

## ABD AYAKKABI SEKTÖRÜ

### Sektör Genel Değerlendirme

Yıllık olarak 2,7 milyar çift ayakkabının ithal edildiği ve pazarın %95'inin ithalata bağlı olduğu ABD'de ayakkabı sektöründe üretim yapan firmaların gelirleri yaklaşık 1,9 milyar dolar civarında, toptan pazarı 31 milyar dolar büyüklükte ve mağaza satışları ise toplam 36 milyar dolar civarındadır.

Ayakkabı sektöründe gelecek dönemde ekonomik büyümenin sürmesiyle sektöre yönelik talebin artması beklenmekle beraber ABD'de genel trend değerlendirilen ABD doları ve düşük gelirli ve gelişmekte olan ülkelerdeki ayakkabı sektörünün artan ihracatı sebebi ile tüketicilerin daha uygun fiyatlı ithal ayakkabıya yönelmesi olmuştur. Ayakkabı toptan pazarında sektörün ABD'deki ekonomik koşulların iyileşmesinden yararlanmakla beraber perakende büyümenin yıllık %1 civarında, toptan pazarının ise %2,5 oranında gelirlerinin artacağı tahmin edilmektedir. KOVID-19'un sektörü 2020 yılı için yaklaşık %14 daraltacağı tahmin edilmektedir. 2020 yılında KOVID-19'un ortaya çıkışından itibaren büyük ölçüde etkilenen ABD ayakkabı sektörünün en fazla ithalat yaptığı ülke ve ihracat pazarı Çin'dir. Salgından büyük ölçüde etkilenen bir diğer ülke olan İtalya ise ABD'nin ithalatında önemli ülkelere biridir. Bu sebeple sektörde salgın etkilerinin gelirleri azalatabileceği öngörülmektedir.

Sektörde faaliyet gösteren firmalar, mallarını daha rekabetçi bir şekilde fiyatlandırmak için daha düşük üretim maliyetlerinden yararlanmaya çalışmakta buna karşılık, ABD'de yerli ayakkabı şirketleri, yerli istihdamı etkin bir şekilde azaltarak off-shore üretime devam etmiştir. ABD'de yerli firmalar birinci sınıf ayakkabı ürünlerinin üretiminde uzmanlaşarak fiyattan ziyade kalite temelinde rekabet etmeyi seçmektedir.

Bu sektörde; spor ayakkabılar, deri, kauçuk ve diğer malzemelerden yapılan ayakkabılar yer almaktadır. Sektördeki işletmeler ayakkabıları üreticilerden satın alarak ayakkabı üzerinde herhangi bir işlem yapmadan ya da minimal rutuşlarla perakendecilere satmaktadırlar. Bu sektördeki çoğu toptancı, üreticiler ve perakendecilerle ilişki kurmak gibi satış ve idari faaliyetleri üstlenmektedir.

### Sektörün Büyüklüğü ve Sektörde Faaliyet Gösteren Firma Sayısı

ABD ayakkabı sektöründe pazar büyüklüğüne göz atarken bahse konu ithalat rakamlarını ve pazarı değerlendirirken başlıca firmaların ve markaların diğer ülke merkezlerinden tedarikini ve yurtdışı yatırımlarından ABD'ye yapılan ithalatların da dikkate alınması gerekmektedir. Toptan pazarında sektörde önde gelen en büyük iki firma *marka* olarak gelirin %22'sini (8,3 milyar dolar) alan NIKE ve %6,5'üne (2 milyar dolar) hakim Adidas firması üretimlerini daha çok ABD dışında yapmakta olan firmalardır.

Diğer taraftan pazarın önemli bir dinamik unsuru ise ABD iç pazarındaki üreticilerdir. ABD'de başlıca üretici firma olarak New Balance üretim pazarının gelirlerinin %25'ine sahip olup yaklaşık 450 milyon dolar gelire sahiptir. Red Wing Shoes (%13-gelir 246 milyon dolar ) ve Allen Edmonds (%5,3-gelir 101 milyon dolar) başlıca pazar payına sahip diğer firmalardır.

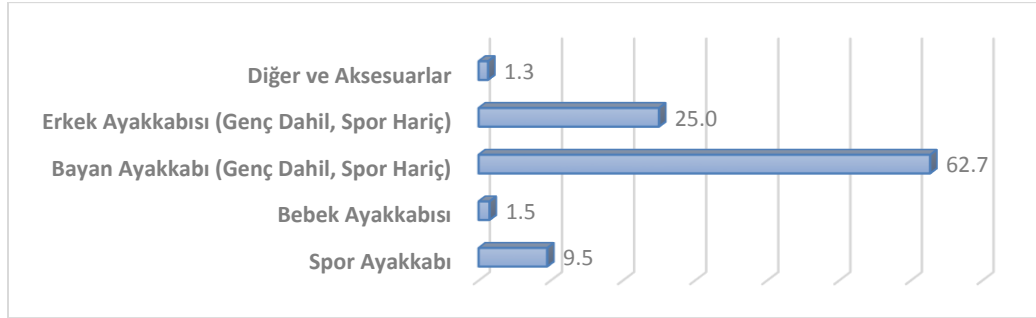
Üretim ve marka firmalar üzerinden yapılan sektörel bakışa eklenebilecek diğer dinamik ise mağazacılık sektöründe faaliyet gösteren Foot Locker Retail (mağazacılık Pazar geliri payı: %11) ve DSW (%7) Designer Brands, Genesco Inc ve Caleres Inc. Firmaları bünyelerinde yüzlerce markayı barındırmakta olup ABD'nin iç pazarında da binlerce mağazaya sahiptirler.

Ayakkabı ürünlerinin pazara girişinde önemli bir kanal olan mağazacılıkta dikkate alınması gereken bir unsur, e-ticaretin rekabeti zorlaştırıyor oluşudur. E-ticaret pazarda fiyat rekabetini öne çıkarmakla beraber spor ürünleri pazarının üst segment ürünlerde payını koruyacağı öngörülmektedir. Mağazacılık üzerinden satışlarda diğer olumsuz bir etken KOVID-19'un mağazacılığı %7,6 daraltacağı tahmin edilmesi, buna karşın e-ticaret satışlarının oransal olarak artmasının beklenmesidir. Toptan pazarında ise pazardaki gelirlerin %71'i irili ufaklı birçok firma arasında paylaşılmaktadır. Pazara giriş unusuru olarak sektörde büyük oyuncu sayısı az, pazar yoğunluğu düşüktür.

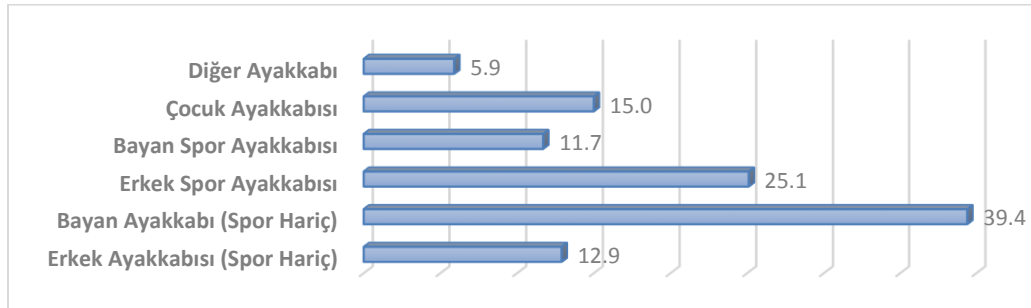
### Gelirler ve Sektör Dağılımı

ABD'de toptan ayakkabı sektöründe bayan ayakkabıları pazarın yarısından fazlaya hakimken mağaza satışlarında bayan ayakkabıları birinci ürün iken, erkek spor ayakkabıları toptan ürünlere göre nispeten daha iyi bir konumdadır. Sektörde yaklaşık 10.086 firmanın 30 bine yakın mağazası bulunmakta olup, toptancı firma sayısı ise 3.600 civarındadır. İmalat yapan firma sayısı yaklaşık 986'dır.

**Toptan Ayakkabı Sektöründe Ürün Kırılımları %**  
(2020 yılı tahm. 31 milyar dolar üzerinden)



**Ayakkabı Sektöründe Mağazalar Ürün Kırılımları %**  
(2020 yılı tahm. 36 milyar dolar üzerinden)



### Mağaza Sayısı

2018	2019	2020	2024
30.210	29.996	29.025	28.423

### Toptancılık Sektörü Ürün Firma Sayısı

2018	2019	2020	2024
3.987	3.979	3.970	3.928

### Üretici Firma Sayısı

2018	2019	2020	
3893	3.888	3.667	-

### Sektör'de Güçlü-Zayıf Yönler ve Fırsatlar-Tehditler

Güçlü Yönler	Zayıf Yönler	Fırsatlar	Tehditler
-Müşteri sınıfı konsantrasyonu düşük (benzer segment ve benzer ürün talepleri) -Düşük sermaye gereksinimi	-Yüksek rekabet -Sektör ortalamasına karşın düşük kâr -Ürün/hizmet konsantrasyonu yüksek	-Yüksek gelir artışı (2015-2020 yılları arası) -E-ticaret satışları	-Düşük gelir artışı (2015-2020 yılları arası) -Düşük performans faktörleri -Ayakkabı mağazalarından azalan talep

### Sektörde Uluslararası Ticaret

ABD'de yer alan birçok toptancı, endüstrideki küreselleşme düzeyi ve işgücü maliyetlerinin düşük olduğu ülkelerden ayakkabı satın almakta olup, bu ülkelerden yapılan ithalatın sağladığı avantajlar nedeni ile gelir elde eden ayakkabı ithalatçılarıdır. İthalat, 2020'de son beş yılda pazarın %95'ine hakim olmuş ve ithal ayakkabıların büyük çoğunluğu, işçilik maliyetlerinin Amerika Birleşik Devletleri'ne kıyasla önemli ölçüde düşük olduğu gelişmekte olan ülkelerde üretilmiştir. Çin tüm ithalatın neredeyse yarısını gerçekleştirmekte, Çin'e yapılan ihracat, tüm ihracatın yaklaşık üçte birini oluşturmaktadır. 2020'de hem ihracatta hem de ithalata yönelik beklenen düşüşlerin, sektörü istikrarsızlaştırma potansiyeline sahip olduğu öngörülmektedir.

<b>İthalat</b>	<b>Gelir %</b>	<b>İhracat</b>	<b>Gelir %</b>
Çin	54.40	Diğer	43.10
Vietnam	24.10	Kanada	26.00
Diğer	10.10	Çin	18.50
Endonezya	6.50	Japonya	7.70
İtalya	4.90	Hong Kong	4.70

### **Sektörde Talep Unsuru**

Tüketici tercihlerindeki değişimlerin sektördeki talebi değiştirebileceği bilinmektedir. Çeşitli spor ve fitness aktivitelerinin göreceli popüleritesi, popüler kültür etkileri ve toplum içerisinde son zamanlarda şık spor kıyafetlere olan talep spor ayakkabılara olan talep seviyesini değiştireceği düşünülmektedir. Hanehalkı harcanabilir geliri talebi etkilemekte olup, harcanabilir gelir arttıkça, tüketici harcama seviyeleri de artmaktadır. Toptancı satış lisans sözleşmelerinin koşulları da alıcılar için önemli talep belirleyicileri arasında yer almaktadır. Diğer taraftan bünyesinde bir markayı barındıran ayakkabı mağazaları, çok katlı mağazalar ile depo satış mağazaları gibi bir çok markanın yer aldığı tek noktadan alışveriş yapan perakendeciler tarafından uzun süredir azalan Pazar payları ile faaliyet göstermektedir. Bu perakendeciler, müşterilere tek bir yerden tüm aile için çeşitli ürünleri satın alma kolaylığı sunduğu ve dahası, ayakkabı mağazaları, alışveriş yapanların binlerce ürüne erişebilecekleri ve fiyatları kolayca karşılaştırabilecekleri Zappos.com gibi internet tabanlı perakendecilerle rekabet ettiği için, ayakkabı stoku yapan alternatif perakendecilerin sayısı arttıkça, alışveriş yapanların ayakkabı satın alabilecekleri daha geniş bir satış noktası olmakta; bu nedenle, alışveriş yapanların geleneksel ayakkabı mağazalarından satın alma olasılığının azalacağı öngörülmektedir.

Belirli ayakkabılara olan talep, bilindiği üzere mevsimsel hava değişikliklerinden büyük ölçüde etkilenmektedir. Örneğin, parmak arası terlikler ve sandaletler sıcak aylarda talep görürken, daha soğuk aylarda botlar daha fazla talep görmektedir. Benzer şekilde, konum da belirli ayakkabılara olan talebi etkileyebilir. ABD Orta Batı ve Kuzeydoğu'da, daha değişken hava koşullarına sahip bölgeler, daha ılıman iklimlerdeki mağazalara göre önemli ölçüde daha fazla kar ve yağmur botu satmaktadır. Dahası, daha yüksek spor katılım oranlarına sahip eyaletlerin atletik ayakkabılara olan talebi daha yüksektir.

Moda trendleri de ayrıca tüketici satın alma modellerine de güçlü bir şekilde etki yapmaktadır. Örneğin, stiletto'lar bir sezon daha popüler olabilmekte iken bir sonraki dönem, topuklu ayakkabılar trend olabilmektedir. Bu sebeple sektörün yerinde takip edilmesi önemlidir. Bazı markaların popülerliği ve moda durumu da tüketici satın alma modellerini etkilemektedir. Örneğin, Nike ve Adidas gibi markalar, daha yüksek bir kalite ve statüye sahip olarak algılandıkları için bir fiyat rekabeti daha zayıftır. Bunun gibi statü markaları, harcanabilir geliri daha yüksek olan tüketicileri etkilemekte olup, marka statüsündeki artış ve azalma, bu belirli markaların perakende satışlarıyla yakından ilişkili olmaktadır.

2020 Mart ayının başından bu yana ABD'de yaklaşık 40 milyon kişi işsizlik yardımı başvurusunda bulunduğundan, talebin bu sektörde önemli ölçüde azalması beklenmektedir. 2020'de koronavirüs nedeniyle tüketici güveninde % 25'lik keskin bir düşüşle birleşen yüksek işsizlik oranı, talebi azalttığı görülmektedir. Ekonomi ve iş güvencesi konusunda belirsizlik tüketicilerin temel olmayan ürünleri satın alma olasılığını düşürmektedir.

### Sektörde Kilit Faktörler

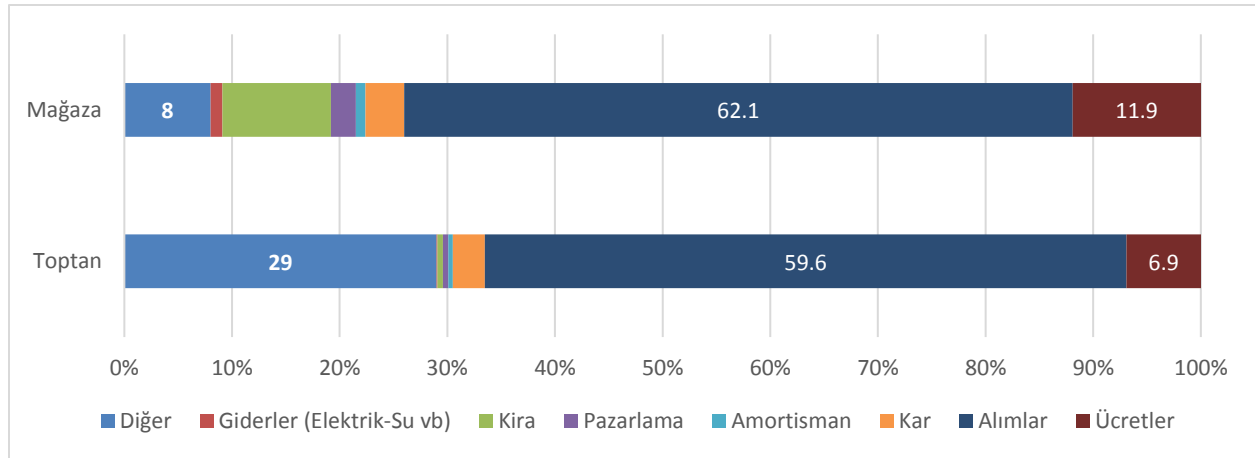
**-Ayakkabı Mağazalarının Talebi:** Toptancılar için kilit pazar, satış mağazalarıdır. Bu mağazalar artan talep ile karşılaştıklarında, ayakkabı toptancıları daha yüksek satış hacminden yararlanmaktadırlar. Ayakkabı mağazalarından gelen talebin 2020 yılında azalması ve bu durumda sektör için potansiyel bir tehdit oluşturması beklenmektedir.

**-E-Ticaret Satışları:** Daha fazla yerli tüketici ayakkabı gibi ürünleri almak için online satış sitelerini kullanmaktadır. E-Ticaret satışlarının 2020 yılında artışına devam edeceği görülmektedir. Ayakkabı ve giyim sektörü beraber ABD perakende e-ticaret sektörünün %17'sini oluşturmaktadır. (toplam e-ticaret 467 milyar dolar)

**-Ayakkabı Fiyatları:** Sentetik elyaf ya da kauçuk gibi ayakkabı yapımı malzemelerinin fiyatlarının artmasından kaynaklanan ayakkabı fiyatındaki artış, sektörde gelirlerin düşmesine sebep olabilir.

**-Stok Bulundurma:** Yeterli ve ihtiyaca cevap veren stok bulundurma sektörde başarı için önemlidir. Ayrıca başlıca ürünlerin sürekli tedariki hedef müşteri kitlesi için önemlidir.

### Sektörde Maliyet Unsurları



Amerika Birleşik Devletleri'ndeki perakende sektörü oldukça rekabetçidir ve bu da toptancıları, marjları düşük tutarak müşterileriyle promosyon faaliyetlerine girmeye zorlamaktadır. Faiz ve vergi öncesi kazanç olarak ölçülen kar marjı, 2015'teki% 4,1'den 2020'de gelirin% 3,0'ını oluşturacağı öngörülmektedir.

Toptan sektöründe ücretlerin, 2020'de gelirin % 6,9'unu oluşturacağı tahmin edilmektedir. Genel olarak, depo operasyonları, günlük görevleri yerine getirmek için gerekli olan istihdam yüksek düzeyde uzmanlık becerileri veya ayrıntılara çok hassas dikkat gerektiren görevler değildir. Son beş yılda, gelirin bir payı olarak ücretler nispeten sabit kalmıştır. Ancak ayakkabı mağazalarının emek yoğun bir alan olarak toptancılıktan farklı olarak; ücretler, 2020'de sektörde maliyetlerin % 11,9'unu oluşturan ikinci en büyük giderdir.

2020'de satın alınan ara girdiler ve nihai ürünlerin, sektör maliyetlerinin % 59'unu oluşturması beklenmektedir. Ayakkabılar, çeşitli moda trendlerine ve mevsimlere tabii olduğu için, bu nedenle toptancılar, belirli bir trendden en iyi şekilde yararlanmak için stokları hızla taşımaya odaklanmaktadır. Benzer şekilde mağazacılıkta da alımlar yaklaşık %62 ile sektörün önemli maliyet kalemlerinden biridir.

Pazarlama giderlerinin 2020'de maliyetlerin % 0,5'ini oluşturacağı tahmin edilmektedir. Mağazacılıkta bu oran nispeten daha yüksektir. (%2,3) E-ticaret sektöründe pazarlama giderleri daha yüksek oranlarda yer almaktadır. Depo yönetimi ile ilgili kira maliyetlerinin, dönem boyunca sektörde firmalar için genel maliyetlerin % 0,5'ini oluşturması beklenmektedir. Mağazalar için bu oran %10 civarındadır. E-ticaret için platform maliyetleri ise depo dışında oldukça cüzi miktarlardadır.

### **Pazara Giriş**

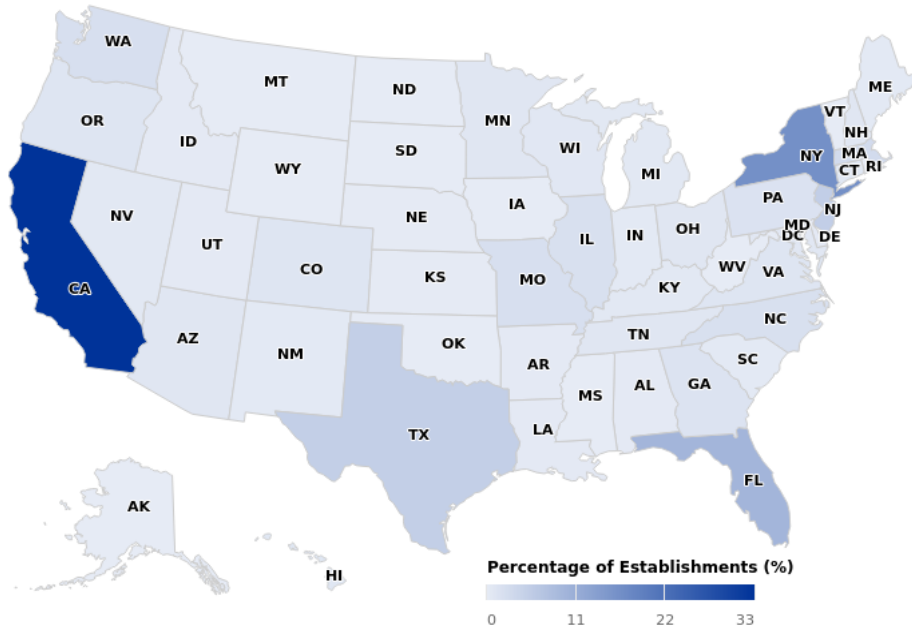
Ayakkabı Mağazaları sektörüne giriş engelleri orta düzeydedir. Sektör katılımcıları için girişin önündeki en büyük engeller, başlangıç maliyetleri, güvenilir bir tedarik zincirine erişim ve marka bilinirliğidir. Başlangıç maliyetleri, çoğu sektör katılımcısı için en önemli engeldir ve en büyük maliyet, fiziksel bir yer ve ürünler için nakit harcamalarıdır. Yüksek trafikli bir alanda çekici bir fiziksel konum, sektör oyuncularının rekabet edebilmesi için çok önemlidir. Perakende sektöründe bu önemli görünmekle beraber e-ticaret eğilimleri sektörde mağaza maliyetlerini kayda değer oranlarda azaltacağı öngörülmekte ancak prestij mağazalarının sektörde marka bilinirliği için önemini koruyacağı öngörülmektedir.

Müşterilerin beğeneceği ve uygun bir fiyata satın alabileceği bir ürüne sahip olmak, pazara yeni giren firmaların köklü sektör firmaları ile rekabet etmesini sağlayacak bir unsurdur. Yurtdışından temin edilen çoğu üründe, güvenilir bir tedarik zincirine erişim çok önemlidir. Rekabetçi fiyatlarla ürün tedarik edebilen sektör katılımcıları bir avantaj yaşayacağı düşünülmektedir. Yeni girenlerin önündeki diğer bir engel ise marka bilinirliğidir. Ayakkabı Mağazaları sektöründe tüketicilerin ayakkabı alışverişi yaparken otomatik olarak düşündükleri başlıca şirketler yer almaktadır. Trend takipçisi olmayan pazara yeni giren markaların bu firmalarla rekabet etmesi için bir marka oluşturmaya çalışması gerekmektedir. Yüksek reklam ve tanıtım maliyetleri nedeniyle bir marka oluşturmak yüksek maliyetler gerektirdiği için bu pazara yeni giriş yapanlar için potansiyel bir caydırıcı olabilmektedir.

Ayakkabı Toptancılığı sektörüne yeni girenlerin, uzun vadeli performans için zorlu olabilecek ve büyük belirsizliğe neden olabilecek tedarikçi ve müşteri ilişkilerinin uzun vadeli doğasını müzakere etmeleri gerekmektedir. Geçtiğimiz beş yıl içinde, büyük mağazalar ve özel perakendeciler, iyi sermayelendirilmiş veya kaliteli malları zamanında teslim etme konusunda itibar sahibi tedarikçilerden ürünleri giderek daha fazla tedarik etmektedirler. Ek olarak, sektörün stok ve nakliye için yüksek başlangıç maliyetleri bulunmaktadır. Kira maliyetleri sqf başına yıllık ortalama 7-10 dolar aralığında, merkeze yakın konumlarda 15 dolara kadar çıkabilmektedir. Düşük maliyetli üçüncü taraf üreticilerle tedarik sözleşmeleri yapılmadığı durumlarda, stok edinmek pahalı olabilmektedir.

Mevcut büyük toptancıların ve perakendecilerin ölçek ekonomileri, daha rekabetçi olmalarını sağlamakta ve bu da yeni toptancıların zaten yüksek başlangıç maliyetlerine sahip oldukları için fiyatta rekabet etmelerini zorlaştırabilmektedir. Perakendeciler ve tüketiciler arasında marka isimleri oluşturmaya çalışmak yüksek maliyetler doğabilmektedir.

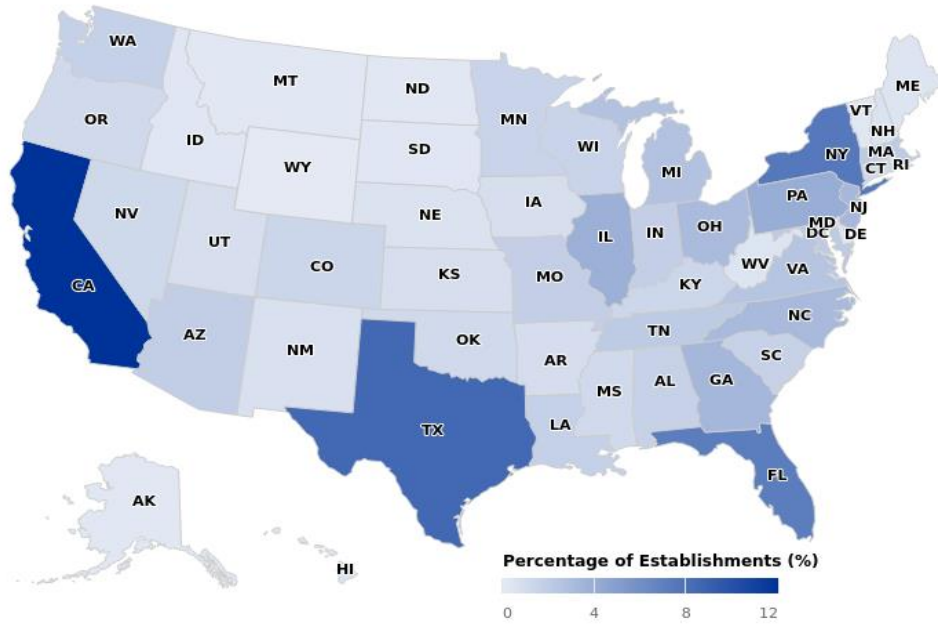
### Toptan Ayakkabı Pazarının Ülkedeki Dağılımı



Birçok toptancı, ayakkabı üreticilerinin ve Ayakkabı Toptancılığı sektörünün ana tedarikçilerinin yanı sıra ayakkabı perakendecilerinin yakınında bulunmaktadır. En kalabalık üç bölge en çok toptancılara ev sahipliği yapmakla birlikte, sanayi kuruluşunun yayılması büyük ölçüde nüfus bölgelerini takip etmektedir. Bununla birlikte, tüketiciler internet üzerinden giderek daha fazla alışveriş yaptıkça, bu sektördeki coğrafi yayılma daha az önemli hale gelmektedir. Üreticiler doğrudan tüketicilere satış yapmaya başladıkça ve perakendeciler özel markalı markalar üretmek için kendi üreticileriyle sözleşme yaptığından toptancılar marjinalleşme tehlikesiyle karşı karşıyadır.

Batı bölgesi, beş yıl içinde sanayi gelirindeki payını 2020'ye kadar artırmış ve sektördeki kuruluşlarının % 38.0'ını oluşturmakta ve Kaliforniya, kuruluşların% 33.2'ine ev sahipliği yapmaktadır. Orta Atlantik, toplam kuruluşların % 24,3'ünü oluşturan ikinci en büyük toptancı sayısına sahiptir. Orta Atlantik bölgesinde yer alan New York, bu sektördeki kuruluşların% 16,4'ünü oluşturmaktadır. Burada çok sayıda ayakkabı üreticisi bulunduğu için birçok toptancı bu bölgede bulunmaktadır. Güneydoğu, bölgesi kuruluşlarının % 16.9'unu oluşturmakta ve Florida, kuruluşların % 9,6'sı ile bölgedeki kilit eyalettir. Toptancılar, alt sektörler yakın toptan satış yapan kuruluşlar olarak nakliye maliyetlerini düşürmekte ve mallarının daha hızlı teslim edilmesini sağlamaktadırlar.

### Mağazacılık Ülkedeki Dağılımı



Güneydoğu, nüfusun% 25,7'si ve en yüksek ayakkabı mağazalarının% 27,0'ı ile en yüksek yerleşik nüfusa sahiptir. Florida, toplam ayakkabı mağazalarının% 7,2'sini, ancak nüfusun yalnızca% 6,5'ini oluşturan kuruluşlar açısından bölgedeki en büyük eyalettir.

Orta Atlantik bölgesi sanayi kuruluşlarının% 17,6'sını ve nüfusun% 15,1'ini oluşturmaktadır. Bu bölgede, New York, endüstri kuruluşlarının% 7,5'i ile ayakkabı mağazaları arasında en yüksek paya sahiptir. Eyalet ayrıca nüfusun% 6,0'ını oluşturmaktadır. Orta Atlantik bölgesi, nüfusa göre önemli ölçüde daha yüksek ayakkabı mağazası yüzdesine sahiptir çünkü bölge sakinleri tipik olarak daha yüksek maaşlar kazanmaktadır.

Batı bölgesi sanayi kuruluşlarının % 17'sini oluştururken, nüfusun % 17.2'sini barındırmaktadır. California,% 12,2 ile bölgedeki en yüksek ayakkabı mağazası yoğunluğuna sahipken, nüfusun% 12,1'ini oluşturmaktadır.



GTIP: 6403 (Dış tabanı kauçuktan, plastik maddeden, tabii veya terkip yoluyla elde edilen köseleden ve yünü deriden olan ayakkabılar)

### ABD'nin İTHALATI

	2018	2019
Tüm Dünya	10.680.807.592	10.939.765.694
Çin	4.748.270.145	4.399.025.410
Vietnam	2.089.862.615	2.431.203.82
İtalya	1.137.607.433	1.152.868.880
Endonezya	564.878.625	697.684.362

	2018	2019
Türkiye'den	8.537.494	10.919.693

### ABD'nin İHRACATI

	2018	2019
Tüm Dünya	430.588.370	420.325.067
Kanada	201.852.686	191.550.210
Japonya	28.227.820	27.206.914
Meksika	14.968.264	17.105.150
Hollanda	14.438.552	15.595.461

	2018	2019
Türkiye	700.919	1.027.465

### SEKTÖREL BAZI KURULUŞLAR

National Shoe Retailers Association: <https://www.nsra.org/>

Footwear Distributors And Retailers of America <https://fdra.org/>

American Apparel and Footwear Association <https://www.aafaglobal.org/>

United Footwear Association <http://usraonline.org/>

Textile Society of America <https://textilesocietyofamerica.org/>

Textile World <https://www.textileworld.com/>