

Gospodarska  
zbornica  
Slovenije



Združenje kovinske industrije

Združenje kovinske industrije  
**Kovinska industrija**  
Podatki in gospodarjenje

2022

**Združenje kovinske industrije**

# **Kovinska industrija**

**Podatki in ocena gospodarjenja  
v letu 2021**

Ljubljana, avgust 2022



## POGLEDI DIREKTORJEV NEKATERIH NAŠIH PODJETIJ NA PRETEKLO LETO



V letih 2021 in 2022 se nadaljuje trend rasti povpraševanja na globalnem tržišču, ki ga zaznavamo že od jeseni 2020. Rast povpraševanja še naprej izrazito narekuje tempo dogajanja in usmerja velik del naših aktivnosti v zagotavljanje virov za zadovoljevanje hitro rastočih potreb naših kupcev. Visoka rast potreb pa je za Poclain Hydraulics d.o.o. v Žireh tako rezultat splošnega okrevanja in rasti tržišča, kot tudi uspešnih novih projektov za večje kupce na ciljnih tržiščih.

Covid pandemija je z izbruhi v hladnejših mesecih med letoma 2021 in 2022 še naprej predstavljala znatno tveganje tako za zdravje naših zaposlenih, kot tudi za zagotavljanje nemotenih dobav našim kupcem. Pričakujemo, da se bodo ti izbruhi nadaljevali tudi v prihodnje, vendar z manjšim vplivom. Vojna v Ukrajini na razmere na našem prodajnem tržišču do sedaj ni bistveno vplivala, največji vpliv

pa ima na nabavno tržišče, predvsem preko cen energentov.

Največji izzivi ostajajo na strani zagotavljanja virov, za zadovoljevanje visokih potreb tržišča. Lokalni trg delovne sile ostaja šibek, zato si še naprej pomagamo z zaposlovanjem delovne sile iz tujine. Tu se še naprej pojavljajo visoke birokratske omejitve pri pridobivanju delovnih dovoljenj, zato je naša sposobnost odzivanja na kratkoročne potrebe tržišča zelo omejena.

Rast poslovanja je zato precej odvisna od tehnoloških posodobitev, razvoja produktivnosti in usmerjanja na ključne izdelke, kar pomeni tudi intenzivno opuščanje manj perspektivnih programov. To so tudi glavni ukrepi, ki jih izvajamo v zadnjih dveh letih. V letu 2022 tako s približno 10% manjšim številom zaposlenih in ožjim proizvodnim programom že presegamo vrednosti prodaje iz rekordnih let 2018 in 2019.

Investicije v letu 2022 sodijo med največje v zadnjih letih in so večinoma usmerjene v tehnološki razvoj - v produktivnost, fleksibilnost ter zagotavljanje visoke kakovosti naših proizvodov. Pognali smo tudi že prvo montažno celico nove generacije, podprto z digitalizacijo in koncepti vitke proizvodnje.

Uspešno nadaljujemo tudi z razvojnimi projekti novih izdelkov za večje globalne kupce. Največ razvojnih virov je bilo usmerjenih na področji ventilov za hidrostatične pogone ter ventilov za zavore, ki sodijo med zahtevnejše izdelke in nam omogočajo tudi dobro konkurenčno pozicijo. Nekaj ključnih projektov sedaj že prehaja v serijsko proizvodnjo.

Povpraševanje na našem tržišču ostaja visoko in v kolikor ne bo novih večjih pretresov pričakujemo, da se bodo ugodne razmere nadaljevale skozi vse leto 2022 in še naprej v prvo polovico 2023. Na strani virov, tako človeških in materialnih, pa pričakujemo, da se bo situacija nekoliko stabilizirala na področju razpoložljivosti, medtem ko na področju cene pričakujemo nadaljnje inflacijske pritiske predvsem zaradi negotovih razmer na strani energentov in njihovih posrednih vplivov.

**Aleš Bizjak, Poclain Hydraulics d.o.o.  
predsednik UO Združenja kovinske industrije**



Poslovno leto 2022 je bilo za podjetje GKN Driveline podobno kot za vse, ki delamo v avtomobilski branži, leto, ki ga v avtomobilskem žargonu imenujem »start/stop« leto.

Ob bok virusu, s katerim smo na nek način znali sobivati brez velikih pretresov, se je pojavila v lanskem letu kriza komponent, največkrat izražena, kot pomanjkanje polprevodnikov.

Leto poprej je začetek pojave virusa ohromil poslovanje v trenutku, kriza dobavljivosti komponent, pa je postavila celotno poslovanje v dinamiko odpovedi naročil v zadnjem trenutku, optimističnih napovedi za zelo bližnjo poslovno obdobje, ki pa se potem v pravilu

nikoli ni realiziralo.

Dejanske odpovedi naročil ali pa spremembe asortimaja so prihajale čez noč in imele tudi takojšni učinek. Paradoks leta se izraža tudi v tem, da se kljub pomanjkanju naročil so se hkrati dražili osnovni materiali, začele so rasti cene energentov, pojavljajo se je pomanjkanje delovne sile...pod črto bi ocenil leto kot skupek nelogičnih poslovnih parametrov, ki je posledično pomenilo veliko vložene energije in prilagajanje, da smo leto zaključili pozitivno. Potrebno je ozavestit, da poslovno okolje v Sloveniji ni bilo nič posebej drugačno, kot drugje po Evropi.

V grupaciji GKN smo se prilagajali na nastalo situacijo, poskušali realizirati že nastavljene projekte in hkrati pospešiti tiste, ki so bili in bodo nujni za prihodnost. Če smo leto 2020 naslovili leto virusa in leto 2021 kot leto krize polprevodnikov, pri čemer je virus še vedno prisoten, potem gledamo na leto 2022 kot na kombinacijo prejšnjih dveh faktorjev, kateremu dodajamo še krizno situacijo, ki se dogaja v Ukrajini in se nas posredno in neposredno precej dotika.

V vsakem slabem je nekaj tudi dobrega. Zagotovo je preteklo leto prineslo veliko novih izkušenj, predvsem pa še bolj povežalo vse, ki smo v tem poslovnem okolju okušali podobne probleme. Združenje kovinske industrije je z svojo odzivnostjo na dnevne situacije in povezovalnim elementom, krepko pripomoglo, da se nismo vsi ukvarjali z vsem in predvsem, da smo si delili izkušnje in skupaj iskali poti za naprej.

**Andrej Poklič, GKN Driveline Slovenija d.o.o.  
podpredsednik UO Združenja kovinske industrije**



Za Creino d.o.o. je bilo poslovno leto 2021, uspešno leto. V prvi polovici leta, posebno v prvem kvartalu je bilo poslovanje še vedno močno pod vtisom epidemije Covid-19, ki se je konkretno odražalo v težavah v dobavni verigi in zapiranju naše maloprodaje peči v PE Trgovina. Prav tako smo se tekom leta soočili z večjo odsotnostjo zaposlenih zaradi prebolevanja Covida – 19 ali zaradi obvezne karantene v primeru okuženosti njihovih družinskih članov.

Posledično smo imeli težave z izpolnjevanjem dogovorjenih dobavnih rokov kupcem. Vse navedeno je povzročalo slabitev profitabilnosti in večje poslovne stroške. Pozitivno je bilo, da je Vlada RS še vedno s PKP zakoni uspešno in pravočasno odobrava potrebno pomoč gospodarstvu.

Tekom celega leta smo imeli dober nivo prodaje v vseh poslovnih enotah (PE). Na celotnem območju EU je bil zaznaven precejšen t.i. Covid-19 gospodarski odboj, ki se je rezultiral na dobrem povpraševanju tako na segmentu B2B kakor tudi B2C, na vseh tržiščih tako tujih kakor tudi na domačem. Poslovna dejavnost Creine d.o.o. je v celoti skladna z glavnimi strateškimi smernicami EU, delujemo na področju ekologije in proizvodnje hrane (PE KM), obvladujemo okolijske tehnologije (PE KO), naše peči uporabljajo kot energent lesno biomaso (PE Peči) in to ima dolgoročen strateški razvojni pomen.

Naša poslovna dejavnost je v celoti v t.i. ekološko-zelenem trendu, ni nam potrebno iskati in razvijati povsem novih področij dejavnosti, pomembno je, da smo sposobni hitro in učinkovito razvijati nove rešitve in izdelke, ki so za kupce in uporabnike prijazni, energetske učinkoviti in ustrezno digitalizirani. Dobri prodajni trendi v vseh PE so se rezultirali v visoki rasti prodaje, ki je bila v letu 2021 za +64% višja od prodaje v letu 2020.

Čeprav je potrebno upoštevati dejstvo, da smo v letu 2020 beležili- 12% padec prodaje glede na leto 2019, je bila dosežena rast prodaje rezultat vloženih številnih naporov v vseh poslovnih procesih, ker smo kljub številnim motnjam na nabavni strani obvladovali stroške in bili na marsikaterem področju z dobavnimi roki uspešnejši od konkurence. Posebno se je to odražalo v PE Peči. Z uspešnimi poslovnimi prijemi smo krizo izkoristili za utrjevanje našega položaja na trgu.

Tudi na razvojnem področju je bilo leto 2021 za Creino d.o.o. uspešno leto. Za francoskega kupca smo razvili posebno Biotank napravo, ki je z vidika delovanja in uporabnosti povsem nova tehnična rešitev. Namenjena je zbiranju in obdelavi organskih odpadkov, ki se kot končni produkt še v fazi poteka fermentacije dostavljajo bio plinarnam na francoskem tržišču.

V PE Peči smo z inovativnimi produkti pridobili močnega nemškega partnerja s katerim bomo v prihodnjih letih dosegali rast prodaje in razvijali povsem nove rešitve. Kot enega večjih uspehov štejem tudi vstop v avstrijsko-nemški koncern, ki v 15-ih evropskih državah trži in prodaja celovite systemske rešitve- dimniški sistem + peč kot funkcionalno celoto za reševanje sekundarnega ogrevanja v vseh tipih hiš od navadnih, nizko energetske do pasivnih. Imeli smo tudi investicijsko intenzivno leto, za vse naložbe smo namenili 6% celotnega prihodka.

**Ivan Rupnik, Creina d.d.  
podpredsednik UO Zdrženja kovinske industrije**



V Niro Steel d.o.o. smo se v letu 2021 soočali z enakimi težavami, kot vsi v panogi. Epidemija Covid 19 in s tem povezana odsotnost zaposlenih, nihanje v količini povpraševanj in naročil, prihajajoče spremembe v energetiki in posledično povišanje cen v letu 2022, so nam vsem predstavljali izziv. Majhna in nadvse prilagodljiva proizvodnja se je v tem pogledu izkazala kot velika prednost. Delavce, ki so bili v karanteni smo občasno nadomestili z drugimi sodelavci, saj je vsak delavec usposobljen za delo na dveh ali več različnih strojih. Odprti, korektni odnosi s partnerji, kratki roki dobav ter neprekinjeno poslovanje, so pripomogli, da smo dobili marsikatero naročilo.

Veseli nas, da je visoka kakovost še vedno naša prednost in na račun le-te, smo v letu 2021 povečali sodelovanje s partnerjem, ki je za nas tako iz vidika razvoja kot rasti na trgu strateškega pomena. Oskrba z osnovnim materialom je bila zadovoljiva, cene tudi brez večjih pretresov, kar se je pa potem v letu 2022 povsem obrnilo na glavo. 2021 smo kljub negotovosti v začetku leta lahko zaključili nad načrtovanimi rezultati.

Spremembe cen energentov so nas spodbudile, da smo začeli iskati nove rešitve na tem področju. Z izkoriščanjem odvečne toplote kompresorjev smo prešli na ogrevanje pisarn. S sosednjimi proizvodnjami se dogovarjamo o skupnem izkoriščanju njihove odvečne toplote za celotno ogrevanje proizvodne hale. V letu 2022 tako načrtujemo tudi investicijo v lastno sončno elektrarno.

**Ksenja Brelih Klincov, Niro Steel d.o.o.**



Podjetje **GOSTOL – GOPAN** je v letu 2021 doseglo 32mio€ realizacije. Dolgi dobavni roki, dvig nabavnih cen surovin in višanje cen energentov, prekinjene dobavne verige, so le nekateri izzivi s katerimi smo se kot podjetje morali soočiti in lahko si čestitamo, saj smo kljub vsemu sijajno prebrodili še eno leto zaznamovano z epidemijo in njenimi posledicami.

COVID je je pri mnogih naših kupcih povzročil »refleksijo« na področju investicij usmerjenih v nabavo nove opreme, poleg tega so se nam tradicionalni prodajni kanali (sejmi) popolnoma ustavili. Poiskali smo nove komercialne prijeme ter komercialno mrežo, ki je fizično blizu kupcem, kar je pripomoglo, da smo zmerno zrasli. Če potegnemo zaključke za leto 2021 smo lahko ponosni, ne samo iz vidika prihodkov, izboljšali smo tudi svoj EBITDA in dvignili dodano vrednost na zaposlenega.

Leto 2022 nam bo prineslo še večje izzive. Rusija in Ukrajina predstavljata »zgodovinski tržišči« za GOSTOL, njuna ohromitev nas sili v nove poslovne strategije, predvsem nas spodbuja k iskanju novih tržišč. Odpiramo nove poti v Azijo in na Bližnji vzhod. V okviru skupine TP Food Group bomo odpirali ameriško podružnico, ki nam bo služila kot strateško izhodišče pri pozicioniranju na trge severne in južne Amerike. Ne samo zaprtje ruskih tržišč, ampak ohromljena proizvodnja žit, posledično dvigovanje cen hrane in prehranskih surovin predstavljajo za nas in za naše kupce največji zalogaj leta 2022.

Situacija kateri gremo naproti, nas navdaja z nelagodjem, istočasno pa lahko kot podjetje in posamezniki rastemo. Najpomembnejše je, da zaposleni na GOSTOLU ostanemo povezani, saj nihče ne ve, kako se bo »tekma« nadaljevala, najbolje pa se lahko pripravimo tako, da vsi skupaj poenotimo cilj in duha.

**Fabrizio Korošec, GOSTOL – GOPAN d.o.o., skupina TP Food Group**



Navkljub negotovosti globalnega vpliva covid-19 na vse panoge v letalski industriji, ki nam jih je prineslo leto 2021, se je letalski promet konec leta pričel počasi prebujati.

V podjetju Adria Tehnika smo se delovanju v okvirih danih razmer, ki nam jih je prineslo leto, uspeli hitro prilagoditi in s poslovnim letom smo lahko zadovoljni. V letu 2021 smo kljub izzivom na različnih področjih uspeli povečati prihodke iz poslovanja v primerjavi z letom 2020. Prav tako smo uspeli zadržati rezultat na ravni iz leta 2020.

Tržne analize kažejo, da naj bi se trg MRO na raven pred covid-19 vrnil leta 2024. Še vedno pa ostaja veliko neznank, saj posledice splošnega dogajanja v gospodarstvu na našo panogo v tem trenutku težko predvidimo in jih še ne prepoznavamo, razen posrednih učinkov podražitve energentov, torej gibanja cen goriva in stroškov, na katere letalski prevozniki ne morejo vplivati, imajo pa vpliv na poslovanje letalskih družb naših kupcev.

Vpliv na poslovanje panoge bo imelo tudi precejšnje število starejših letal, ki jih bodo operaterji izločili iz svojih flot zaradi visokih stroškov vzdrževanja. To pa pomeni tudi spremembo v strukturi vzdrževalnih projektov, pričakovati pa gre tudi spremembe pri planiranju dolžine le-teh ipd. Zaradi vseh neznank in dnevnih sprememb poslovnega okolja bo še vedno potrebna posebna previdnost pri vzdrževanju ustrezne ravni likvidnosti podjetja.

V letu 2022 bo tako prenova poslovnih procesov še vedno ključnega pomena, skupaj z interno komunikacijo pa tudi komunikacijo do ostalih poslovnih partnerjev. V podjetju bomo še naprej gradili na dolgoročnih partnerskih odnosih s poslovnimi partnerji, saj so se le-ti že ob začetku covid-19 pokazali kot eden od glavnih dejavnikov uspešnega spopadanja s spremenjenimi okoliščinami poslovanja.

Tudi na kadrovskem področju v ospredju ostaja krepitev ravni kompetenc zaposlenih z nadaljnjim razvojem internega izobraževalnega sistema ter dodajanjem novih tipov letal in motorjev. Vsi pa upamo na čim prejšnjo stabilizacijo in normalizacijo razmer, da lahko potem nadaljujemo z novimi projekti, ki bodo omogočili nadaljnjo rast in razvoj podjetja.

Do takrat pa v podjetju Adria Tehnika kot visoko motivirana ekipa še naprej aktivno sodelujemo z vsemi poslovnimi partnerji, da bomo lahko z optimizmom zrlji v prihodnost.

**Barbara Perko Brvar, Adria Tehnika d.o.o.**



## Kazalo

<b>POGLEDI DIREKTORJEV NEKATERIH NAŠIH PODJETIJ NA PRETEKLO LETO.....</b>	<b>3</b>
<b>1. OSNOVNI PODATKI O STANJU KOVINSKE INDUSTRIJE V LETU 2021 .....</b>	<b>10</b>
1.1. Prodaja na domačem in tujem trgu .....	13
1.2. Strukturni deleži posameznih panog v kovinski industriji.....	14
1.3. Konkurenčno pozicioniranje kovinske industrije .....	16
<b>2. TRENDNA GIBANJA V KOVINSKI INDUSTRIJI IN NJENIH DEJAVNOSTIH OD LETA 2011 DO 2021 .....</b>	<b>17</b>
2.1. Indeks obsega industrijske proizvodnje .....	17
2.2. Število družb v kovinski industriji .....	19
2.3. Število zaposlenih v kovinski industriji .....	20
2.4. Dodana vrednost na zaposlenega .....	20
2.5. Konkurenčna pozicija podjetij glede na velikost podjetij .....	21
2.6. Konkurenčna pozicija podjetij glede na izvor kapitala .....	23
<b>3. IZVOZ KOVINSKE INDUSTRIJE .....</b>	<b>25</b>
<b>4. GIBANJA KOVINSKE INDUSTRIJE V EU .....</b>	<b>27</b>
<b>5. PREGLED POSAMEZNIH RAZREDOV DEJAVNOSTI KOVINSKE INDUSTRIJE .....</b>	<b>29</b>
<b>5.1. PROIZVODNJA KOVINSKIH IZDELKOV – SKD 25 .....</b>	<b>29</b>
5.1.1. Prihodek, zaposl., dod. vred., dobiček, strošek dela, izvoz proiz. kovinskih izdelkov ....	29
5.1.2. Družbe .....	31
5.1.3. Izvoz .....	32
5.1.4. Primerjave z mednarodnim okoljem .....	32
5.1.4.1. Investicije v panogi (podatki EUROSTAT za leto 2019) .....	34
5.1.4.2. Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Proizvodnja gradbenih kovinskih izdelkov (SKD 25.1) .....	35
5.1.4.3. Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Proizvodnja jedilnega pribora, ključavnic, okovja, orodja (SKD 25.7) .....	36
5.1.4.4. Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Proizvodnja drugih kovinskih izdelkov (SKD 25.9).....	37
<b>5.2. PROIZVODNJA STROJEV IN NAPRAV – SKD 28 .....</b>	<b>38</b>
5.2.1. Prihodek, zaposl., dod. vred., dobiček, strošek dela, izvoz proiz. strojev in naprav .....	38
5.2.2. Družbe .....	40
5.2.3. Izvoz .....	41
5.2.4. Primerjave z mednarodnim okoljem .....	41
5.2.4.1. Investicije v panogi (podatki EUROSTAT za leto 2019) .....	43
5.2.4.2. Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Proizvodnja strojev za splošne namene (SKD 28.1) .....	44
5.2.4.3. Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Proizvodnja drugih naprav za splošne namene (SKD 28.2).....	45
5.2.4.4. Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Proizvodnja drugih strojev za posebne namene (SKD 28.9) .....	46

<b>5.3.</b>	<b>PROIZ. MOTORNIH VOZIL, PRIKOLIC IN POLPRIKOLIC – SKD 29</b> .....	47
5.3.1.	Prihodek, zaposl., dod. vred., str. dela, izvoz, proiz. mot. vozil, prikolic, polprikolic .....	47
5.3.2.	Družbe .....	48
5.3.3.	Izvoz .....	49
5.3.4.	Primerjave z mednarodnim okoljem .....	50
5.3.4.1.	Investicije v panogi (podatki EUROSTAT za leto 2019) .....	51
5.3.4.2.	Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Proizvodnja motornih vozil (SKD 29.1).....	52
5.3.4.3.	Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Proizvodnja karoserij za vozila; proizvodnja prikolic, polprikolic (SKD 29.2) 53	53
5.3.4.4.	Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Proizvodnja delov in opreme za motorna vozila (SKD 29.3).....	54
<b>5.4.</b>	<b>PROIZVODNJA DRUGIH VOZIL IN PLOVIL – SKD 30</b> .....	55
5.4.1.	Prihodek, zaposl., dod. vrednost, strošek dela, izvoz proiz. drugih vozil in plovil.....	55
5.4.2.	Družbe .....	56
5.4.3.	Izvoz .....	56
5.4.4.	Primerjave z mednarodnim okoljem .....	58
5.4.4.1.	Investicije v panogi (podatki EUROSTAT za leto 2019) .....	59
5.4.4.2.	Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Gradnja ladij in čolnov (SKD 30.1) .....	60
5.4.4.3.	Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Proizvodnja železniških in drugih tirnih vozil (SKD 30.2) .....	61
5.4.4.4.	Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Proizvodnja drugih vozil (SKD 30.9) .....	62
<b>5.5.</b>	<b>POPRAVILA IN MONTAŽA STROJEV IN NAPRAV – SKD 33</b> .....	63
5.5.1.	Prihodek, zaposl., dod. vred., strošek dela, izvoz panoge Popravila in montaža strojev in naprav .....	63
5.5.2.	Družbe .....	64
5.5.3.	Izvoz .....	65
5.5.4.	Primerjave z mednarodnim okoljem .....	66
5.5.4.1.	Investicije v panogi (podatki EUROSTAT za leto 2019) .....	67
5.5.4.2.	Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Popravila kovinskih izdelkov, strojev in naprav (SKD 33.1).....	68
5.5.4.3.	Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Montaža industrijskih strojev in naprav (SKD 33.2).....	69
<b>6.</b>	<b>SEZNAM GRAFOV</b> .....	<b>70</b>
<b>7.</b>	<b>SEZNAM TABEL</b> .....	<b>70</b>
<b>8.</b>	<b>VIRI</b> .....	<b>71</b>

Namen gradiva je predstaviti osnovne podatke o gospodarjenju v kovinski industriji po dejavnostih oziroma podskupinah v letu 2021 in podati trende gibanj s ključnimi ugotovitvami. Podane so tudi nekatere primerjave z okoljem EU.

## 1. OSNOVNI PODATKI O STANJU KOVINSKE INDUSTRIJE V LETU 2021

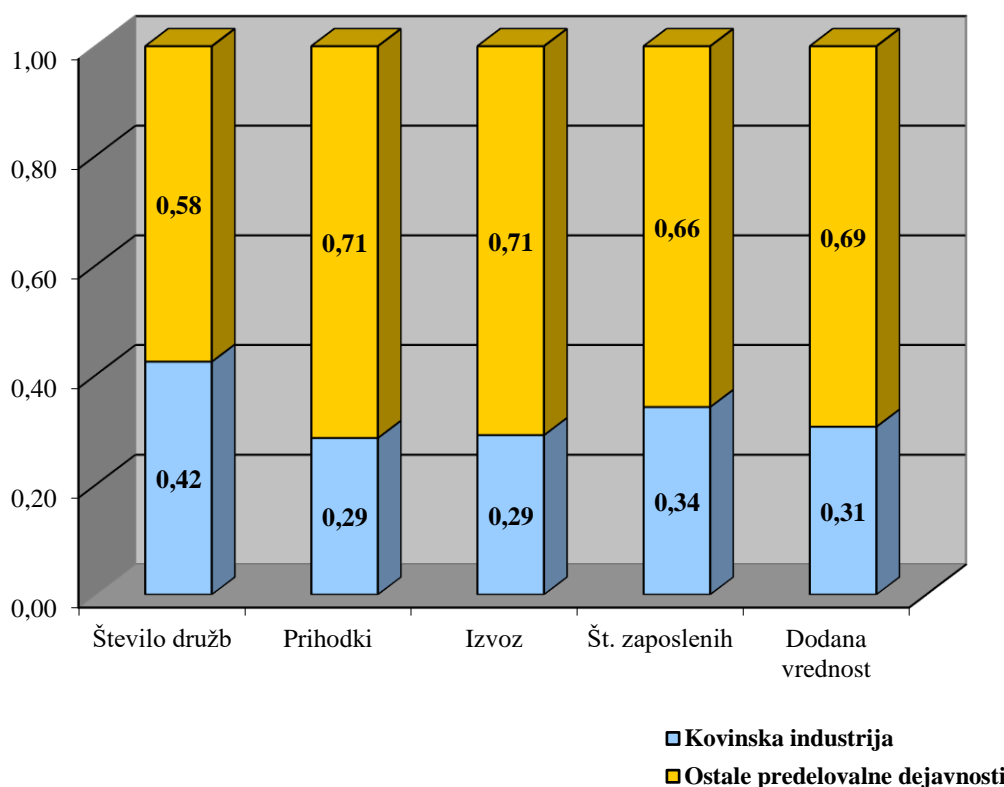
Družbe so bile po dejavnostih v letu 2021 razvrščene na podlagi različice Standardne klasifikacije dejavnosti – SKD 2008. Ta je v skladu z Uredbo o standardni klasifikaciji dejavnosti, UL RS 69/07, 17/08, ki je začela veljati s 1. januarjem 2008 in v celoti povzema evropsko klasifikacijo dejavnosti NACE Rev. 2.

Tako so v kovinsko industrijo v okviru Združenja kovinske industrije uvrščene naslednje panoge:

- SKD C/25           Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav izvzemši dejavnost 25.5 (prašna metalurgija)
- SKD C/26.52       Proizvodnja ur
- SKD C/27.52       Proizvodnja neelektričnih gospodinjskih naprav
- SKD C/28           Proizvodnja drugih strojev in naprav
- SKD C/29           Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic, izvzemši elektroopremo za vozila (SKD 29.310)
- SKD C/30           Proizvodnja drugih vozil in plovil
- SKD C/33           Popravila in montaža strojev in naprav, izvzemši popravila električnih (SKD 33.130, 33.140 in 33.190) in neelektričnih strojev in naprav (SKD 33.200)
- SKD C/95.22       Popravila gospodinjskih in hišnih naprav in opreme

Slovenska kovinska industrija se uvršča v vrh nosilnih dejavnosti predelovalne industrije tako po prihodku kot po izvozu. Panoge kovinske industrije predstavljajo v prihodku 29% (10,3 mrd €), v izvozu 29% (7,3 mrd €), v številu zaposlenih 34% (cca. 64.500), ustvarijo pa 31% (3,1 mrd €) dodane vrednosti vseh predelovalnih dejavnosti v Sloveniji.

### Kovinska industrija znotraj predelovalnih dejavnosti



Graf 1: Kovinska industrija znotraj predelovalnih dejavnosti