



Združenje kovinske industrije
Kovinska industrija
Podatki in gospodarjenje

2024

#MI KOVINARJI



Poslovanje kovinske industrije v letu 2023

V drugi polovici leta 2023 se je cikel visoke rasti zaključil tudi za tiste kovinarje, ki so se do takrat uspešno izogibali upadanju naročil, proizvodnje in prihodkov. Upadanje gospodarske dejavnosti pri naših največjih poslovnih partnericah se je odražalo v zmanjševanju naročil tudi pri slovenskih kovinarjih.

Kljub nestanovitnim in negotovim razmeram so podjetja nanje agilno reagirala s sprotnim prilagajanjem proizvodnih kapacitet, stroškovno optimizacijo in dvigom učinkovitosti. Po drugi strani pa je splošno ohlajanje povpraševanja razrahljalo pritiske na dobavitelje, katerih knjiga naročil ni bila več tako polna in zato ni več predstavljala omejitvenega faktorja pri poslovanju. Vse več podjetij je pospešeno vpeljevalo avtomatizacijo in izboljšavo organiziranja lastnih procesov, saj te spremembe vodijo k hitrejšemu odzivanju na volatilitnost trga, boljšemu izkoriščanju virov ter zmanjšanju operativnih stroškov, kar vse prispeva k dolgoročni konkurenčnosti in trajnostni rasti podjetij.

V sklopu orientacije proti strateški trajnostni in krožni transformaciji poslovanja kovinarji skladno s svojimi strategijami izdelujejo akcijske načrte. Ti akcijski načrti vsebujejo več ukrepov, med katerimi so ključni prehod na obnovljive vire energije, povečanje energetske učinkovitosti v proizvodnih procesih ter zmanjšanje odpadkov. Ta prizadevanja ne prispevajo samo k zmanjševanju ogljičnega odtisa, ampak tudi krepijo konkurenčnost na globalnem trgu, kjer postajajo trajnostni poslovni modeli vse pomembnejši.

Največjo zaskrbljenost pa še vedno vzbuja nespodbudna perspektiva globalne konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Cena električne energije, ki je trenutno celo najvišja v Evropi, močno ogroža konkurenčni položaj, ki so si ga podjetja v mreži globalnega poslovanja le stežka izborila. Visoki stroški energije obremenjujejo proizvodne stroške in zmanjšujejo dobičkonosnost, kar ovira tudi nadaljnje investicije in razvoj. Podjetja so prisiljena iskati alternative in izboljšave, da bi obdržala svoj konkurenčni rob, vendar tu so možnosti omejene, dokler ne pride do stabilizacije cen na energetske trgu.

V takšnih nestanovitnih razmerah je zato nujno, da se gospodarstvo ter država skupaj osredotočita na iskanje rešitev, ki bodo omogočile dolgoročno vzdržnost in konkurenčnost slovenskega gospodarstva.

mag. Janja Petkovšek, u.d.i.s.
direktorica GZS-Združenja kovinske industrije

Združenje kovinske industrije

Kovinska industrija

**Podatki in ocena gospodarjenja
v letu 2023**

Ljubljana, avgust 2024

POGLEDI DIREKTORJEV NEKATERIH NAŠIH PODJETIJ NA PRETEKLO LETO



V drugi polovici leta 2023 se je zaključil cikel visoke rasti, ki je vztrajal vse od oživitve gospodarstva po korona krizi. Povpraševanje po naših osrednjih proizvodih, hidravličnih ventilih, je na tržišču znatno upadlo, s tem pa so ponovno narasli pritiski naših konkurentov in kupcev. Osrednja tema so seveda optimizacija stroškov ter s tem pritiski na cene proizvodov. V našem podjetju smo se v zadnjih letih zelo močno koncentrirali na večje globalne kupce s področja mobilnih delovnih strojev, ki za nas sicer predstavljajo lepo perspektivo rasti, hkrati pa imajo veliko kupno moč in visoke zahteve po konkurenčnosti ter odličnosti s strani dobaviteljev. Zato je izziv še toliko večji.

Splošno ohlajanje povpraševanja je opazno sprostilo kapacitete naših dobaviteljev in ti trenutno ne predstavljajo več bistvenega ozkega grla v dobavni verigi, kot se je dogajalo v preteklem obdobju. Na trgu delovne sile pa opažam, da se situacija ni spremenila. Brezposelnost ostaja na rekordno nizki ravni, izzivi zagotoviti in zadržati sposoben kader ostajajo. Obvladovanje stroškov ter na drugi strani produktivnost dela ostajata osrednja dejavnika za zagotavljanje konkurenčnosti. Pričakujem, da bodo ugodni trendi upadanja inflacije tu v pomoč.

Zaradi nižjega povpraševanja v podjetju Poclain Hydraulics v Žireh trenutno nimamo večjih problemov z razpoložljivostjo kadra. Hkrati pa se zavedamo, da se moramo pripraviti tudi na okrepitev povpraševanja in zagotoviti ustrezne kompetence. Zato se poleg iskanja čim bolj učinkovitih kanalov pridobivanja delovne intenzivneje ukvarjamo tudi s razvojem metod izobraževanja, saj se zavedamo da bomo vedno večji del potrebne usposobljenosti zaposlenih morali zagotavljati v lastni organizaciji. Pri zaposlovanju se sedaj usmerjamo tudi na tujo delovno silo izven evropskega področja in ukrepi lajšanja administrativnih ovir so tu zelo dobrodošli.

Na področju proizvodnih procesov se največ ukvarjamo s produktivnostjo dela - avtomatizacijo, izboljševanje procesov in organizacijo za zagotavljanje čim boljše izkoriščenosti obstoječih kapacitet in preteklih investicij v optimizacijo proizvodov in procesov. Za eno od izboljšav smo letos dobili tudi srebrno priznanje na natečaju za najboljše inovacije Gorenjske. Vpeljali smo tudi napreden način vodenja v proizvodnji »Employee Empowerment«, ki je podprt s sodobnimi digitalnimi orodji.

Leto 2024 je zahtevno leto predvsem zaradi upada povpraševanja, prilagajanja zahtevnejšim tržnim razmeram ter obvladovanja konkurenčnih pritiskov. Glavno vprašanje je, kdaj lahko pričakujemo okrepitev povpraševanja, saj se moramo nanj ustrezno pripraviti, predvsem zagotoviti kompetenten kader in kapacitete dobaviteljev ter hkrati obvladovati stroške.

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



Poslovno leto 2023 je bilo za družbo Creina d.o.o. in njene poslovne enote uspešno kljub temu, da smo se tekom leta soočili z spreminjajočim se stanjem obsega naročil in prodaje. V prvih osmih mesecih smo dosegali visoke mesečne prodaje. Te so bile posledica visokega nivoja naročil še iz leta 2022 v PE Peči in rasti prodaje v PE PIS. V tem obdobju smo se ukvarjali z vprašanjem kako zagotavljati našim številnim kupcem pravočasne dobave in z vprašanjem optimalne organiziranosti proizvodnih kapacitet in logistike materialov. Ker smo imeli premalo lastnih proizvodnih zmogljivosti smo se posluževali kooperacijskih uslug, ki so nam jih zagotavljala zunanja podjetja na področju laserskega razreza, krivljenja in varjenja.

V začetku avgusta so številni kupci PE Peči pričeli s preklici naročil ali njihovimi zamiki globoko v leto 2024. Te njihove odločitve so bile utemeljene z razlogi povezanimi z visokimi zalogami peči v celotni prodajni verigi. Zaloge pa so nastale kot posledica hitrega zniževanja cen energije, posebno plina in elektrike in končni kupci so se na to hitro odzvali. Kar naenkrat je prišlo do pravega zloma prodaje peči na drva in peletnih peči v celotni Evropi in to stanje bo trajalo še skoraj celotno leto 2024. Kupci napovedujejo ponovno okrevanje tržišča peči šele v letu 2025. Kljub takim razmeram je PE Peči dosegla 100% rast prodaje v primerjavi v letom 2022 in proizvedla je rekordno število peči. Hiter padec prodaje peči je narekoval tudi hitro sprejemanje ustreznih ukrepov za prilagoditev poslovanja PE Peči in družbe Creina d.o.o. novo nastalim razmeram, da smo ohranili stabilnost poslovanja v oteženih razmerah. Poslovanje PE Kmetijska mehanizacija je bilo stabilno, prodaja je bila dokaj enakomerno razporejena čez vse leto. Izstopa prodaja na slovenskem trgu, dobro rast smo dosegli tudi na švicarskem trgu. Poraslo je število prodaje večjih cistern za gnojevko kar je odraz rasti kmetijskih posestev na eni strani, po drugi strani pa opažamo padec prodaje manjših cistern kot posledica propada številnih manjših kmetij. Prodaja v PE Posebni izdelki in storitve narašča iz leta v leto. V letu 2023 je bila prodaja večja za 20% v primerjavi s predhodnim letom. Pridobili smo številne nove kupce, posebno na tujih trgih, pri obstoječih prav tako beležimo večji obseg prodaje. Veliko truda je bilo vloženega tudi v nominacije za nove projekte, ki bodo prispevali k nadaljnji rasti tudi v prihodnjih letih.

Posebno je potrebno izpostaviti izvedene naložbe v letu 2023. Te so bile višini 16% celotnega prihodka Creine d.o.o. in so bile najvišje v obdobju zadnjih 10 let. V proizvodni proces smo uvedli najmodnejšo tehnologijo laserskega razreza pločevine, nove CNC krivilne stroje, dvigala, vlagali smo v informacijsko tehnologije in objekte. Na nabavnem področju je potrebno izpostaviti cenovno znižanje vseh ključnih repromaterialov, cene so vrnila na nivo cen iz leta 2021 kar je pozitivno prispevalo k rasti naše konkurenčnosti na trgih in lažjemu prilagajanju na cenovne pritiske s strani kupcev. Na visokih cenovnih nivojih so ostale cene komponent. Na področju kadrov smo morali v 4. kvartalu prilagoditi število zaposlenih novo nastalim razmeram naročil. Zniževali smo obseg kapacitet pri pogodbenih delavcih kakor tudi pri zaposlenih v Creini d.o.o. V največji meri smo se posluževali možnosti čakanja na delo.

Stroški za električno energijo in zemeljski plin so tudi v letu 2023 še naprej naraščali. Tako smo imeli za električno energijo višje stroške za faktor 1,6 in za zemeljski plin za faktor 2,56. Če primerjamo cene z letom 2021 so cene za energijo še mnogo višje. Smo pa bili upravičeni do državne subvencije. BDV/Z smo v letu 2023 povečali za +8% glede na leto 2022. Bila bi pa še mnogo višja, če ne bi imeli velikega izpada prodaje peči v 4.Q2024.

V vseh PE skupaj oz. na nivoju Creine d.o.o. smo v letu 2023 dosegli + 35,5 % rast prodaje glede na predhodno poslovno leto. Ta rezultat temelji na dobri prodaji v prvih osmih mesecih leta 2023 in na motiviranih in podjetju priпадnih zaposlenih ki so se z odgovornim pristopom do delovnih obveznosti vsakodnevno trudili za doseganje začrtanih poslovnih ciljev.

Ivan Rupnik, Creina d.d.
podpredsednik UO Združenja kovinske industrije



Poslovno leto je bilo za GKN Driveline Slovenija uspešno v več pogledih. Realizacija plana prodaje je bila presežena za skoraj 10%, pridobljeni so bili novi projekti za uspešnost poslovanja v prihodnosti, prav tako pa je bila revidirana strategija razvoja za naslednje obdobje, ki bo prinesla kar nekaj sprememb v samem podjetju in njegovi poziciji na trgu. Dinamika sprememb v poslovnem okolju se je nadaljevala podobno kot v preteklih letih, s tem da se je po covidu, krizi polprevodnikov, vojnah in posledični energetske krizi dodala še kriza kadrov in visoka inflacija, ki je v Sloveniji presegala povprečje Evrope. Vse skupaj postaja nova »normalnost«, ki jo sicer težko vgradimo v letne plane, moramo pa s tem živeti in se sproti prilagajati nastali situaciji.

Vse bolj se v avtomobilski industriji čuti napetost v razvoju in širitvi na področju elektrifikacije, kar samo po sebi ni presenečenje, saj cene električnih avtomobilov, če odmislimo državne subvencije in slabo investicijsko hitrost električnih polnilnic, ne spodbujajo večjega povpraševanja po električnih avtomobilih. Drugi »watch out« v industriji pa predstavlja zagotovo hiter razvoj kitajskih avtomobilistov in njihov investicijski potencial. Pod črto ocenjujem poslovanje podjetja v preteklem letu pozitivno, z zaznamkom, da bo leto, ki prihaja, zagotovo še bolj pestro in predvsem negotovo z vidika obsega posla v Evropi.

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



Poslovanje v letu 2023 je bilo znova dinamično. Kljub zmanjšani občutljivosti na ukrajinsko krizo so visoke cene surovin ostale izziv. V letu 2022 smo se soočili z nepredvidljivimi vojnami, energetske krizo in drastičnimi podražitvami, kar nas je pripravilo na prilagodljivo in proaktivno poslovanje tudi v letu 2023. Dnevna komunikacija s kupci, dobavitelji in zaposlenimi je ponovno igrala ključno vlogo v našem uspehu. Naša majhna, a prilagodljiva proizvodnja je ponovno pokazala svojo vrednost. Kljub visokim cenam vhodnih materialov in omejitvam dobaviteljev smo uspeli skrajšati dobavne verige in pridobiti nove zanesljive partnerje. Zasedenost proizvodnje z naročili je bila zadovoljiva. Proizvedli smo nekoliko manj kot načrtovano, vendar leto zaključili po pričakovanjih. Investicije v letih 2022 in 2023, vključno z

lastno sončno elektrarno, so se izkazale za strateško pravilne. Te investicije nam omogočajo delno samooskrbo in lažje prilagajanje energetskim nihanjem, medtem ko nova strojna oprema prispeva k večji natančnosti in optimalnejši proizvodnji. Kadrovske smo se okrepili, kljub temu da nismo imeli odprtih delovnih mest. Kot vedno zaposluje »na zalogo«, kar se je izkazalo za uspešno, saj lahko pridobimo usposobljen kader, ki ga imamo čas izučiti, kar omogoča pozitivne notranje menjave in večjo fleksibilnost.

Pričakovanja za leto 2024

Z napovedano ponovno krizo z naročili v letu 2024 pričakujemo nove izzive. Pričakovati je, da bo leto 2024 zahtevalo še več prilagajanja in optimizacije poslovnih procesov ter da bo velik pritisk na cene s strani kupcev. V ospredju sta zagotovo tudi dinamičnost na trgu dela in nagrajevanje, ki bosta zahtevala našo pozornost. Sprejemati moramo nepričakovano in biti pripravljeni na hitre spremembe. Optimizacija procesov, izboljšanje konkurenčnosti na trgu in nadaljnje izkoriščanje priložnosti, ki se nam ponujajo, bodo ključni za uspešno poslovanje v prihodnjem letu. Pomembno je, da ostanemo optimistični, prilagodljivi in pripravljeni na nove izzive ter jih spremenimo v priložnosti za rast in napredek. S temi načeli bomo v letu 2024 nadaljevali pot uspeha, ne glede na ovire, ki se nam bodo pojavile na poti.

Ksenja Brelj Klincov, Niro Steel d.o.o.



Poslovanje družbe v letu 2023 je za PRIMAT v največji meri zaznamovalo strukturno preoblikovanje največjega kupca, ki je zaradi prestrukturiranja visokega dolga, v sredini marca 2023 začel izvajati potrebne formalnopravne postopke. V odnosu do sodelovanja z nami se je to odrazilo v občutnem zmanjšanju obsega sodelovanja, tako da je povprečna realizacija za tega kupca, ki v strukturi vseh prihodkov dosega približno 50 %, v obdobju april – avgust 2023 upadla na vsega eno tretjino običajnega obsega. Strukturno preoblikovanje je kupec izvedel do sredine avgusta 2023, ko so na New Yorški borzi začele kotirati njegove delnice iz nove emisije.

Poleg tega se je v letu 2023 uresničil scenarij, ki smo ga opažali in napovedovali že konec leta 2022, in sicer upočasnitev gospodarskih aktivnosti v največjih evropskih državah, ki so hkrati tudi naši najpomembnejši prodajni trgi. Nemčija je do konca leta 2023 zapadla v rahlo recesijo, v Švici je povpraševanje po varnostni opreми na splošno upadlo zaradi težav banke Credit Suisse, tudi drugod ni bilo bistveno bolje. Posledično je povpraševanje po naših izdelkih na teh trgih upadlo, prav tako se je zaostila cenovna konkurenca s strani drugih ponudnikov. V takšnih razmerah smo prvotne napovedi iz poslovnega načrta za leto 2023 korigirali na nove razmere z rebalansom poslovnega načrta. V skladu z rebalansom smo ustrezno zmanjšali proizvodne kapacitete, predvsem z zmanjšanjem virov, ki so temeljili na variabilni osnovi. V drugi polovici leta 2023 so se začela naročila največjega kupca normalizirati, tako da se je raven sodelovanja povrnila na predhodno raven, počasi so se začela krepiti tudi naročila ostalega programa.

Ne glede na turbulentna dogajanja v letu 2023 smo uspeli stabilizirati financiranje tekočega poslovanja in investicijskega projekta, za katerega smo konec leta 2022 podpisali pogodbo s SPIRIT. Ta investicijski projekt v skupni vrednosti cca. 1,5 mio EUR pomeni največji investicijski cikel družbe PRIMAT d.d. v zadnjih 15-ih letih. V letu 2023 smo že zagnali oz. predali v uporabo večji del predvidenih investicij (novi CNC upogibni stroj, stroj za razrez pločevin, stroj za vtiskovanje navojnikov, regali za skladiščenje pločevine, sanacija tlakov, betonski mešalec), manjši del nas za izvedbo čaka še v letu 2024. V letu 2023 smo uspeli izboljšati tudi učinkovitost proizvodnje, in sicer za 5 % v primerjavi z letom 2022. Pričakujemo, da se bo učinkovitost proizvodnje z vpeljavo novih investicij še dodatno izboljšala.

V skladu z našo strategijo na okoljskem področju smo v letu 2023 izdelali LCA analizo (Life Cycle Analysis). Glavni cilj je bil izvesti analizo okoljskega življenjskega cikla tipičnega izdelka - varnostnega sefa Starprim s študijo tipa 'od zibelke do vrat' (cradle-to-gate). Analiza LCA je potrdila zelo velik vpliv dobaviteljev na okoljski profil naših izdelkov, zato bo v prihodnje potrebno pristopiti k optimizaciji dobaviteljev in njihovih dobav. LCA analizo smo še dodatno nadgradili s sodelovanjem na projektu Trajnostna in krožna poslovna strategija, katerega prvo fazo smo izvedli v sklopu Javnega razpisa Podpora podjetjem pri strateški trajnostni in krožni transformaciji poslovanja v letih 2022 – 2025. V okviru druge faze projekta smo definirali več konkretnih projektov, ki bodo pripomogli k prehodu na trajnostno poslovanje družbe s čim manjšim negativnim vplivom na okolje.

Matjaž Andric, Primat d.d.



Leto 2023 je bilo za Revoz zahtevno leto zaradi težav v oskrbi z elektronskimi deli. To se je odrazilo tudi v manjšem obsegu proizvodnje. Oktobra smo v tovarni zagnali serijsko proizvodnjo prenovljene pete generacije Clia.

V začetku leta se je Revoz pridružil iniciativi GREMO, ki v okviru strateškega partnerstva oz. konzorcija pod okriljem Slovenskega avtomobilskega grozda povezuje najpomembnejša slovenska podjetja na področju raziskav in razvoja za avtomobilsko industrijo. Na ta način bo podjetje Revoz še bolj okrepilo razvojno-inovacijsko sodelovanje s člani partnerstva, hkrati pa ustvarjalo nove oblike sodelovanja.

V duhu digitalne revolucije Industrija 4.0 smo v podjetju izvedli obsežno izobraževanje industrijski metaverzum, v katerem smo naše zaposlene, pa tudi dobavitelje in partnerje, seznanili z najsodobnejšimi sistemi in tehnologijami, ki se v skupini Renault Group že uporabljajo oz. se napovedujejo v prihodnosti. Tovarna Revoz je doživela temeljit preporod z uporabo najsodobnejše opreme in tehnologij tako v proizvodnem procesu (uvredba kolaborativnih robotov, digitaliziranih delovnih mest v proizvodnji, digitalizacija procesa vodenja embalaž, uporaba laserjev, kamer, 3D merjenja, 3D tiskalnikov ...) kot tudi izven njega (uporaba različnih aplikacij, tablic in zaslonov), s čimer se približujemo zelenemu cilju tehnološko napredne tovarne.

Tudi kar zadeva naložbe, je bila večina teh v letu 2023 namenjena za projekte na področju digitalizacije, industrijske opreme in varčevanja z energijo. V okviru svoje preobrazbe v avtomobilsko podjetje naslednje generacije je skupina Renault Group na novo opredelila vrednote in priporočena vedenja svojih zaposlenih s kampanjo SHIFT, ki je usmerjena na osredotočenost na rešitve, dediščino, integriteto, napredno miselnost in zaupanje.

Zastavljene cilje bomo v podjetju dosegali v skladu s strategijo ESG, ki upošteva odgovornost podjetja na področju okolja, predvsem v smislu krožnega gospodarstva in razogljičenja; družbe, ki zajema skrb za zaposlene, vključevanje vseh družbenih skupin oz. upoštevanje raznolikosti, ter voditeljstva, pri čemer gre za transparentnost poslovanja ter upoštevanje najvišjih etičnih in vodstvenih načel.

Jože Bele, Revoz d.d.

POGLEDI DIREKTORJEV NEKATERIH NAŠIH PODJETIJ NA PRETEKLO LETO 3

1. OSNOVNI PODATKI O STANJU KOVINSKE INDUSTRIJE V LETU 2023 10

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

2. TRENDNA GIBANJA V KOVINSKI INDUSTRIJI IN NJENIH DEJAVNOSTIH OD LETA 2013 DO 2023 17

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

3. IZVOZ KOVINSKE INDUSTRIJE 25

4. GIBANJA KOVINSKE INDUSTRIJE V EU 27

5. PREGLED POSAMEZNIH RAZREDOV DEJAVNOSTI KOVINSKE INDUSTRIJE 29

5.1. PROIZVODNJA KOVINSKIH IZDELKOV – SKD 25 29

5.1.1.	Prihodek, zaposlenost, dodana vrednost, dobiček, strošek dela in izvoz proizvodnje 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 2021)	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

5.2. PROIZVODNJA STROJEV IN NAPRAV – SKD 28 38

5.2.1.	Prihodek, zaposlenost, dodana vrednost, dobiček, strošek dela in izvoz proizvodnje 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 2021)	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

5.3. PROIZVODNJA MOTORNIH VOZIL, PRIKOLIC IN POLPRIKOLIC – SKD 29 47

5.3.1.	Prihodek, zaposlenost, dodana vrednost, strošek dela in izvoz proizvodnje motornih vozil, prikolic in 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 2021)	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 Proiz. karoserij za vozila; proizvodnja prikolic, polprikolic (SKD 29.2).....	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
5.4.	PROIZVODNJA DRUGIH VOZIL IN PLOVIL – SKD 30	55
5.4.1.	Prihodek, zaposlenost, dodana vrednost, strošek dela in izvoz proizvodnje drugih vozil in plovil	55
5.4.2.	Družbe	56
5.4.3.	Izvoz	57
5.4.4.	Primerjave z mednarodnim okoljem	58
5.4.4.1.	Investicije v panogi (podatki EUROSTAT za leto 2021)	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
5.5.	POPRAVILA IN MONTAŽA STROJEV IN NAPRAV – SKD 33	63
5.5.1.	Prihodek, zaposlenost, dodana vrednost, strošek dela in 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
	Primerjava po R/Z, L/DV, DV/Z z mednarodnim okoljem – EU za dejavnost Popravila in montaža strojev in naprav (SKD 33).....	66
5.5.4.1.	Investicije v panogi (podatki EUROSTAT za leto 2021)	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
6.	SEZNAM GRAFOV.....	70
7.	SEZNAM TABEL.....	70
8.	VIRI.....	71

Namen gradiva je predstaviti osnovne podatke o gospodarjenju v kovinski industriji po dejavnostih oziroma podskupinah v letu 2023 in podati trende gibanj s ključnimi ugotovitvami. Podane so tudi nekatere primerjave z okoljem EU.

1. OSNOVNI PODATKI O STANJU KOVINSKE INDUSTRIJE V LETU 2023

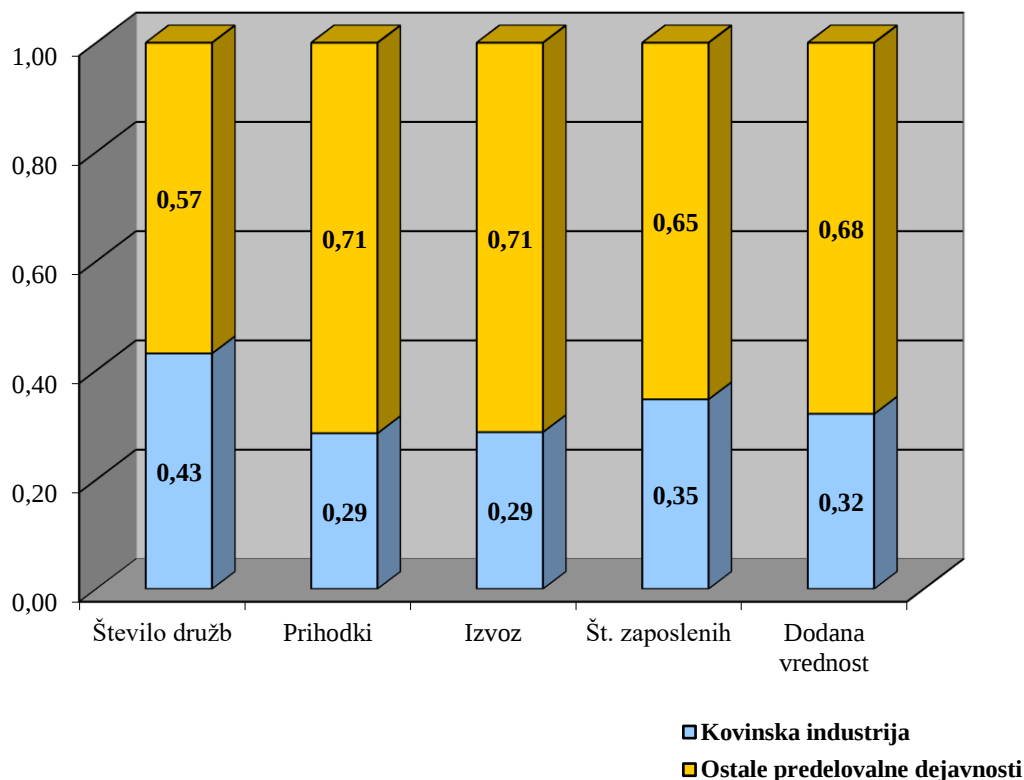
Družbe so bile po dejavnostih v letu 2021 razvrščene na podlagi različice Standardne klasifikacije dejavnosti – SKD 2008. Ta je v skladu z Uredbo o standardni klasifikaciji dejavnosti, UL RS 69/07, 17/08, ki je začela veljati s 1. januarjem 2008 in v celoti povzema evropsko klasifikacijo dejavnosti NACE 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 izvemši dejavnost SKD 25.500 (Kovanje, stiskanje, vtiskovanje in valjanje kovin; prašna metalurgija)
- SKD C/27.52 Proizvodnja nееlektričnih gospodinjskih naprav
- SKD C/28 Proizvodnja drugih strojev in naprav
- SKD C/29 Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic, izvemši SKD 29.310 (Proizvodnja električne in elektronske opreme za motorna vozila)
- SKD C/30 Proizvodnja drugih vozil in plovil
- SKD C/33 Popravila in montaža strojev in naprav, izvemši SKD 33.130 (Popravila elektronskih in optičnih naprav), ter SKD 33.140 (Popravila električnih naprav)

Slovenska kovinska industrija se uvršča v vrh nosilnih dejavnosti predelovalne industrije tako po prihodku kot po izvozu. Panoge kovinske industrije predstavljajo v Sloveniji 29% prihodkov (12 mrd €), 29% izvoza (8,4 mrd €), 35% števila zaposlenih (cca. 68.000), ustvarijo pa 32% (3,7 mrd €) dodane vrednosti vseh predelovalnih dejavnosti v Sloveniji.

Kovinska industrija znotraj predelovalnih dejavnosti



Graf 1: Kovinska industrija znotraj predelovalnih dejavnosti