



Camera dei Deputati - Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo

**Audizione sul rilancio del commercio dopo la crisi causata dall'emergenza
epidemiologica - 18 Novembre 2020**

*eBay è lieto di poter contribuire al dibattito sul rilancio del commercio dopo la crisi causata dall'emergenza epidemiologica. L'integrazione tra i canali offline e online può infatti fornire un contributo deciso alla ripresa delle attività, valorizzando il commercio tradizionale attraverso l'apertura a bacini di utenza più ampi e diversificati. Misure attive di supporto alla **digitalizzazione aziendale** e allo **sviluppo di competenze digitali** si dimostrano decisive in questa fase.*

eBay è uno dei mercati online più grandi e dinamici del mondo e da 25 anni è impegnato nella promozione di un modello di business basato sulla creazione di opportunità per le imprese e i consumatori, in un'ottica d'integrazione tra i canali online e offline. eBay, infatti, è un **marketplace puro**, ovvero una piattaforma che **non vende e non compra nulla direttamente** ma che mette in contatto acquirenti e venditori di tutto il mondo, fornendo gli strumenti per un'esperienza d'acquisto veloce, sicura e accessibile da qualsiasi dispositivo.

Attualmente su eBay sono presenti oltre 1,6 miliardi di inserzioni: il **79% di questi prodotti sono nuovi** e oltre il 90% del valore totale dei beni venduti deriva da oggetti a prezzo fisso. Presente in Italia dal 2001, la community di eBay attualmente comprende oltre **35mila venditori professionali italiani**, in maggioranza **Piccole e Medie Imprese**, che hanno accesso quotidianamente a **183 milioni di acquirenti attivi in tutto il mondo**, di cui **6,5 milioni in Italia**. Quasi 7 venditori professionali italiani su 10, inoltre, già vendono all'estero online attraverso la piattaforma.

eBay supporta da sempre il concetto di **Connected Commerce**, che unisce le persone e favorisce **l'integrazione tra negozio fisico e online**.

Il canale online, infatti, rappresenta un'opportunità imprescindibile da affiancare alle attività imprenditoriali fisiche, consentendo anche di superare eventuali limitazioni geografiche o storiche difficoltà economiche. In quest'ottica, l'eCommerce diventa uno strumento che può essere definito democratico nell'offrire possibilità di partecipazione all'economia globale e di assottigliamento delle disparità economiche, creando opportunità diffuse. Non è un caso che, secondo dati interni eBay, le regioni che negli ultimi anni hanno visto la più alta percentuale di "densità digitale" in termini di negozi online sono quelle dove l'imprenditorialità tradizionale incontra più difficoltà, come Campania, Calabria e Sicilia.

Il presidiare tutti i canali con cui si può raggiungere il cliente attraverso **l'omnicanalità di impresa** è una **formula che risulta vincente** specialmente in Italia, dove esistono molte realtà storiche e tradizionali che, proprio aprendosi all'online, possono essere valorizzate e remunerate raggiungendo un nuovo bacino di potenziali compratori. Questo approccio permette ad **eBay di aiutare e supportare l'economia reale**: scegliendo tra gli store online di venditori professionali si supportano tante piccole e medie imprese italiane che grazie anche alla leva dell'online riescono a rimanere competitive sul mercato.



L'emergenza epidemiologica ha aperto una fase di ripensamento delle strategie imprenditoriali e ha evidenziato ancora di più l'**importanza dell'apertura verso l'eCommerce**, anche dovuta alla **continua crescita della domanda**. Basti pensare che nel 2020, secondo i dati dell'Osservatorio eCommerce B2C del Politecnico di Milano, gli acquisti online valgono 30,6 miliardi di euro (+5.5 miliardi di euro anno su anno negli acquisti di prodotto) e nei primi quattro mesi dell'anno i consumatori online totali in Italia sono stati 29 milioni, con un incremento pari a 2 milioni di nuovi utenti rispetto al 2019. Di questi, circa 700 mila sono riconducibili a una crescita cosiddetta organica, mentre ben 1,3 milioni si sono avvicinati per la prima volta all'eCommerce per via del lockdown.

Conscio delle esigenze imprenditoriali emerse durante la fase emergenziale, eBay si è impegnato prontamente per permettere agli imprenditori di accedere o rafforzare la propria posizione online attraverso iniziative a sostegno della **digitalizzazione** e dello **sviluppo di competenze digitali**:

- Con l'adesione a **Solidarietà Digitale**, l'iniziativa lanciata dal Ministro per l'Innovazione tecnologica e la Digitalizzazione e coordinata dal Dipartimento per la Trasformazione Digitale, eBay ha offerto diverse agevolazioni economiche per facilitare l'ingresso al mercato online delle imprese non ancora presenti sulla piattaforma;
- Attraverso un progetto di formazione sviluppato insieme ad **Unioncamere**, eBay ha previsto una formazione per i Promoter Digitali dei Punti Impresa Digitale delle **56 Camere di Commercio** aderenti, che sono poi andati a supportare nei territori le imprese e microimprese nell'apertura del canale online. Inoltre, è stato creato **eBay University**, un portale di formazione ad hoc con contenuti esclusivi e corsi dedicati alle PMI. Un progetto che ha ottenuto risultati importanti, con 1.400 sessioni di training realizzate e oltre 8mila visite alla pagina di eBay University. Sono stati inoltre quasi 600 i venditori professionali che grazie al progetto hanno deciso di aprire uno store su eBay;
- Attraverso una partnership con Confcommercio, è stato messo a disposizione degli associati alla Confederazione **un corso di formazione online dedicato**, per scoprire come aprire con successo un negozio su eBay e operare in modo efficace nell'eCommerce.

Grazie a queste e a molte altre iniziative, nel solo primo semestre del 2020 è stato segnato un **aumento del 53% del numero di nuovi venditori professionali registrati su eBay.it** rispetto allo stesso periodo del 2019.

Anche per le imprese che già operavano sulla piattaforma sono state pensate e realizzate delle iniziative di supporto, sia dal punto di vista dell'**operatività** (es. il congelamento del livello di performance e l'estensione delle tempistiche per la consegna, per evitare che le possibili difficoltà derivanti dal lockdown si trasformassero in un danno alla reputazione di chi ha sempre operato ai massimi livelli) sia dal punto di vista **finanziario** (es. la proroga dei termini di pagamento di alcune tariffe di vendita e l'azzeramento per un mese delle commissioni finali sui nuovi prodotti messi in vendita).



Una ricerca condotta a maggio di quest'anno sui venditori professionali italiani su eBay ha restituito un quadro chiaro dell'**importanza cruciale del canale online per controbilanciare la chiusura dei negozi fisici durante il lockdown**.

Il 70% degli intervistati, infatti, ha dichiarato di aver sofferto a causa delle sopravvenute difficoltà di approvvigionamento e spedizione e della diminuzione complessiva (online e offline) di vendite e introiti. Al contempo, il 58% degli intervistati ha registrato un aumento di vendite online fino al 50%, e il 32% dei venditori ha notato un aumento delle esportazioni fino al 50%.

Sulla base di queste evidenze e dell'esperienza più che ventennale nel supporto alle imprese, eBay continua a sostenere con forza il processo di digitalizzazione delle aziende italiane e si impegna quotidianamente a lavorare con loro, con le istituzioni competenti e con tutti gli attori della rete del valore dell'eCommerce. Secondo una recente ricerca di The European House - Ambrosetti per Netcomm, l'ecosistema dell'eCommerce in Italia comprendeva, nel 2019, 678mila imprese e oltre 290mila lavoratori, attestandosi al terzo posto tra le 99 attività economiche italiane¹ per incidenza sul fatturato del settore privato in Italia, con un peso del 19,2% sulla crescita di fatturato del totale delle attività economiche italiane.

L'auspicio di eBay è che, nel processo di elaborazione delle politiche di rilancio del commercio, possano essere quindi identificate delle iniziative mirate di tipo strutturale a sostegno dell'imprenditorialità digitale, anche e soprattutto per le piccole e medie imprese commerciali.

In particolare, riportando quanto emerso dal confronto continuo con i venditori professionali che operano su eBay, grande importanza assumono potenziali misure di **accesso facilitato al credito** per chi vuole operare nel commercio elettronico, ad esempio attraverso prestiti garantiti al 100% dallo Stato, e la possibilità di beneficiare di **detrazioni fiscali** per i costi legati al lancio e la conduzione dell'attività di eCommerce, anche attraverso marketplace. In questo senso, sarebbe importante riflettere sull'abbattimento dei costi fissi legati alla gestione della logistica, ad esempio attraverso la **tassazione agevolata per gli affitti** di locali adibiti a depositi per i beni che saranno venduti online.

Inoltre, considerando l'importanza della diffusione delle **competenze digitali** necessarie per gestire internamente i processi del canale eCommerce, è auspicabile identificare **modalità incentivanti la formazione e riqualificazione** in chiave digitale sia degli imprenditori che del personale delle imprese commerciali, ma anche sgravi fiscali per **l'assunzione di personale specializzato**.

In questo contesto, eBay rinnova la propria disponibilità a collaborare con la Commissione e con tutte le istituzioni competenti, contribuendo con ulteriori spunti e mettendo a disposizione la propria competenza su questi temi.

¹ Nel computo dei settori ATECO sono stati esclusi i settori dell'edilizia, dell'energia e dell'estrazione di prodotti petroliferi.