



MODULI I PREZZI TORNANO A CRESCERE



Dopo quasi due anni di discesa, nelle ultime settimane i prezzi dei moduli fotovoltaici hanno ripreso a crescere a causa di vari fattori. Il primo è l'annuncio del governo cinese di voler abolire il rimborso fiscale del 9% sull'esportazione di moduli fotovoltaici a partire dal 1° aprile 2026. A questo si aggiunge l'aumento dei costi di materie prime e componenti come celle, vetro, alluminio e argento. Quest'ultimo, in particolare, è alla base delle paste conduttive utilizzate nelle celle fotovoltaiche e l'impennata del suo prezzo ha determinato un aumento diretto dei costi di produzione.

Nello specifico, il prezzo dell'argento è cresciuto di circa il 130% negli ultimi sei mesi e di circa il 243% nell'ultimo anno. Basti pensare che nel 2024 il suo prezzo medio è stato di 28,27 dollari l'oncia. Mentre lo scorso 29 gennaio ha toccato il suo massimo storico con un valore di 121,65 dollari l'oncia. «A causa di questo incremento di prezzo, l'incidenza dell'argento sul costo totale della produzione di un modulo fotovoltaico è passata dal 3,4% a circa il 20%, facendone la singola voce di costo più importante», ha commentato Celestino Badiali, head of Dmegc solar supporting team in Italia.

Un ultimo fattore che concorre all'aumento dei prezzi è il rallentamento della produzione di moduli fotovoltaici in Cina. Il presidente della China Photovoltaic Industry Association, Bohua Wang, ha affermato che nei primi 10 mesi del 2025 in Cina la produzione di celle solari e moduli ha seguito un ritmo di sviluppo più lento rispetto al passato, sebbene i quantitativi siano rimasti notevoli (rispettivamente pari a 560 GW e 514 GW). Il rallentamento è conseguenza dell'intervento del governo locale per frenare la sovraccapacità e la pressione sui prezzi. Anche se la capacità produttiva globale rimane ampia, l'elevata incertezza rende difficile per i produttori fare previsioni di lungo periodo, con il rischio di discontinuità tem-

NELLE PRIME SETTIMANE DEL 2026 I LISTINI DEI MODULI FOTOVOLTAICI SONO CRESCIUTI ANCHE DEL 20-30% RISPETTO ALLA FINE DELLO SCORSO ANNO. TRE I FATTORI SCATENANTI: L'AUMENTO DEI COSTI DELLE MATERIE PRIME, L'ANNUNCIO DELL'ELIMINAZIONE DELL'EXPORT TAX REBATE CINESE E IL RALLENTAMENTO PRODUTTIVO. EPC, DISTRIBUTORI E PRODUTTORI STANNO AFFRONTANDO UNA FASE DI RINEGOZIAZIONE E ADATTAMENTO. LA SELEZIONE NATURALE PREMIERÀ OPERATORI ORGANIZZATI, TECNOLOGIE EFFICIENTI E STRATEGIE INDUSTRIALI DI LUNGO PERIODO. IN QUESTO SCENARIO, LA COMPETITIVITÀ SI GIOCA SULLA CAPACITÀ DI CREARE VALORE LUNGO TUTTA LA CATENA

DI MONICA **VIGANÒ**

poranee su specifiche tecnologie o formati. Per tutelarsi dal rischio di disponibilità ridotta, per i clienti risultano determinanti flessibilità, pianificazione e orientamento verso soluzioni standardizzate e mass market, meno esposte rispetto a prodotti personalizzati.

In questo contesto di fermento, molti produttori si stanno adeguando all'aumento dei prezzi cogliendo l'opportunità per compensare le significative perdite subite durante il periodo di bassi prezzi degli ultimi anni. Ma la situazione, a ben vedere, sembra non dispiacere nemmeno agli operatori a valle della filiera.

C'ERA DA ASPETTARSELO

Nonostante l'aumento dei listini dei moduli fotovoltaici nelle prime settimane del 2026 abbia raggiunto in determinati casi anche il 30% rispetto

ai valori di fine 2025, la prima reazione da parte di installatori, distributori ed EPC non è stata eccessivamente negativa.

Probabilmente perché dopo mesi in cui la filiera è stata in sofferenza a causa di prezzi tanto bassi da portare a vendite sottocosto, c'era quasi da aspettarsi un rialzo. «Era immaginabile e anzi auspicabile che prima o poi i prezzi tornassero a crescere», spiega Andrea Rovera, coordinatore del gruppo di lavoro di Italia Solare sulla filiera. «Quella degli ultimi mesi era ormai una situazione difficilmente sostenibile. Iniziavano a non tenere varie strutture, comprese quelle occupazionali, interne alle società di tutti i livelli della filiera».

Insomma, il mercato sta attraversando una fase di riequilibrio dopo anni di forte compressione dei



marginari. E molti distributori stanno già informando i clienti che i prezzi aumenteranno a partire da inizio aprile, consigliando loro di fare scorta in base al loro portafoglio progetti. «Tuttavia, quando i clienti cercano di assicurarsi le forniture per il secondo trimestre, spesso si imbattono in prezzi ben superiori all'aumento del 9% che sarebbe giustificato dai cambiamenti nella sola Cina», spiega Gianluca Miccoli, amministratore delegato di Aiem. «Nel settore dei progetti, si prevedono ora aumenti di prezzo fino al 20%, mentre nella distribuzione e nei negozi online i prezzi dei moduli in alcuni casi sono già aumentati fino al 30% negli ultimi giorni».

È dello stesso parere è anche Andrea Caselli, direttore vendite di PMGreen, che conferma le percentuali di incremento aggiungendo che, secondo lui, il trend al rialzo è tutt'altro che vicino a uno stop. «Il rialzo dei prezzi, dopo mesi di calo che hanno causato perdite nell'ordine di miliardi ai principali produttori di moduli fotovoltaici, rappresenta una condizione di sopravvivenza per loro stessi. Per quanto ci riguarda, non siamo eccessivamente preoccupati né sorpresi. Avevamo ricevuto comunicazione preventiva di questi aumenti dai nostri fornitori già alla fine del 2025 e disponiamo di una visibilità che indica una crescita progressiva dei prezzi fino alla fine di quest'anno». Se nel nostro Paese non c'è eccessivo nervosismo da parte degli operatori del mercato a seguito del rialzo dei prezzi dei moduli, lo stesso si nota più ampiamente a livello comunitario. «Nel lungo periodo siamo fiduciosi riguardo al mercato europeo che è sostenuto da politiche favorevoli, dall'urgenza della transizione energetica e dalla continua riduzione dei costi tecnologici», spiega Celestino Badiali di Dmgc Solar. «In Europa i progetti fotovoltaici spesso si basano su accordi di acquisto di energia a lungo termine per fissare i prezzi dell'elettricità e questo li rende meno sensibili alle fluttuazioni a breve termine dei costi dei moduli. Anche se i prezzi dei moduli aumentano, inoltre, i rendimenti dei progetti sono comunque sostenuti da tariffe determinate dalle politiche o da prezzi di mercato favorevoli».

L'IMPENNATA DEL TOPCON

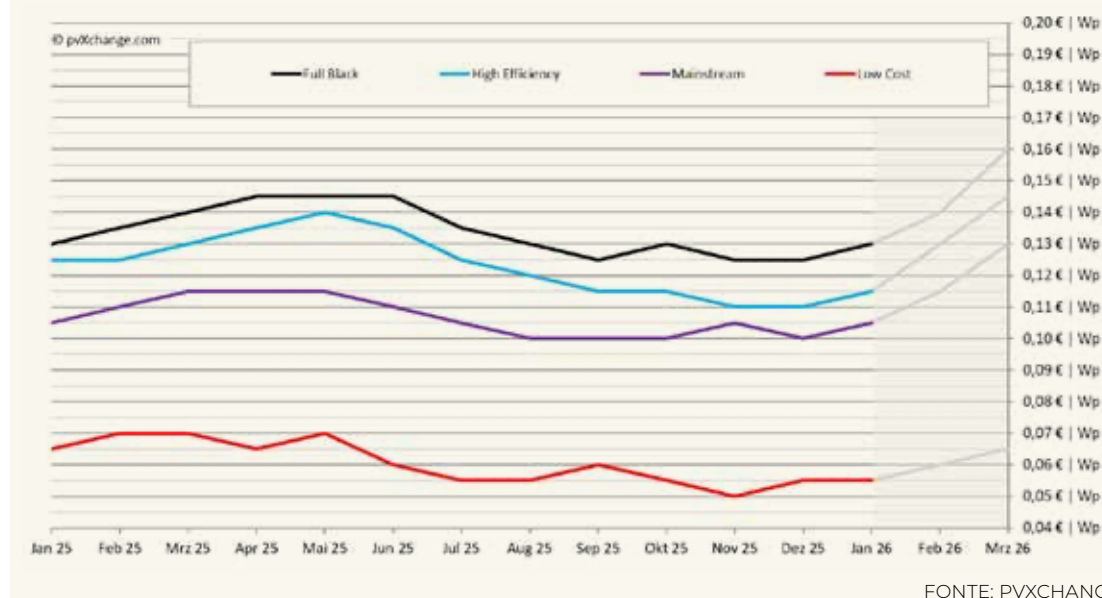
I rialzi non stanno interessando in maniera equa tutte le tecnologie di produzione. Secondo il rapporto Opis Global Solar Markets Report rilasciato il 20 gennaio, l'aumento principale interessa i moduli TOPCon che hanno continuato a salire di settimana in settimana. In particolare il benchmark Opis per i moduli TOPCon al 20 gennaio ha segnato una crescita del 12,75% su base settimanale raggiungendo gli 0,11 dollari al watt.

Oltre ai prezzi spot, anche i prezzi lungo la curva forward hanno registrato un lieve aumento, lasciando presagire aumenti continui anche nel prossimo futuro. Le indicazioni di Opis per le consegne nel secondo trimestre del 2026 parlano di 0,12 dollari al Watt mentre quelle nel terzo trimestre raggiungono gli 0,121 dollari al watt. Arrivando al quarto trimestre, si ipotizza un segnale di stabilità verso gli 0,106 dollari al watt che poi potrebbero risalire a 0,109 dollari al Watt nel primo trimestre del prossimo anno.

Invece i prezzi dell'argento continueranno a rappresentare una variabile chiave. Anche se i prezzi del polisilicio dovessero diminuire, i prezzi dei moduli avrebbero difficoltà a tornare ai livelli di fine 2024, pari a circa 0,10 dollari al watt, finché i prezzi dell'argento resteranno agli attuali livelli.

In termini di tecnologia, quindi, alcuni produttori riescono a essere più competitivi e meno esposti alla volatilità delle materie prime, mantenendo al contempo elevati livelli di efficienza, affidabilità e stabilità delle prestazioni nel tempo, perché sfruttano tecnologie avanzate. È il caso di moduli basati su tecnologia HJT che consentono di ridurre in modo significativo il contenuto di argento grazie a processi di metallizzazione più efficienti e all'evoluzione delle architetture di cella. In questo contesto, la scelta tecnologica assume un ruolo centrale: non si tratta più soltanto di confrontare i prezzi di listino, ma di valutare la solidità industriale delle soluzioni proposte e la loro capacità di adattarsi a uno

Trend del prezzo dei moduli da gennaio 2025 e previsione a marzo 2026 per tipologia di modulo



scenario di mercato più maturo e strutturalmente diverso rispetto al passato.

ADEGUAMENTO DEI CONTRATTI

Anche se gli impatti del rialzo dei prezzi sembrano contenuti, come se il mercato se lo aspettasse, indubbiamente sono in corso delle rinegoziazioni anche di contratti già pianificati. Gli incrementi di prezzo infatti sono tali da richiedere adeguamenti anche a quanto già siglato. E questo avviene a tutti i livelli della filiera: nel rapporto tra fornitore e distributore/EPC, tra distributore e installatore e tra EPC e investitore.

Sicuramente chi ha pianificato con anticipo, siglando contratti di fornitura strutturati o fissando condizioni economiche prima dell'attuale fase di rialzo, può ritenersi più protetto rispetto agli operatori che operano esclusivamente sul mercato spot. Ma in uno scenario di volatilità come quello attuale, nessuno può considerarsi completamente al riparo. «Soprattutto se le forniture sono state concordate direttamente con i produttori», spiega Andrea Rovera di Italia Solare, «che al manifestarsi di problematiche, modificano in breve tempo i prezzi. Per questo nei contratti siglati negli ultimi mesi del 2025 ci sono spesso clausole che consentono

RINCARO MODULI. E ORA CHE SUCCEDE? LE VIDEOINTERVISTE

SolareB2B ha raccolto i commenti di alcuni esponenti del settore sul tema del rincaro dei prezzi dei moduli fotovoltaici. Per guardare le interviste inquadra i QR code



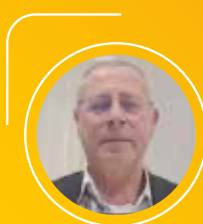
Alberto Cuter
JinkoSolar



Gianluca Miccoli
Aiem



Giorgio Fantuz
FuturaSun



Giorgio Menaldo
Esapro



l'adeguamento dei prezzi. Chi invece passa dai distributori, che sono esposti con i produttori, avrà trattamenti diversi a seconda che la merce sia già disponibile a magazzino o meno. Dipende, infine, dalla relazione che il cliente ha con il suo fornitore». E infatti alcuni distributori hanno contattato e avvertito i loro clienti, magari riservando loro quote di materiale in arrivo o già a disposizione in magazzino, per aiutarli nell'assorbimento degli aumenti di prezzo. In questo senso, è sicuramente più esposto chi non ha relazioni consolidate di fiducia. «Così come i produttori hanno informato noi, allo stesso modo abbiamo informato i nostri clienti», commenta al proposito Andrea Caselli di PMGreen. «La maggior parte degli accordi è attualmente in fase di rinegoziazione. Si tratta di un processo che coinvolge tre parti – produttore, distributore ed EPC/Installatore – e che si svolge in maniera trasparente, con una revisione dei prezzi basata sulle nuove quotazioni applicate dai produttori». Anche se con tempi e intensità differenti, quindi, gli effetti degli aumenti tendono a propagarsi lungo la filiera. Dal punto di vista degli EPC, a subire maggiormente l'impatto saranno gli operatori meno strutturati, con limitata capacità di pianificazione e con modelli di business fortemente dipendenti dal prezzo di acquisto del singolo componente. «In particolare, chi lavora su grandi volumi con margini ridotti e senza coperture contrattuali rischia di vedere compromessa la sostenibilità economica dei progetti», spiega Gianluca Miccoli di Aiem. «Al contrario, gli operatori che hanno investito in pianificazione, in relazioni di lungo periodo con i fornitori e in scelte tecnologiche coerenti sono oggi in una posizione di maggiore solidità. Questa fase di mercato premia chi ha adottato una visione industriale e penalizza chi ha costruito la propria competitività esclusivamente sul prezzo».

Crescita dei prezzi dei moduli M10 TOPcon da gennaio 2025 a gennaio 2026



FONTE: OPIS

IL RIALZO DEI PREZZI DEI MODULI FOTOVOLTAICI NON HA IMPATTATO IN EGUAL MANIERA TUTTE LE TECNOLOGIE. IN PARTICOLARE I PANNELLI TOPCON HANNO SPERIMENTATO LA CRESCITA MAGGIORE PASSANDO IN UN MESE DA MENO DI 0,09 DOLLARI AL WATT (FINE DICEMBRE 2025) FINO A 0,115 DOLLARI AL WATT (FINE GENNAIO 2026) -

ESAVING
ogni watt conta

**DISTRIBUTORE
SPECIALIZZATO**



BATTERIE AL LITIO - POMPE DI CALORE
MODULI FOTOVOLTAICI - QUADRI ELETTRICI
INVERTER FOTOVOLTAICI - COLONNINE DI RICARICA
SISTEMI DI MONTAGGIO - SOLUZIONI DI MONITORAGGIO

Vieni a trovarci: trasforma i dubbi tecnici in SOLUZIONI concrete per i tuoi impianti!



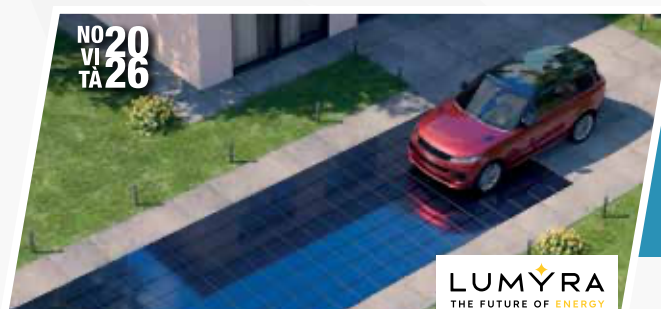
SCOPRI GLI
APPUNTAMENTI



**PAD. D1
STAND 400**



Lumina Tracker è un sistema monoassiale di ultima generazione progettato per massimizzare la resa energetica minimizzando la complessità strutturale.



Lumyra è il sistema di pavimentazione fotovoltaica calpestabile progettato per trasformare superfici orizzontali inutilizzate (terrazze, piazze, aree pedonali) in vere e proprie centrali elettriche

ISCRIVITI ALLA
NOSTRA
NEWSLETTER



www.esaving.eu | info@esaving.eu | 0461 160 00 50



Marco Mattia **JA Solar**



Andrea Caselli **PMGreen**



Valerio Natalizia
Eco The Photovoltaic Group



**CE N'È PER TUTTI (I SEGMENTI)**

Come abbiamo visto, il rialzo dei listini impatta tutti i livelli della filiera dalla produzione fino ad arrivare, a valle, alla realizzazione del progetto fotovoltaico. Allo stesso modo, questi aumenti hanno effetti in tutti i segmenti di mercato, dal residenziale al C&I fino ad arrivare all'utility scale. «Su alcuni segmenti di mercato l'impatto sarà meno importante rispetto ad altri», chiarisce Alberto Cuter di Jinko Solar. «Come conseguenza, potremmo avere un rallentamento momentaneo della realizzazione di progetti solari ma non uno stop vero e proprio. Nonostante gli aumenti, i margini per lavorare ci sono in tutti i segmenti di mercato. Basta ricordare che nel 2023 in Italia si sono venduti più moduli rispetto al 2025 anche se i prezzi erano quasi doppi rispetto al 2025».

Nel complesso se anche gli aumenti arrivassero a un +40-50% rispetto ai prezzi dello scorso anno, non ci sarebbero grosse variazioni sul costo chiavi in mano dell'impianto in ambito residenziale e C&I. E lo stesso si può dire per gli impianti di grandi dimensioni nonostante i rialzi incidano sul Capex. I grandi progetti utility scale operano su margini molto compressi e con modelli economici estremamente sensibili anche a variazioni contenute del costo dei moduli. In questi casi, aumenti di prezzo anche limitati possono incidere in modo significativo sulla bancabilità e sulle decisioni di investimento. «Parliamo di incrementi compresi tra 20 e 30%. Ma anche con questi rialzi, l'incidenza del costo del modulo sul costo complessivo di un impianto resta contenuta, attestandosi intorno al 3-4%», sostiene Andrea Caselli di PMGreen. «Vi sarà certamente una fase di assestamento in tutta la filiera, ma non ritengo che si arriverà a un blocco dei progetti. Il tasso di rendimento annuo preventivato, a mio avviso, resterà comunque sostenibile e profittevole per investitori o utilizzatori degli impianti».

L'aspetto della rinegoziazione con gli investitori è forse il più preoccupante, soprattutto nel caso dei calcoli eccessivamente al ribasso che si sono visti nelle aste del FER X transitorio. «Stando alle nostre valutazioni, aziende che hanno offerto ribassi d'asta significativi e con prezzi sotto i 55-57 euro al MWh, hanno considerato un prezzo dei moduli che già oggi non esiste più sul mercato», chiarisce Alessandro Barin, amministratore delegato di FuturaSun. «Quindi dovranno erodere marginalità dalle altre voci, anch'esse molto al limite. Chi ha presentato business plan con marginalità risicate, basate sull'illusione che la filiera del fotovoltaico continuasse a produrre sotto costo per sempre, dovrà scegliere se onorare i contratti con margini commessa molto bassi oppure rinunciare agli appalti e pagare le penali». Insomma, non tutti i segmenti reagiranno allo stesso modo, ma per tutti diventerà sempre più centrale una valutazione strategica che vada oltre il prezzo spot del singolo componente.

L'UTILITY SCALE FRENA MA NON SI BLOCCA

Come visto, l'impatto maggiore del rialzo dei prezzi si avrà sui progetti utility scale. Ma come suggerito, è necessario ridimensionare la preoccupazione e legarla esclusivamente a questa prima fase di instabilità. «Questo non significa che non ci sono e non ci saranno difficoltà, soprattutto per gli operatori che rendono direttamente conto a investitori e con i quali dovranno probabilmente rivedere le analisi di costo di progetti già pianificati», aggiunge Andrea Rovera di Italia Solare. «Significa agire con strategia per contenere le conseguenze delle rinegoziazioni, tenendo a mente qual è la reale incidenza del costo dei pannelli e placando quindi inutili allarmismi». Come accennato, la quota crescente nell'investimento totale è rappresentata da costi non tecnici come l'installazione, il funzionamento, la manutenzione e l'integrazione dello stoccaggio di energia. Per questo, l'aumento dei prezzi dei moduli ha un impatto relativamente minore sui costi complessivi del sistema. «Bisogna anche considerare che l'adozione di moduli ad alta

HANNO DETTO**“SERVE STRATEGIA, NON ALLARMISMO”****Andrea Rovera, coordinatore gruppo di lavoro Italia Solare**

«È importante evitare letture allarmistiche e mantenere il focus sulla reale incidenza del costo dei moduli all'interno del Capex

complessivo. I progetti utility scale possono incontrare difficoltà maggiori, ma il mercato non si fermerà».

**“VINCE CHI SA GESTIRE CON METODO E PARTNERSHIP LA VOLATILITÀ DEI PREZZI”****Gianluca Miccoli, amministratore delegato di Aiem**

«Gli operatori che hanno costruito relazioni solide con i fornitori

e che hanno una visione industriale strutturata sono oggi in una posizione di maggiore solidità. La volatilità diventerà parte integrante delle decisioni e premierà chi saprà gestirla con metodo».

**“OCCASIONE DI CRESCITA PER LA DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA”****Alberto Cuter, vice president Italia e America Latina di JinkoSolar**

«Il mercato ha già dimostrato in passato di saper assorbire prezzi ben più alti rispetto a quelli attuali. Anche nella distribuzione, questa volatilità spingerà verso strategie più razionali, con meno accumulo di stock e più attenzione alla pianificazione e alla gestione del rischio».

**“RIDURRE LA DIPENDENZA DA MATERIE PRIME CRITICHE”****Celestino Badiali, head of Dmegc Solar supporting team Italia**

«Nel lungo periodo restiamo fiduciosi. I rendimenti dei progetti

rimangono solidi grazie a PPA di lungo periodo e a prezzi dell'energia favorevoli. La chiave è puntare su tecnologie industrialmente sostenibili e meno dipendenti dalle materie prime critiche».

**“IL PREZZO DEI MODULI NON INFICIA IL CAPEX”****Andrea Caselli, direttore vendite di PMGreen**

«Molti contratti sono in fase di rinegoziazione, ma si tratta

di un processo trasparente che coinvolge produttori, distributori ed EPC. Anche con aumenti del 20%, l'incidenza del costo del modulo sul costo complessivo dell'impianto resta limitata».

**“PREZZI REALISTICI SELEZIONANO I PROGETTI”****Alessandro Barin, amministratore delegato di FuturaSun**

«Questa fase mette in evidenza i limiti di business plan costruiti su prezzi dei moduli che oggi non esistono più sul mercato.

Chi ha impostato offerte con marginalità estremamente ridotte dovrà scegliere se comprimere ulteriormente i margini o rinunciare ai progetti».

efficienza ha aumentato la produzione di energia per unità di superficie», aggiunge Celestino Badioli di Dmegc, «riducendo efficacemente il costo di installazione per watt e compensando in parte gli effetti dell'aumento dei prezzi dei moduli». In conclusione, per quanto riguarda progetti già programmati, è prevedibile una fase di confronto tra distributori, EPC e clienti finali per riequilibrare l'impatto degli extra-costi lungo la filiera. Per i nuovi progetti invece, gli EPC presteranno un'attenzione crescente alla qualità dei componenti, alle garanzie e alla solidità industriale dei produttori, più che al semplice prezzo di acquisto. «È importante sottolineare che oggi le valutazioni economiche nel fotovoltaico non possono più concentrarsi sul singolo componente», spiega al proposito Alessandro Barin di FuturaSun. «Il costo dei moduli rappresenta ormai una quota meno predominante del Capex complessivo e la competitività di un progetto dipende sempre più dall'ottimizzazione dell'intero sistema». In questo contesto, gli aumenti sui moduli incidono, ma non cambiano strutturalmente la sostenibilità di progetti ben ideati.

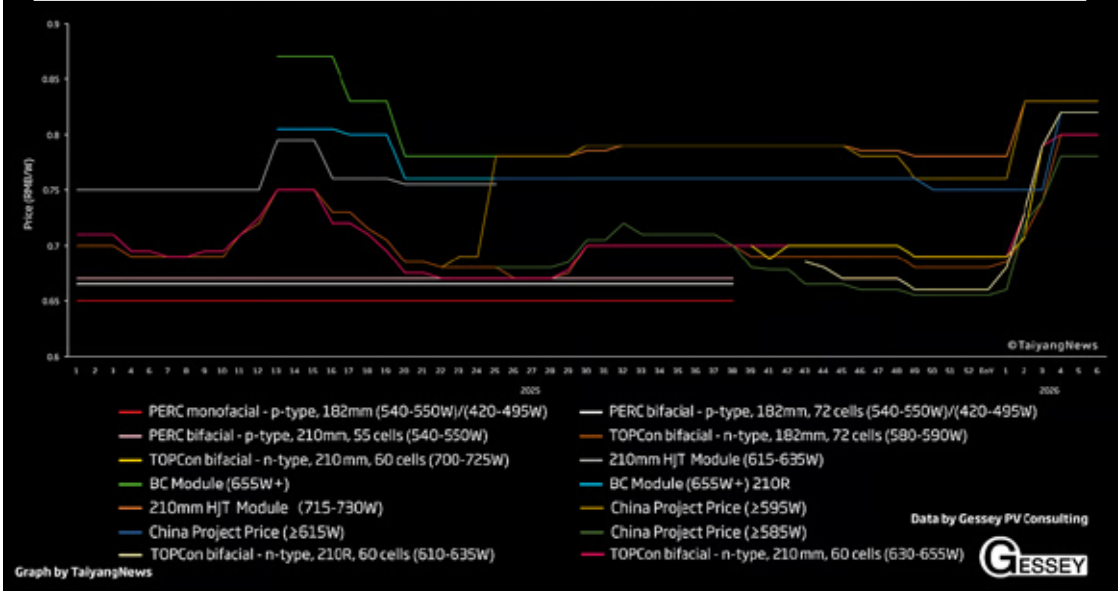
TEST DI MATURITÀ

In prospettiva, dunque, il mercato italiano potrebbe uscire rafforzato da questa fase: una minore dipendenza da logiche di prezzo estremo e una maggiore attenzione alla progettazione e alla qualità complessiva degli impianti favoriranno operatori più strutturati e una filiera più matura e resiliente. «Il rischio che alcuni business plan vadano sotto pressione esiste ed è giusto riconoscerlo», sostiene Gianluca Miccoli di Aiem. «Detto questo, non riteniamo che ci sia un rischio sistemico di perdita di tenuta per il settore EPC nel suo complesso, anche alla luce dei volumi futuri da realizzare sull'intera penisola. Piuttosto che a un blocco dei progetti, assisteremo probabilmente a una fase di ottimizzazione: rinegoziazioni puntuali, revisione delle soluzioni tecnologiche e una maggiore attenzione all'efficienza complessiva dell'impianto». I progetti più solidi andranno avanti, mentre quelli impostati su equilibri economici estremamente fragili potrebbero subire ritardi o ripensamenti. «Ma è anche vero che il FER X, ad esempio, offre 36 mesi per realizzare l'impianto oggetto dell'asta», sottolinea Andrea Rovera di Italia Solare. «Parliamo di un orizzonte temporale abbastanza lungo per consentire un rientro dell'investimento anche per i progetti più onerosi. Probabilmente assisteremo a qualche ritardo in attesa di una maggior stabilità ma non a un blocco completo del mercato». In definitiva, questa fase rappresenta meno una minaccia e più un test di maturità per il settore: chi ha costruito progetti su basi industriali e finanziarie solide continuerà a svilupparli, il mercato tenderà a selezionare le iniziative più robuste e sostenibili nel lungo periodo.

L'IMPATTO SULLA DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA

Dopo aver analizzato le ricadute del rialzo dei prezzi dei moduli sugli EPC, è interessante spostare il focus sulla distribuzione specializzata. Per i distributori, la principale conseguenza sarà una maggiore complessità nella gestione dei listini e degli stock. Infatti la volatilità dei prezzi riduce la visibilità nel medio periodo e richiede un approccio più prudente alla pianificazione degli approvvigionamenti, privilegiando rapporti strutturati e continuità di fornitura rispetto alla logica puramente opportunistica. È probabile che il comportamento dei distributori diventi più selettivo e razionale rispetto al passato e quindi, dopo una fase in cui il mercato ha privilegiato l'accumulo di scorte, oggi l'esperienza con la volatilità dei prezzi porta a una maggiore cautela. Secondo alcuni esponenti del mercato fotovoltaico, non c'è da aspettarsi un incremento generalizzato dei magazzini come forma di copertura contro futuri aumenti. Questo perché acquistare grandi volumi a prezzi elevati espone a un rischio significativo qualora il mercato dovesse stabilizzarsi. Di conseguenza, molti distributori tenderanno a mantenere

Prezzi dei moduli fotovoltaici: Gennaio 2025 - Febbraio 2026



SECONDO I DATI RACCOLTI DA TAIYANGNEWS, NELLA SESTA SETTIMANA DEL 2026 I PREZZI DEI MODULI FOTOVOLTAICI SONO RIMASTI STABILI RISPETTO ALLA SETTIMANA PRECEDENTE

CHINT

Empower the World

Power Station CHINT, ideale per la gestione dell'energia.



CHINT fornisce una soluzione innovativa, progettata per integrarsi perfettamente in sistemi ad alta, media e bassa tensione, la Power Station CHINT. Si compone di cabina shelter, trasformatore MT/BT, quadro BT di parallelo e quadro di media tensione. Semplice da trasportare e facile da installare, rappresenta una soluzione affidabile per la gestione dell'energia nei grandi impianti fotovoltaici.

Soluzioni per la distribuzione dell'energia in bassa, media e alta tensione, per l'automazione industriale e per il fotovoltaico.



SCARICA LA NOSTRA BROCHURE

chint.it

CHINT Italia Investment Srl - Via Bruno Maderna, 7 - 30174 Venezia - info@chint.it





livelli di stock più allineati alla domanda reale, privilegiando rotazioni rapide e una gestione finanziaria più efficiente.

Se da un lato i distributori tenderanno a lavorare in maniera più allineata alla domanda ed eventualmente ad avere scorte mirate solo su prodotti e tecnologie ritenuti stabili e strategici, dall'altro ci sarà un maggior ricorso a contratti di fornitura strutturati e a partnership di medio periodo con i produttori, piuttosto che a operazioni spot. Possiamo dire quindi che il mercato si muoverà verso una gestione più disciplinata dei magazzini, in cui pianificazione, visibilità sulla domanda e solidità delle relazioni lungo la filiera diventeranno i veri strumenti di tutela. «Mi piace pensare che il rialzo dei listini dei prezzi si possa tradurre in un'opportunità di crescita e di sviluppo per la distribuzione specializzata», sostiene Alberto Cuter di Jinko Solar. «Dipende tutto dalle strategie dei singoli distributori ma fare magazzino in situazioni di poca stabilità comporta forse più rischi che vantaggi. Detto ciò, probabilmente nelle prossime settimane ci sarà un aumento degli ordini per partenze dalla Cina entro la fine di marzo con lo scopo di evitare l'aumento dovuto all'eliminazione del Tax Credit». È quindi probabile che operatori e distributori adotteranno strategie di approvvigionamento più flessibili e gradualisti, con un orizzonte temporale più corto e una maggiore attenzione alla gestione del rischio. Non assisteremo a una corsa agli approvvigionamenti, ma a un mercato più prudente e reattivo, in cui la capacità di adattamento conterà più della semplice anticipazione dei volumi. «Dopo il capodanno cinese a inizio marzo, un eventuale nuovo aumento dei prezzi insieme all'eliminazione dei benefici fiscali in export potrebbe innescare la corsa agli approvvigionamenti», sostiene Alessandro Barin di FuturaSun. «Tuttavia, in quanto produttori di lunga data con focus sul mantenimento del livello di servizio verso i clienti, non auspichiamo un picco improvviso della domanda, ma piuttosto una costante e progressiva normalizzazione del mercato verso prezzi adeguati».

In termini generali, questa fase di mercato tenderà a premiare i distributori più strutturati e a penalizzare quelli che hanno costruito il proprio modello esclusivamente sulla leva del prezzo. La maggiore volatilità riduce gli spazi per operazioni opportunistiche e rende centrale la capacità di pianificazione, la solidità finanziaria e la qualità delle relazioni con produttori ed EPC. I distributori in grado di offrire continuità di fornitura, supporto tecnico e stabilità dei listini saranno percepiti come partner strategici, non più come semplici intermediari. Al contrario, chi non dispone di una struttura adeguata rischia di subire maggiormente la pressione sui margini e una riduzione del proprio ruolo nella filiera. «La situazione premierà chi ha agito in maniera strategica nel corso degli anni, tutelando il proprio business e quello dei propri clienti», dice Andrea Rovera di Italia Solare. «Chi non ha clientela fidelizzata cui ha dimostrato supporto e rispetto anche in questa fase di instabilità, sarà svantaggiato». In questo senso, si potrebbe parlare di una naturale selezione del comparto della distribuzione specializzata: questa fase premierà chi ha investito in organizzazione, competenze e visione di lungo periodo, accelerando un processo di maturazione già in atto nel mercato della distribuzione.

CREARE VALORE NEL LUNGO TERMINE

Guardando ai prossimi mesi, ci si aspetta un consolidamento dei prezzi nel 2026 su livelli più alti rispetto al 2025. Questo anche perché gli aumenti registrati a inizio anno riflettono dinamiche strutturali della filiera e difficilmente verranno riassorbiti nel breve periodo. «Ci attendiamo aumenti su base trimestrale, fino al raggiungimento di un livello di prezzo stabile ma sostenibile per l'intera filiera», sostiene Andrea Caselli di PMGreen.

In termini generali, in una fase di mercato come quella attuale, la vera competitività si gioca sulla capacità di anticipare i cambiamenti strutturali

Non solo moduli: il rialzo dei prezzi delle batterie

PER IL 2026 SI PREVEDE CHE IL PREZZO DEI SISTEMI DI STORAGE SUBISCA DEGLI AUMENTI, INCENTIVATI DALLA RIDUZIONE DEL TAX REBATE (CHE A DIFFERENZA DEI MODULI NON SARÀ TOTALMENTE ELIMINATO MA RIMODULATO DAL 9% AL 6%) E DALL'AUMENTO DEL COSTO DEL LITIO. NE ABBIAMO PARLATO CON GIANLUCA PROIETTI, CEO DI ENVISION ITALY

Andamento del prezzo del litio da marzo 2025 a oggi



Secondo Bloomberg New Energy Finance, nel 2025 il prezzo delle batterie è diminuito dell'8%. La società di analisi prevede per il 2026 un calo più contenuto, pari al 3%. Ma in realtà, secondo uno studio condotto da Otovo, nel corso di quest'anno non solo il ritmo di diminuzione dei prezzi delle batterie rallenterà, ma si fermerà del tutto. Anzi è probabile che ci siano delle tendenze al rialzo. Questo soprattutto a causa degli aumenti dei prezzi delle materie prime e dei dazi. Infine un possibile fattore imprevedibile per il 2026 è rappresentato dai sussidi ai veicoli elettrici e dal loro effetto sulla domanda di batterie agli ioni di litio.

IL TREND DEL LITIO

A proposito di litio, è interessante analizzare il suo dinamismo, che riflette il ruolo sempre più centrale di questa materia prima nella transizione energetica e nello sviluppo delle batterie per i sistemi di storage utility scale. Entrando nello specifico, da fine settembre 2025, il costo del litio ha iniziato a mostrare segnali di crescita. «Il momento

più significativo è arrivato il 26 gennaio 2026, quando il litio ha toccato un picco di circa 180.000 yuan per tonnellata contro i circa 71.000 yuan per tonnellata di settembre», spiega Gianluca Proietti, CEO di Envision Italy. «Si tratta di una crescita del 154%, che ha portato il lito a raggiungere il livello più alto degli ultimi due anni».

Questo aumento è stato alimentato da un mix di fattori: maggiore domanda legata allo storage e condizioni di mercato rese più tese dalle recenti politiche cinesi sul settore. Un'incidenza viene anche dall'annuncio del governo cinese sulla rimodulazione del Tax Rebate che dal 1° aprile porterà gli incentivi sull'esportazione delle batterie dal 9% al 6% fino alla loro cancellazione nel 2027.

«Questo andamento dei prezzi del litio sommato al taglio degli incentivi cinesi non impatta solo sui progetti che hanno partecipato al Macse ma in generale sul mercato Bess», aggiunge Gianluca Proietti. «Sicuramente il Macse potenzialmente ne è colpito forse in maggior misura, essendo state basate le offerte su business plan che recepivano assunzioni ante-settembre 25».

li della filiera: chi investe oggi in tecnologie più efficienti, meno dipendenti dalle materie prime critiche e industrialmente sostenibili sarà anche chi riuscirà a creare valore nel lungo termine. «In Dmegec abbiamo adottato misure proattive incentrate sulla riduzione dei costi tecnologici e sulla differenziazione dei prodotti», spiega Celestino Badiali. «Ad esempio moderando la potenza dei moduli ottenendo di conseguenza un risparmio sui costi della pasta d'argento. Oppure migliorando la collaborazione nella catena di fornitura con accordi a lungo termine a monte e a valle per migliorare la resilienza alle fluttuazioni dei costi. Infine stiamo spostando l'attenzione dal puro vo-

lume delle spedizioni alla redditività degli ordini e alla sicurezza del flusso di cassa».

In conclusione, nei prossimi mesi si assisterà a una fase di assestamento. La filiera diventerà più selettiva: ci sarà maggiore attenzione alla pianificazione degli approvvigionamenti, alla scelta delle tecnologie e alla solidità dei partner industriali. Allo stesso tempo, continuerà un processo di razionalizzazione, con meno spazio per logiche opportunistiche e maggiore focus su prodotti standardizzati, affidabili e disponibili su larga scala. Chi aspetta o specula non sarà premiato. Al contrario lo sarà chi è in grado di leggere il mercato con anticipo, adattarsi rapidamente e lavorare in modo

PREVISIONI DI RIALZO

Subito dopo il picco, il prezzo si è assestato intorno ai 160.000 yuan per tonnellata. Oggi ci troviamo di fronte a un mercato che cerca un nuovo equilibrio, sospeso tra una domanda strutturalmente in crescita e un'offerta che fatica a seguire il ritmo, complicata da dinamiche geopolitiche, regolatorie e produttive. Per i produttori di batterie la gestione dei costi rimane una sfida cruciale. Per gli investitori, la volatilità continua a rappresentare un elemento chiave da monitorare. Per il settore energetico nel suo complesso, la crescente domanda di sistemi di accumulo conferma un trend destinato a intensificarsi nei prossimi anni. E nei prossimi mesi, cosa succederà? «Non abbiamo risposte certe ma basiamo le nostre assunzioni sulle stime macroeconomiche di Trading Economics che indicano che il prezzo del litio potrebbe chiudere il Q1 2026 tra i 173.000/175.000 yuan per tonnellata per arrivare entro 12 mesi ad oltre 183.000 yuan per tonnellata ovvero tornare al valore di picco raggiunto il 26 gennaio scorso», spiega Gianluca Proietti.

L'IMPATTO SUL MERCATO

Considerando la loro entità, gli aumenti avranno un impatto su tutti i segmenti di mercato. Se ci si riferisce a residenziale e C&I, questo impatto può essere assorbito dalle politiche di acquisto dei distributori che, se scegliessero di fare stock per tutelarsi da eventuali ulteriori rialzi, potrebbero garantire all'installatore batterie a prezzi più bassi rispetto a quelli post-rialzi. Nel caso dei progetti utility scale invece si rende necessario rivedere con cautela i business plan. In riferimento poi al Macse, chi non ha ancora blindato un contratto di fornitura o non ha previsto clausole adeguate, si trova oggi esposto a un rischio di price gap importante. «Oggi la capacità di execution passa per partnership solide e una gestione più conservativa delle clausole contrattuali per mitigare la volatilità del prossimo biennio», aggiunge Gianluca Proietti. «Credo proprio che la sentenza ai posteri dipenderà molto da quanto sono state scritte bene le clausole di indicizzazione negli ultimi mesi».

ANTICIPARE APRILE

Per mettersi al riparo dai rialzi futuri, soprattutto dal primo step del Tax Rebate che avverrà il 1° aprile, si sta assistendo a una sorta di corsa agli acquisti. «Se le spedizioni iniziano a ricadere successivamente al 1° aprile, allora un minimo impatto sui progetti è quasi certo», spiega Gianluca Proietti. «Molti clienti stanno forzando i loro modelli per garantirsi che le consegne partano nel 2026



GIANLUCA PROIETTI, CEO DI ENVISION ITALY

per evitare l'ulteriore rincaro dovuto appunto al Tax Rebate. Questo sta creando code sulla produzione che porteranno all'impossibilità di evadere tutte le richieste. Quindi più che un effetto extra-costi dovuto a maggiore domanda, ci troviamo oggettivamente ad avere problemi di capacità produttiva». Questo non significa che è da mettere in conto un rischio shortage ma piuttosto a una temporanea difficoltà nel soddisfare la domanda, e il rischio reale è quello di una ridefinizione degli attori presenti sul mercato. Chi fino ad oggi è stato un puro integratore potrebbe infatti fare più fatica rispetto ad un produttore che ha il completo controllo della filiera.

Se vuoi centrare un nuovo business, passa al nostro stand.

Per gli installatori ambiziosi riserviamo una novità nel settore agricolo. Continuiamo ad offrirvi le nostre soluzioni per raggiungere i vostri obiettivi.

KEY THE ENERGY TRANSITION EXPO

4-6 Marzo 2026
Rimini Expo Centre

Pad. D1
Stand 300

Vi aspettiamo in fiera per una spremuta di energia!



ELFOR
Versatili per natura

Via Lavoratori Autobianchi, 1
Strada 8 Edificio 22/F
20832 Desio MB
Tel. +39 0362 1900443

elfor.org
info@elfor.org
f i y t

I nostri marchi, partner affidabili e innovativi per una tecnologia green.

strutturato lungo tutta la catena del valore. «Dal punto di vista degli EPC, questa fase apre anche un'opportunità per gli investitori più strutturati», conclude Gianluca Miccoli di Aiem, «che assicurandosi con anticipo capacità produttive qualificate degli EPC possono ridurre l'esposizione a future oscillazioni di altre componenti del Capex. In assenza di questa pianificazione, il rischio è quello di dover compiere scelte difficili in fase esecutiva, rinunciando a qualità, competenze e professionalità». In sostanza, in un mercato più maturo come quello che si sta profilando all'orizzonte, la pianificazione anticipata non è più un vantaggio competitivo, ma una condizione necessaria.

