Максим Загорнов: «Распределенная энергетика стала устойчивым рыночным трендом»

8 июля 2026



Сегмент распределенной энергетики давно вышел за рамки точечных локальных проектов и уже стал устойчивым рыночным трендом. Об этом в интервью изданию «Суверенная экономика» заявил президент Ассоциации малой энергетики, председатель подкомитета по малой генерации «Деловой России», директор НТЦ автономной энергетики МФТИ и Группы компаний «МКС» Максим Загорнов. Эксперт убежден, что распределенная генерация в России переходит на новый уровень – от вспомогательного решения к стратегической инфраструктуре. Читайте интервью в данном материале.

- Как вы оцениваете текущее состояние малой энергетики в России?

- Несмотря на непростую экономическую ситуацию, малая распределенная энергетика в России сегодня находится в фазе роста. Если до 2019 года ежегодный ввод новых объектов, как правило, составлял 300–500 МВт, то начиная с 2020 года темпы заметно ускорились: по разным оценкам от 1,5 до 3 ГВт в год. По итогам 2025 года было введено 1,77–2,31 ГВт новых мощностей распределенной генерации. Совокупная установленная мощность этого сегмента к началу 2026 года оценивается примерно в 38–39 ГВт, то есть около

14–15% всей установленной мощности российской электроэнергетики.

- Можно ли говорить о глобальном росте этого сегмента или он развивается точечно?

- Да, о росте говорить можно. Сегмент распределенной энергетики давно вышел за рамки точечных локальных проектов и уже стал устойчивым рыночным трендом. Если раньше это были в основном отдельные энергоцентры на удаленных объектах, то сегодня собственную генерацию строят металлургические предприятия, агрохолдинги, логистические комплексы, ЖКХ, дата-центры, перерабатывающие производства.

По сути, распределенная генерация в России переходит на новый уровень – от вспомогательного решения к стратегической инфраструктуре. Она снижает нагрузку на централизованную систему, ускоряет ввод новых производств и становится важным элементом технологической независимости страны в условиях глобальных вызовов.

- Какую роль малая энергетика может играть в общей энергосистеме страны и играет сейчас?

- Малая энергетика не противопоставляется и не конкурирует с большой – она ее дополняет. Крупная генерация необходима для базовой нагрузки: городов, промышленности, социальной инфраструктуры. Но она требует длительных сроков строительства, масштабных инвестиций и развития сетей.

Распределенная генерация решает другие задачи: быстрое подключение новых потребителей, энергоснабжение удаленных территорий, резервирование критической инфраструктуры, обеспечение предприятий надежной и дешевой электроэнергией.

- Насколько экономически оправданы проекты малой энергетики для бизнеса?

- Для многих предприятий такие проекты уже экономически более выгодны, чем покупка электроэнергии из сети. Интерес к распределенной генерации в России растет прежде всего из-за стремления потребителей снизить зависимость от централизованной энергосистемы и контролировать свои энергозатраты.

Десятилетиями действовала модель, когда крупная электростанция размещалась за сотни километров от потребителя, а для доставки энергии строились протяженные сети. Сейчас такая модель неэффективна. Например, объекту с потребностью 20–50 МВт зачастую проще построить локальный энергоцентр за 12–18 месяцев, чем ждать несколько лет сетевого

присоединения и ввода новой крупной станции. Именно поэтому малая энергетика сегодня становится важным инструментом промышленного роста, цифровизации экономики и развития регионов.

Главным драйвером роста стал запрос бизнеса на снижение энергозатрат. Для промышленности стоимость сетевой электроэнергии уже во многих случаях превышает экономику собственной генерации. По оценкам рынка, средняя конечная стоимость электроэнергии для промышленности в ряде регионов достигает 6,8–7,5 руб./кВт·ч, тогда как приведенная стоимость электроэнергии (LCOE) газопоршневой генерации составляет порядка 2,2–2,8 руб./кВт·ч, а собственной газовой ТЭС — 2,5–3,2 руб./кВт·ч. То есть экономия может быть двукратной и более.

Дополнительное преимущество – энергосервисная модель, когда инвестор строит энергообъект за собственные средства, а потребитель получает электроэнергию по более низкой цене без капитальных вложений. Это делает вход в проекты максимально комфортным для бизнеса. Поэтому предприятия рассматривают распределенную энергетику не как резерв, а как полноценный инструмент повышения конкурентоспособности.

- Какие сегменты наиболее активны: промышленность, ЖКХ, агробизнес?

- Наиболее активный спрос сегодня формирует промышленность. Это металлургия, химическая отрасль, горнодобывающий сектор, машиностроение, деревообработка, целлюлозно-бумажная промышленность, пищевая переработка. Для таких предприятий энергия – значимая часть себестоимости, поэтому собственная генерация становится прямым экономическим инструментом.

Также высокий интерес сохраняется в ЖКХ – прежде всего через когенерацию с выработкой тепла и электроэнергии одновременно. В агробизнесе востребованы решения для тепличных комплексов, элеваторов, молочных и мясоперерабатывающих предприятий, где особенно важны надежность и прогнозируемые затраты на энергию.

- Какие технологии сейчас наиболее востребованы: газовая генерация, ВИЭ, когенерация?

- Безусловный лидер сегодня – это газовая генерация. По итогам 2025 года крупнейшую долю ввода обеспечили газопоршневые станции: 700–900 МВт, ещё 450–600 МВт пришлось на крупные промышленные газовые ТЭС. Это наиболее экономичное и технологически зрелое решение. Газовые установки обеспечивают круглосуточную управляемую генерацию, высокую эффективность

и быструю окупаемость.

Также востребована когенерация, когда предприятие одновременно получает электричество и тепло. ВИЭ тоже развиваются, но пока точечно – в южных регионах, изолированных энергорайонах, удаленных объектах. Все больший интерес вызывают гибридные комплексы: газовая генерация + солнечная станция + накопители энергии.

- Есть ли зависимость от импортных решений? Что уже удалось локализовать?

- Да, зависимость от импорта сохраняется, особенно в сегменте мощного оборудования. Хотя российская промышленность выпускает ряд решений в сегменте малых газовых и дизельных двигателей мощностью до 1 МВт, но установки мощностью 4-5 МВт и выше, востребованные крупными промышленными объектами и дата-центрами, пока в достаточном объеме серийно не производятся. Поэтому рынок использует либо европейские технологии, либо китайское оборудование.

Важно понимать: именно распределенная энергетика может стать драйвером локализации. Если сформировать стабильный внутренний спрос на установки 1–5 МВт, это даст стимул российскому машиностроению запускать серийное производство и повышать конкурентоспособность.

- Достаточно ли текущего регулирования для развития малой энергетики? Нужны ли дополнительные меры поддержки?

- На сегодняшний день текущего регулирования однозначно недостаточно. Основная проблема заключается в том, что законодательство по-прежнему ориентировано на централизованную модель энергоснабжения, а распределенная генерация развивается скорее вопреки существующим барьерам.

При этом именно малая энергетика сегодня способна оперативно закрывать запросы экономики: подключать новые производства, обеспечивать энергией индустриальные площадки, логистические комплексы, объекты ЖКХ, дата-центры, удаленные территории. Но действующие правила часто делают такие проекты излишне сложными и дорогими.

Ключевые проблемы:

1. Технологическое присоединение: сроки подключения нередко достигают двух лет, что несовместимо с современной инвестиционной логикой. Более того, заявители зачастую сталкиваются с завышенными техническими

условиями, дополнительными требованиями и затратами, которые не всегда имеют объективное техническое обоснование.
2. Рыночные ограничения: сегодня у владельцев распределенной генерации недостаточно возможностей для прямой продажи электроэнергии соседнему потребителю или промышленному кластеру. Хотя экономически и технологически такая модель зачастую наиболее эффективна: генерация строится рядом с объектом, снижаются сетевые потери и нагрузка на инфраструктуру.
3. Отсутствие стимулирующих механизмов: проекты малой энергетики позволяют сокращать дефицит мощности в отдельных узлах, повышать надежность, снижать потребность в сетевом строительстве. Но этот вклад пока практически не учитывается в тарифной и инвестиционной модели отрасли.

Поэтому дополнительные меры поддержки действительно необходимы. В первую очередь необходимо:

1. Сократить сроки техприсоединения до 8–12 месяцев;
2. Исключить необоснованные требования в ТУ;
3. Предоставить возможность прямых договоров между производителем и потребителем электроэнергии;
4. Расширить допустимые параметры собственной генерации для предприятий собственной генерации без выхода на оптовый рынок;
5. Внедрить механизмы компенсации инвестиций в сетевую инфраструктуру, созданную за счет потребителя;
6. Учитывать вклад малой энергетики при территориальном и энергетическом планировании.

Именно такие меры способны кратно ускорить развитие сектора. Ассоциация малой энергетики последовательно продвигает эти инициативы в законодательном поле. Часть предложений уже вошла в отраслевые дорожные карты и обсуждается на федеральном уровне.

Интервью изданию «Суверенная экономика»