы по своему прямому назначению – в рационе питания человека.
- **Через платформу.** Будучи частью шеринг-экономики, фудшеринг выступает как платформа, соединяющая предложение и спрос: продукты, оказавшиеся невостребованными у бизнеса, и людей, которым они могут быть полезны.

Механика фудшеринга выглядит следующим образом: бизнес (ритейл, FMCG, HoReCa) регулярно передает продукты, которые не успевают реализовать. Волонтеры, прошедшие обучение, получают эти продукты и распределяют их среди физических лиц либо благотворительных организаций. Фудшеринг-сервис, организующий процесс, договаривается о формате сотрудничества с бизнесом (магазинами, пекарнями и др.), обеспечивает регулярные визиты волонтеров, выстраивая для них расписание, контролирует получение и распределение продуктов.



Вся цепочка передачи продуктов сопровождается документальным оформлением. Партнеры передают продукты на основании договоров пожертвования и актов приема-передачи. Волонтеры действуют на основании договоров и доверенностей. Распределение продуктов конечным получателям фиксируется в соответствующих актах.

# КЛЮЧЕВЫЕ УЧАСТНИКИ ФУДШЕРИНГА В РОССИИ

## Бизнес

Фудшеринг в России в основном распространен в сегментах розничной торговли, HoReCa и производства продуктов питания. Партнеры фудшеринг-сервисов – это компании, у которых в процессе операционной деятельности регулярно образуются нереализованные, но пригодные к употреблению продукты.

Передача таких продуктов осуществляется с соблюдением установленных принципов и правил. Модель получения и распределения продуктов остается общей, однако в разных секторах существуют свои особенности. Специфика работы с бизнесом рассматривается по следующим параметрам: характеристики передаваемых продуктов, частота их передачи, особенности операционной модели и другое.

### **Фудшеринг – это «страховка» от образования пищевых отходов**

Фудшеринг включается в тех случаях, когда продукты не были реализованы стандартным способом. Его задача – предотвратить превращение продуктов в отходы, а не максимизировать объемы передачи. Поэтому эффективность фудшеринга не определяется объемом перераспределяемой еды: снижение этих объемов, напротив, свидетельствует о более точном управлении запасами. Неравномерный объем, ассортимент и частота передач являются нормой и отражают специфику операционных процессов.

### **Крупный сетевой ритейл**



Передают овощи, фрукты, хлебобулочные изделия, бакалею, снеки. Как правило вывозы происходят ежедневно. Основная причина передачи – подходящий к концу срок годности.

Подключение таких партнеров требует серьезной подготовки и согласования процессов, так как в процессе принятия решений задействовано много сторон. Обязателен пилотный этап. После пилота возможно масштабировать модель на большое количество розничных точек.

### **Производители продуктов питания (FMCG)**



Передают хлебобулочные изделия, бакалею, сладости, реже овощи и фрукты. Вывозы происходят эпизодически, по запросу. Основная причина – необходимость освободить место на складе.

Передают крупные партии однотипной продукции, объем которых измеряется тоннами. В фудшеринг могут попадать продукты с дефектами упаковки, не влияющими на качество, «излишки», связанные с перепроизводством или отказом ритейла от поставки.

### **Кафе, пекарни, пиццерии (HoReCa)**



Передают хлебобулочные изделия, десерты, готовую еду. Вывозы происходят регулярно, несколько раз в неделю. Основная причина – подходящий к концу срок годности и/или высокая требовательность к продукту, из-за которой он снимается с продажи заранее.

Подключение происходит быстро (в течение недели-двух) и не требует сложной интеграции. Как правило подключаемые заведения несетевые, относятся к малому бизнесу.

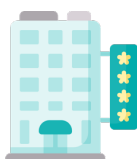
### **Кейтеринг, офисные центры**



Передают упакованную готовую еду, сэндвичи, печенье, сладости. Вывозы происходят эпизодически, по запросу. Основная причина – необходимость освободить пространство после мероприятия.

Как правило, разовое сотрудничество. Исключение – партнерство с офисными центрами, которые регулярно передают излишки снэков, закупленных для сотрудников.

### **Гостиницы**



Передают продукты, подготовленные для завтраков в формате шведского стола, но не вынесенные из кухни в зал: сырники, булочки, нарезки овощей и фруктов. Как правило вывозы происходят ежедневно. Основная причина – подходящий к концу срок годности.

Передача происходит после завершения сервиса завтрака и требует оперативной логистики.

Развитие фудшеринга в том числе зависит от готовности бизнеса внедрять новые практики работы с продуктами. При благоприятных экономических и институциональных условиях круг партнеров может расширяться – например, за счет вендинговых операторов, фуд-фотографов, авиакомпаний, АЗС и других участников рынка, у которых также возникает нереализованная еда.

## Волонтеры

Волонтеры – это важнейшее звено модели фудшеринга. Именно они занимаются получением и распределением продуктов, обеспечивая физическое перемещение продуктов от бизнеса конечным получателям. Доставка продуктов до получателей, как правило, занимает 1-2 часа, что позволяет оперативно передавать продукты, получаемые от партнеров.

### **Женщины 40-45 лет – это основа сообщества волонтеров фудшеринга**

Это люди с активной жизненной позицией, разделяющие ценности движения, для которых спасение продуктов становится частью образа жизни.

### **Мотивация и социальный эффект волонтерства**

Чаще всего волонтеры отмечают несколько факторов, мотивирующих к участию в фудшеринге:

- содействие в решении экологической проблемы пищевых отходов;
- желание помогать людям в сложной жизненной ситуации;
- возможность социальной активности и общения;
- желание быть полезным своему сообществу.

В фудшеринге важен принцип доверия: волонтеры часто распределяют продукты среди людей, которых знают лично – соседей, знакомых или жителей своего района. Это помогает выстраивать устойчивые отношения между участниками и укреплять локальные сообщества, а также повышает вероятность, что продукты будут действительно употреблены в пищу.

Для многих участников спасение еды становится формой общественной активности и способом укрепления локальных связей. Участие в фудшеринге помогает лучше узнать свой район, познакомиться с соседями и способствует развитию практик добрососедства.

## Получатели продуктов

Конечные получатели – это значимый элемент системы предотвращения продуктовых потерь. В первую очередь, они обеспечивают использование переданных продуктов по их прямому назначению – в рационе питания. Это позволяет завершить процесс распределения пригодных продуктов и предотвратить их попадание в категорию «отход».

### Кто может быть получателем

Получателями продуктов могут быть физические лица с разным уровнем дохода и жизненными обстоятельствами: пожилые люди, малообеспеченные, семьи, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации, а также люди, разделяющие экологические принципы фудшеринг-сервисов.

Продукты могут также распределяться через благотворительные организации, работающие с различными категориями получателей. Сотрудничество с НКО особенно важно при распределении крупных партий продуктов, например, от производителей. В таких случаях продукты передаются нескольким партнерским организациям, которые далее распределяют их среди своих подопечных.

### Территориальная близость и скорость

Важным принципом распределения остается территориальная близость: волонтеры и получатели, как правило, находятся в одном районе. Это позволяет оперативно передавать продукты конечному получателю и сокращать время их транспортировки.

Кроме того, поскольку продукты передаются вскоре после снятия с продажи и часто имеют ограниченный срок годности, важно использовать их в ближайшее время.

Волонтеры заранее информируют получателей об этой особенности и обращают внимание на необходимость своевременного употребления продуктов.

## Программное обеспечение

Фудшеринг – это часть шеринг-экономики, которая практически не может функционировать без цифровых платформ.

Фудшеринг объединяет большое число участников: бизнес, волонтеров и получателей помощи. Для его работы требуется оперативное распределение продуктов, координация вывозов и фиксация передачи продуктов.

По своей логике такая система близка к цифровым платформам и маркетплейсам, которые связывают тех, у кого есть «излишки» ресурсов, с теми, кому они необходимы, в привязке к геолокации.

Специализированное программное обеспечение – важный фактор масштабирования фудшеринга.

## Вывод

Сформированная в России модель фудшеринга демонстрирует, что распределение продуктов может быть реализовано как регулярный операционный процесс, а не как эпизодическая инициатива. Данная модель является воспроизводимой и может быть масштабирована при наличии соответствующих экономических, технических и регуляторных условий.

# ЭКОНОМИКА ФУДШЕРИНГА: ПОЧЕМУ ВЫБРАСЫВАТЬ ПРОДУКТЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЫГОДНЕЕ

**Действующее регулирование стимулирует образование пищевых отходов, а не их предотвращение.**

Сегодня пригодные для употребления продукты питания, утратившие товарный вид либо приближающиеся к истечению срока годности, фактически рассматриваются как отход.

Это создает проблему неэффективного использования ресурсов: миллионы тонн продуктов отправляются в мусорный контейнер, а затем разлагаются на полигонах, загрязняя почву, воздух и воду.

Фудшеринг позволяет решить эту проблему, не требуя затрат на переработку и технологическую обработку, позволяя сохранить полную потребительскую ценность продукта. В этом смысле фудшеринг является наиболее экономичным способом обращения с продуктами питания с подходящим сроком годности.

### **Фудшеринг нередко путают с продовольственной благотворительностью, однако это неравнозначные понятия**

Фудшеринг нацелен на предотвращение пищевых отходов и является элементом экономики замкнутого цикла. Приоритет продовольственной благотворительности – социальная поддержка нуждающихся. Смешение этих подходов затрудняет формирование экономических стимулов для бизнеса в сфере минимизации отходов продуктов питания.

Как элемент экономики замкнутого цикла фудшеринг создает ценность сразу в нескольких измерениях:

- **Экономическая** – позволяет сохранять ресурсы и ценность произведенных продуктов, формируя более ответственное отношение к потреблению и использованию ресурсов.
- **Экологическая** – предотвращает образование пищевых отходов и тем самым снижает нагрузку на систему обращения с отходами.
- **Социальная** – способствует развитию практик взаимопомощи, волонтерских инициатив и формированию локальных сообществ.

Несмотря на практику фудшеринга, которая сформировалась в рамках ведущих федеральных розничных сетей («Пятёрочка», «ВкусВилл», «Перекрёсток» и др.), его масштабирование в России сдерживается прежде всего экономическими факторами. В текущей модели обращения с продуктами питания передача нереализованных, но пригодных к употреблению продуктов зачастую оказывается для бизнеса менее выгодной, чем их последующее списание по истечению срока годности.

Это связано с тем, что фудшеринг находится вне системы экономических стимулов, аналогичных тем, которые уже созданы в отношении отходов от использования товаров и упаковки в рамках расширенной ответственности производителя (РОП).

Факторы, сдерживающие дальнейшее развитие фудшеринга:

### **1. Налоговая асимметрия: передача продуктов облагается НДС, утилизация (отправка на мусорный полигон) – нет**

Ключевым фактором, влияющим на экономику фудшеринга, становится действующий порядок налогообложения. При безвозмездной передаче продуктов питания (в рамках договоров пожертвования) компания, передающая продукты, обязана уплатить налог на добавленную стоимость (восстановить входящий НДС, от 10% до 22% стоимости товаров). Другими словами, бизнес платит налог так, будто продает продукты, а не предотвращает образование отходов. В то же время при списании продуктов по истечению срока годности обязанность уплаты НДС отсутствует.

По оценкам участников рынка, в связи с проблемой НДС затраты на организацию фудшеринга могут превышать стоимость отправки списанных продуктов на мусорный полигон в 2-3,5 раза, что делает его экономически нецелесообразным.

### **2. Платежи за обращение с отходами не зависят от фактического объема**

Дополнительным фактором становится действующая система оплаты услуг по обращению с отходами. Во многих случаях затраты компаний на вывоз отходов формируются на основе нормативов, а не фактического объема образуемых отходов. Это означает, что даже при снижении объема пищевых отходов расходы компании могут оставаться неизменными.

В результате, сокращение пищевых отходов не приводит к снижению затрат на их вывоз, экономический эффект от предотвращения отходов для бизнеса отсутствует. Безусловно, это снижает мотивацию компаний инвестировать в инструменты предотвращения отходов, включая фудшеринг.

### **3. Операционные издержки внедрения**

Внедрение фудшеринга требует от компаний адаптации внутренних процессов:

- доработки учетных систем;
- обучения сотрудников;
- организации процессов передачи и контроля качества передаваемых продуктов;
- выстраивания взаимодействия с фудшеринг-сервисами.

По оценкам участников рынка, только доработка учетных систем может стоить торговой сети 1-2 миллиона рублей. При отсутствии прямого экономического эффекта (и даже роста затрат в связи с НДС) такие инвестиции рассматриваются бизнесом как дополнительные расходы, а не как инструмент повышения эффективности.

#### **Итог: сформирована инвертированная экономическая логика**

Совокупность указанных факторов приводит к формированию инвертированной экономической логики: с точки зрения бизнеса списание продуктов оказывается более простым и экономически выгодным подходом, нежели их перераспределение среди людей, заинтересованных в продуктах питания.

### **Сравнение с непищевыми потребительскими отходами: различие в системе стимулов**

В отношении упаковки и отходов от использования непродовольственных товаров в России сформирована система экономических механизмов в рамках расширенной ответственности производителя (РОП). Данная система направлена преимущественно на обеспечение утилизации отходов, а не на предотвращение их образования. Вместе с тем она создает для бизнеса структурированные экономические условия:

- возникает финансовая ответственность за образование отходов;
- устанавливаются нормативы утилизации;
- формируется система контроля и отчетности;
- развивается инфраструктура переработки.

В результате обращение с отходами от использования товаров и упаковки становится частью экономической модели бизнеса и учитывается при принятии управленческих решений.

В сегменте пищевых отходов аналогичная система отсутствует:

- отсутствуют нормативы и контроль за обращением с пищевыми отходами;
- отсутствует финансовая ответственность за их образование;
- не сформированы экономические стимулы к предотвращению отходов;
- отсутствуют инвестиции в инфраструктуру, ориентированную на распределение продуктов, оказавшихся невостребованными.

## Вывод

В описанной системе регулирования фудшеринг остается нишевой практикой, несмотря на высокий потенциал; объем перераспределяемых продуктов (около 10 тысяч тонн в год) составляет менее 0,05% от общего объема пищевых потерь (17,9 млн тонн в год). **Компании рассматривают фудшеринг преимущественно как репутационную или социальную практику, а не как экономически оправданный инструмент.**

Для перехода к масштабной модели предотвращения пищевых отходов необходимо корректировка текущей экономической асимметрии. Фудшеринг может стать массовым инструментом только в случае, если его использование будет экономически сопоставимо или выгоднее списания продуктов и отправки на мусорный полигон.

# РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ СИСТЕМЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ПИЩЕВЫХ ОТХОДОВ

Сформированная практика фудшеринга в России показывает, что перераспределение продуктов, пригодных к употреблению, может стать эффективным инструментом предотвращения пищевых отходов. Однако для масштабирования данной практики необходимо формирование соответствующих экономических и регуляторных условий.

## **1. Признание фудшеринга инструментом предотвращения отходов**

На текущий момент фудшеринг в правовом поле преимущественно рассматривается как форма благотворительной деятельности. В целях развития системы предотвращения отходов предлагается закрепить на нормативном уровне фудшеринг как инструмент предотвращения образования пищевых отходов; включить фудшеринг в систему приоритетов государственной политики в сфере обращения с отходами; предусмотреть его отражение в стратегических документах (в том числе в рамках реализации концепции минимизации образования отходов).

**Ожидаемый эффект:** переход от восприятия фудшеринга как социальной инициативы к его интеграции в систему управления ресурсами.

## **2. Устранение налоговой асимметрии при передаче продуктов**

В настоящее время безвозмездная передача продуктов питания сопровождается налоговой нагрузкой (НДС), что делает фудшеринг менее выгодным по сравнению с утилизацией.

В целях устранения данного барьера целесообразно освободить от обложения НДС операции по передаче пригодных к употреблению продуктов питания в рамках фудшеринга либо предусмотреть налоговый вычет по НДС при передаче продукции в некоммерческие организации; установить предельные категории и объемы продукции, подпадающие под льготный режим, с учетом требований безопасности.

**Ожидаемый эффект:** снижение издержек бизнеса при передаче продукции на 10-22% и формирование экономической мотивации к перераспределению продуктов.

## **3. Введение экономических стимулов для предотвращения пищевых отходов**

В настоящее время система обращения с пищевыми отходами не содержит экономических стимулов, сопоставимых с механизмами, действующими в отношении отходов непродовольственных товаров и упаковки. Целесообразно рассмотреть:

- разработку механизмов, стимулирующих снижение объемов пищевых отходов;
- возможность учета передачи продуктов через фудшеринг при оценке эффективности компаний в сфере обращения с отходами;
- внедрение показателей по предотвращению пищевых отходов на уровне отраслевых и корпоративных практик.

**Ожидаемый эффект:** формирование экономической заинтересованности бизнеса в предотвращении отходов, а не только в их утилизации.

#### **4. Развитие инфраструктуры предотвращения пищевых отходов**

Масштабирование фудшеринга требует развития инфраструктуры, ориентированной на предотвращение образования пищевых отходов. В отличие от моделей товарной благотворительности (включая деятельность «банков еды»), фудшеринг предполагает работу с продукцией на этапе до списания, в рамках операционных процессов бизнеса.

В этой связи целесообразно:

- развитие сети партнерских организаций, способных оперативно принимать продукцию с подходящим сроком годности из торговых точек и незамедлительно распределять ее между заинтересованными лицами и НКО без этапа хранения полученных продуктов;
- формирование устойчивых операционных моделей взаимодействия бизнеса и таких организаций (включая стандарты передачи, требования к скорости и условиям приема продукции);
- разработка и внедрение цифровых решений для учета продуктов и координации действий волонтеров;
- поддержка решений, обеспечивающих регулярность и предсказуемость процессов передачи продукции, а не эпизодический характер взаимодействия.

**Ожидаемый эффект:** создание инфраструктуры, позволяющей интегрировать фудшеринг в операционные процессы бизнеса и обеспечивать предотвращение образования отходов на системной основе. Повышение прозрачности, управляемости и масштабируемости процессов перераспределения продуктов.

## **5. Информационная и методологическая поддержка**

Недостаточное понимание механики фудшеринга со стороны бизнеса и органов власти остается барьером для его распространения.

Предлагается разработка методических рекомендаций по внедрению фудшеринга для бизнеса (за основу может быть взят настоящий доклад); распространение лучших практик и типовых моделей; проведение образовательных и информационных программ.

**Ожидаемый эффект:** снижение барьеров подключения компаний к фудшерингу и ускорение внедрения данной практики.

## **6. Пилотные проекты с участием государства и бизнеса, синхронизация с существующими государственными инициативами**

Предлагается рассмотреть возможность реализации пилотных проектов в отдельных регионах с участием крупных торговых сетей; тестирование налоговых и регуляторных стимулов в рамках пилотов; оценка экономического и экологического эффекта.

Кроме того, развитие фудшеринга может быть интегрировано в уже реализуемые государственные инициативы. В частности: учет практик предотвращения пищевых отходов в рамках ЭКГ-рейтинга; интеграция показателей фудшеринга в систему оценки общественного капитала бизнеса; увязка с реализацией концепции минимизации образования отходов.

**Ожидаемый эффект:** формирование доказательной базы для дальнейшего масштабирования решений и интеграция фудшеринга в действующую систему оценки и регулирования бизнеса без создания параллельных механизмов.

## Итог

Сформированная в России практика фудшеринга демонстрирует, что предотвращение пищевых отходов может быть реализовано в масштабах отдельного бизнеса и всей страны в целом.

Однако для масштабирования необходима трансформация восприятия и регулирования сферы пищевых отходов.

Необходим переход от понимания фудшеринга как добровольной и зачастую затратной практики, к системе, в которой предотвращение отходов является экономически целесообразным и поощряемым государством приоритетом экологической ответственности бизнеса.

Формирование такой системы позволит перевести значительный объем продуктов питания, которые сегодня направляются на мусорный полигон, в категорию используемых ресурсов и станет важным элементом экономики замкнутого цикла в Российской Федерации.



# ПРИЛОЖЕНИЕ



## РАЗВИТИЕ ФУДШЕРИНГА В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ АНО «ФУДШЕРИНГ»

### 2015-2020

#### Запуск волонтерского движения

Появление волонтерского движения «Фудшеринг. Москва», формирование модели работы и развитие волонтерского сообщества.

### 2022

#### Масштабирование партнерств

К проекту присоединились новые партнеры, включая федеральные торговые сети, гостиницы, офисные центры.

### 2024

#### Развитие региональных проектов

АНО «Фудшеринг» с нуля запустила фудшеринг в Мурманске и за год подключила к проекту 50 магазинов в городе.

### 2021

#### Переход к системной модели

Волонтерское движение получило юридическую и бухгалтерскую «оболочку», запущены первые пилотные проекты с федеральным ритейлом.

### 2023

#### Систематизация методологии

Разработан образовательный онлайн-курс по запуску фудшеринг-сервиса, организация получила статус СОНКО.

### 2025

#### Внутренняя перестройка

Пересобрана оргструктура для соответствия масштабу деятельности, запущен пилот по цифровизации процессов.

## 2015-2020: волонтерское движение «Фудшеринг.Москва»

Фудшеринг в России начал формироваться летом 2015 года, когда активисты в Москве и Санкт-Петербурге запустили движение по аналогии с германским проектом *foodsharing.de*, адаптировав его практики к российским условиям. Уже в 2016 году появились первые организации, передающие продукты, были сформированы волонтерские команды. В последующие годы проект развивался как волонтерская инициатива: росло число партнеров, расширялась сеть волонтеров и увеличивались объемы передаваемых продуктов.

**500**

тонн  
продуктов  
спасли за 5 лет

**1 792**

CO<sub>2</sub>-экв., тонн  
выбросов  
предотвратили

**200**

волонтеров  
приняли  
участие

## 2021: переход к системной модели

Зарегистрирована организация АНО «Фудшеринг» – преемник движения «Фудшеринг.Москва». Проект получил юридическую и бухгалтерскую «оболочку», благодаря чему начал выстраивать системную модель взаимодействия с крупным бизнесом. Запустился пилотный проект с компанией «ВкусВилл».

АНО «Фудшеринг» получила признание: стала лауреатом премии Мэра «Новаторы Москвы», «Зелёной премии» ППК РЭО, премии «Лидеры климатического развития» и «Экологической премии» Правительства Москвы.

**27**

тонн  
продуктов  
спасли

**97**

CO<sub>2</sub>-экв., тонн  
выбросов  
предотвратили

**5**

волонтеров  
приняли  
участие

**370**

человек  
получили  
продукты

## 2022: масштабирование партнерств

К фудшерингу подключились федеральные торговые сети «Пятёрочка» и «Перекрёсток». Впервые в России фудшеринг начал работать с гостиницами и офисными центрами.

АНО «Фудшеринг» отмечена премиями «Визионеры» и «Экопозитив – 2022», стала участником инициативы АСИ «Без потерь!», сотрудничество с сетью «Пятёрочка» признано инфоповодом года в категории «Ритейл» по версии «Медиалогии».

**94**

тонн  
продуктов  
спасли

**337**

CO<sub>2</sub>-экв., тонн  
выбросов  
предотвратили

**258**

волонтеров  
приняли  
участие

**3 450**

человек  
получили  
продукты

## 2023: систематизация методологии

При поддержке Фонда президентских грантов АНО «Фудшеринг» разработала образовательную платформу «Как запустить фудшеринг в своем городе». На ее основе при поддержке X5 появился видеокурс.

АНО «Фудшеринг» получила статус социально ориентированной НКО (СОНКО), а проекты организации вошли в шорт- и лонг-листы общественных и профессиональных премий, включая премию «Сделано в России – 2023» («Сноб») и рейтинг Forbes «30 до 30».

**100**

тонн  
продуктов  
спасли

**358**

CO<sub>2</sub>-экв., тонн  
выбросов  
предотвратили

**336**

волонтеров  
приняли  
участие

**5 000**

человек  
получили  
продукты

## 2024: развитие региональных проектов

Совместно с X5 с нуля запущен фудшеринг в Мурманске: сформирована локальная команда координаторов, набраны и обучены волонтеры, поэтапно подключено 50 магазинов «Пятёрочка».

АНО «Фудшеринг» вошла в топ-20 природоохранных организаций России (согласно Докладу Общественного совета при Росприроднадзоре), в топ-1000 идей форума «Сильные идеи нового времени», а также отмечена в конкурсе Минэкономразвития «Мой добрый бизнес».

**300**

тонн  
продуктов  
спасли

**1 075**

CO<sub>2</sub>-экв., тонн  
выбросов  
предотвратили

**456**

волонтеров  
приняли  
участие

**16 700**

человек  
получили  
продукты

## 2025: внутренняя перестройка

Проведена пересборка процессов и перестройка организационной структуры, для их приведения в соответствие с масштабом деятельности. Запущен пилотный проект по цифровизации процессов. Продолжена работа по масштабированию фудшеринга в России.

Проект фудшеринга в Мурманске, реализованный совместно с сетью «Пятёрочка», стал победителем «Зеленой премии» в номинации «Внешние корпоративные проекты». Александра Кумпан, исполнительный директор АНО «Фудшеринг», стала победителем премии Forbes Woman Mercury Awards.

**469**

тонн  
продуктов  
спасли

**1 682**

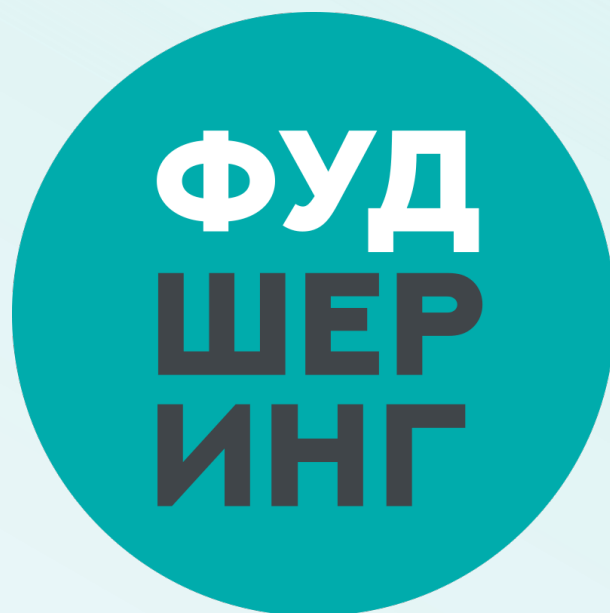
CO<sub>2</sub>-экв., тонн  
выбросов  
предотвратили

**515**

волонтеров  
приняли  
участие

**20 500**

человек  
получили  
продукты



Автономная некоммерческая организация  
«Национальный центр спасения еды и заботы об  
экологии «Фудшеринг» (Распределение продуктов)»



<https://foodsharing.ru/>



[hello@foodsharing.ru](mailto:hello@foodsharing.ru)