



steklar

GLASILO DELAVCEV STEKLARNE HRASTNIK

Izhaja od leta 1959
Letnik XXXIV, št. 8
Hrastnik, 22. 10. 1993

Praznik stekla in svetlobe

Odpiranje Steklarne in doline



Nekdaj je bil Dan steklarjev. Praznovalo se ga je sredi poletja, v času dopustov in vročine, ki so jo sicer steklarji vajeni.

Letos je bil prvič Praznik stekla in svetlobe. Pri njem ne gre več zgolj za nekako proslavljanje kar tako, ampak za nove vrste dogodek, s katerimi se želi Steklarna Hrastnik odpreti javnosti širom po Sloveniji. In kakor je Steklarna povezana s hrastniško dolino, tako velja tudi obratno, zato gre tudi za »odpiranje« doline.

Steklarna Hrastnik je pričela z izvozno usmeritvijo že davna desetletja nazaj, tedaj, ko parol o potrebnosti izvozne naravnosti ni bilo še niti na obzorju. Tako usmeritev je ohranila ves ta čas in tako danes z razsvetljavim steklom pokriva 16 odstotkov zahtevnega nemškega trga. Steklarna Hrastnik je znotraj Združenja proizvajalcev nekovin Slovenije tretji največji neto izvoznik, po pokritosti izvoza z uvozom pa se nahaja še višje. Vse to so elementi, ki obetajo svetlejšo prihodnost. Nekako nenavadno pa je, da je Steklarna v tujini bolj znana in cenjena kot doma. Čisto mogoče, da del krivde za to nosi tudi sama. Tudi odpravljanje tega je bil namenjen Praznik stekla in svetlobe. Zato je bilo še toliko pomembnejše, da se ga je udeležil tudi gospod Herman Rigelnik, predsednik Državnega zbora, ki med slovenskimi politikmi vse bolj pridobiva ugled treznega in v prihodnost usmerjenega politika in ki obenem slovi tudi kot človek, ki pozna probleme in težave, ki nastajajo v proizvodnji.

In to ne samo iz splošnega, ampak političnega zornega kota.

Praznik stekla in svetlobe je želel tudi opozoriti, da kljub temu, da se Steklarna in hrastniška dolina nahajata na obrobju centra, vseeno prispevata pomembno gospodarski delež k razvoju in stabilnosti Slovenije. Tako danes, kakor skozi vse tiste generacije Hrastničanov, ki so izgrajevale njeno več kot 130-letno zgodovino.

Ciljev in želja, ki so bili vgrajeni v deževan jesenski dan, je bilo torej obilo. Koliko jih je bilo uresničenih, koliko pa je ostalo želja, se bo videlo sčasoma. Kajti take stvari se ne da spremenjati čez noč. Jasno je edino to, da je bil

prvi in zadnji praznik, ko je Steklarna še formalno nikogaršnja. Steklarna Hrastnik se podobno kot druga slovenska podjetja nahaja pred pričetkom procesa lastninjenja. Sprejeta je bila odločitev, da se s certifikati in zadolžnicami skuša pridobiti večinski lastninski in upravljalški delež. To je tudi dolg do generacij Hrastničanov, ki so Steklarno tako tesno povezovali z dolino. Po prazniku Stekla in svetlobe se zdi, da je nemara največji hrastniški kolektiv, skupaj z upokojenimi steklarji, ki jih je le nekaj manj kot aktivno zaposlenih, nekoliko bližje temu cilju.

Uroš Mahkovec
Studio Marketing

Lastninjenje

Certifikati že prihajajo!



Spoštovani upravičenci, v teh dneh boste ali pa ste že prejeli obvestila o odprtju računa lastninskega certifikata državljanov. Obvestilom so priložena tudi podrobna navodila o uporabi in funkciji Lastninskega Certifikata. Istočasno tudi v Steklarni Hrastnik tečejo vse potrebne priprave za proces lastninjenja.

S tem mislimo na sklep o kombinaciji uporabe načinov lastninskega preoblikovanja in na pripravo samega programa lastninskega preoblikovanja. V kratkem času bo znana tudi vrednost podjetja (otvoritvena bilanca), ki bo stvar lastninjenja.

Zanima pa nas, oz. želimo izvedeti, kakšen je vaš odnos do lastninjenja v Steklarni Hrastnik in vaš neposreden interes za vložitev lastninskega certifikata v to podjetje.

Prav tako nas zanima kakšen je interes vaših družinskih članov (drugi krog upravičencev), da v primeru pomanjkanja lastninskih certifikatov prvega kroga upravičencev, vložijo svoje certifikate.



Zato smo v prilogi k tej številki Steklarja pripravili poseben vprašalnik, za katerega prosimo, da nanj v najkrajšem času odgovorite, prevzela pa ga bosta:

- predstavnik sindikata
- predstavnik upokoјencev

Vaši odgovori nam bodo v veliko pomoč pri ocenjevanju interesa upravičencev za vlaganje lastninskih certifikatov in pri kreiranju ustreznega programa lastninjenja.

Aleksander Mirt

Poslovni utrip



Ker recesija v Evropi ne pojenjuje, rekel bi celo, da še zdaleč ni dosegla svojega dna, je bilo tudi v preteklem mesecu v našem podjetju opravljenih obilo aktivnosti, da bi povečali obseg poslovanja s sedanjimi kupci in našli nove.

Pri programu pogrnjene mize nam je uspelo ponovno prodreti na grški trg, ki smo ga do pred nekaj meseci dobro držali v rokah, zaradi nezmožnosti plačevanja prejšnjega poslovnega partnerja na grškem trgu pa se je pro-

met zredčeval na minimum. Z novim partnerjem smo zastavili posle dolgoročno in zelo širokopotezno in do realizacije prvih naročil že prihaja. Tudi francoski trg izgleda da bo v prihodnje postal naš večji partner, kajti s pomočjo Tehno Impeksa International iz Ljubljane smo očitno prišli do uspešnega poslovnega partnerja iz Francije, ki že dolgo leta uspešno trži na tem trgu tudi program pogrnjene mize.

Dokončno je bila sprejeta odločitev, da zaradi potreb trga postavimo malo peč za barvno steklo, večji posli pa se obetajo tudi z ameriškimi kupci, saj tako trdi g. Greenberg, prodajni agent Steklarne na tem trgu. Vzorci, ki smo jih izdelali za to tržišče so očitno zadovoljili pričakovanja naših partnerjev. Velik uspeh smo dosegli pri firmi Rudolf Zimmermann iz Bamberg, saj smo se dogovorili za proizvodnjo nove kolekcije, ki bo predstavljena na

sejmu Hanover 94 in presega 15 novih modelov.

Tudi sicer je bil zadnji komercialni obisk v ZRN v teh dneh zelo uspešen, saj smo se samo s firmo Sonlux dogovorili o večji količini zaščitnih stekel in kristalnih plafoner za leto 1994.

Na programu embalažnega stekla je žal vedno navzoče zniževanje cen na kg steklenega izdelka in je že znatno nižja od 1 DEM/kg. Kljub temu je zaznati kar veliko povpraševanje po naših izdelkih s tega programa, žal pa je vedno problem nizka cena.

Pritiski na zniževanje cen so zaradi vi-

soke recesije v svetu navzoči prav na vseh programih, zato bomo morali, če bomo hoteli imeti delo, zniževati prav vse stroške in dvigovati produktivnost.

Ta stalnica je v podjetju navzoča že kar nekaj časa. Analize, ki smo jih napravili, to potrjujejo. Čeprav ima podjetje še vedno velike likvidnostne in bilančne težave, so tudi ob izvajanju sanacijskega programa zelo pozitivni. Primerjava nekaterih kazalcev v zadnjem kvartalu leta 1992, prvem in drugem kvartalu leta 1993 preračunano v nemške marke to potrjuje.

INDEKSI, okt. – dec. 1992 = 100

Kategorija	okt.-dec. 1992	jan.-mar. 1993	apr.-jun. 1993
Prihodki	100,0	110,0	126,8
Odhodki	100,0	96,3	92,5
Materialni stroški	100,0	97,2	94,8
Nematerialni stroški	100,0	106,9	92,2
Vkalkulirani BOD	100,0	107,3	110,4
Proizvodnja/mesec v kg	100,0	90,1	114,4
Prodaja/mesec v kg	100,0	108,1	130,0

Tudi proizvodnja v kg na zaposlenega se strmo dviguje, ob tem, da je tudi povprečna cena v USD/kg prodanega stekla narasla v primerjalnem obdobju za 8,02 %.

Produktivnost (kg/zaposlenega)

	1992	1993	93/92
Januar	1543	1353	0,88
Februar	1443	1221	0,85
Marec	1546	1451	0,94
April	1775	1665	0,94
Maj	1628	1706	1,05
Junij	1583	1775	1,12
Julij	1392	1856	1,33
Avgust	1234	1733	1,44

Opomba: V obdobju januar–junij 1992 je obratovala še B-kadna peč, povsem primerljivi so podatki julij, avgust.

Stojan Binder

Skrb za ugled, vzdrževanje podobe Steklarne

Public Relations



V svetu že dolgo znana dejavnost z angleškim imenom Public Relations (stiki z javnostjo) je razmeroma novo področje za večino v Steklarni Hrastnik. Aktivnosti PR-a so nekaj, kar se ne da stehati ali izmeriti; učinki pa so kljub temu lahko izjemni. Sicer pa star pregovor pravi: dober glas seže v deveto vas. In že smo pri konkretni stvari: kako pa pridemo do dobrega glasu? Nekaj o tem vemo sami, še več pa vedo v inštituciji, kot je denimo Studio Marketing iz Ljubljane. In skupaj z njimi smo pripravili predlog PR

programa. Program obsega **situacijsko analizo** (ekonomske koordinate, kadrovske koordinate, image, komunikacijski kanali); **javnosti** (interna, poslovna, institucionalna, lokalna, finančna); **prednosti in priložnosti ter slabosti**; **generalni cilji podjetja** (lastninjenje podjetja, homogenizacija interne javnosti, poslovna uspešnost in jasen poslovni nastop, ustrezno poziciranje v lokalnem okolju in slovenskem prostoru); **PR cilji, orodje za doseg in pričakovani učinki**.

Iz navedenih postavk je možno razbrati, da gre za razmeroma zamotano temo, katere končni učinek je izboljšanje komunikacijskih tokov med Steklarno Hrastnik in relevantnimi javnostmi. Preprosto povedano: premalo znamo vnovčiti naše pozitivne dosežke v javnosti, preveč anonimni ostajamo. PR je v svetu več kot trženje, saj gradi identiteto hiše. Seveda pa

mora za njo stati nekaj resnično dobrega, sicer ne vzdrži svojega poslanstva. To pa je seveda obveza firme navznoter, da v skladu s PR dejavnostjo skrbi za resnično kvaliteto vsebine (kvaliteten izdelek, sodobno poslovanje, zunanja in notranja urejenost tovarne, itd.). Torej je naveza PR z resnično kvaliteto zelo pomemb-

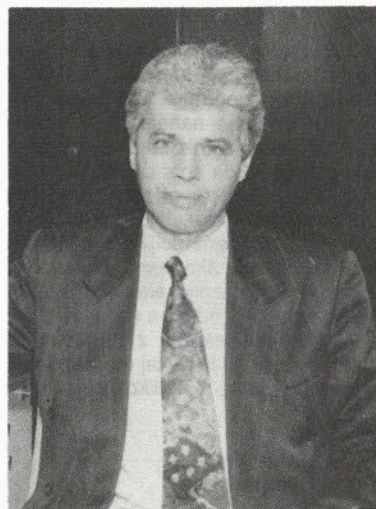
na, vendar pa sama kvaliteta firme brez PR-a ostaja na pol poti.

Mislím, da v Steklarni imamo določeno stopnjo kakovosti. Zato smo pripravili še predlog PR aktivnosti in računamo, da bo ta naveza v prihodnje dala pričakovane učinke.

Slavko Marcen

Predstavitev novih sodelavcev

Vinko Godicelj



Slišati je, da pripravljate program ukrepov, ki naj bi prispevali k zmanjšanju stroškov in odpravljanju likvidnostnih težav. Kakšni bodo ti ukrepi? Program ukrepov je res v pripravi in ko bo sprejet, bo njegovo izvajanje zahtevalo nekatere spremembe v miselnosti zaposlenih ter veliko discipline v njegovem izvajanju. Program temelji na dveh izhodiščih: Prvo izhodišče je iskanje notranjih rezerv, kjer bo poudarek na zmanjšanju vseh vrst zalog in na omejitvi nabave repromateriala. Pri omejevanju repromateriala nimam v mislih take vrste omejevanja, da bi zaradi tega trpel proizvodni proces. Proizvodnja mora teči nemoteno in tem omejitvam ne sme čutiti.

Notranje rezerve se opažajo tudi skozi odstotek izkoristka surovin in izdelavnega materiala. Tudi v tem primeru bodo potrebni določeni posegi. Eden od ukrepov naj bi bilo tudi to, da se opredelimo, v katerih primerih delati za zalogo in kdaj rajši ustaviti proizvodnjo, kajti veliko predrago je, da nam denarna sredstva ležijo v zalogah, namesto, da bi jih usmerili tja, kjer je bolj potrebno.

Drugi del programa pa je eksterne značaja, kjer pa bo uspešnost ali neuspešnost odvisna v veliki meri od naših poslovnih partnerjev in sicer predvsem od naših dobaviteljev. V tem kontekstu bo največji del nalog nosila komercialna in sicer v smislu doseganja boljših neto plačilnih pogojev, z razmejevanjem plačil naših zapadlih obveznosti na daljše obdobje, z odpisi obresti in podobno. S tem bi se sprostil del likvidnih sredstev, katere Steklarna nujno potrebuje za normalno poslovanje!

Lahko predvidite čas, potreben za izboljšanje zdajšnjih razmer?

Težko je napovedati čas, v katerem bodo sedanje razmere sanirane. Po izkušnjah, ki jih imam na tem področju, pa mislim, da bo to mogoče doseči v obdobju od šest do dvanajst mesecev. Da pa bi likvidnostne težave vsaj delno odpravili v čim krajšem času, bo potrebna finančna injekcija, do katere lahko pridemo, bodisi z odprodajo nekaterih naših terjatev z določenim popustom, ali z najemanjem kratkoročnih kreditov. Seveda ne bomo šli v morebitno zadolževanje brez skrbnih analiz, kako izposojena sredstva vrniti, kar pa je odvisno tudi od učinkov, ki bodo doseženi z izvedbo že prej omenjenih ukrepov.

Po vsem kar ste povedali, v Steklarni le ni vse tako črno kot se zdi na prvi pogled?

Nadaljevanje na strani 3

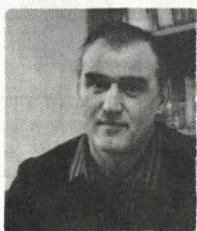
Ob doslednem izvajanju predvidenih ukrepov, ki pa se nanašajo zgolj na trenutne razmere, verjamem v izboljšanje. Vendar pa je potrebno razmišljati tudi naprej. Pri tem mislim na razvoj novih izdelkov, predvsem izdelkov višjega cenovnega razreda, osvajanje novih tehnologij, investiranje v novo opremo (kot je na primer nova linija za kelihe), iskanje novih tržišč, skratka skrbno varčevanje in ustrezna razvojna strategija sta lahko jamstvo za

uspeh. V kontekstu teh ukrepov pa bi morali razmišljati tudi o dezinvestiranju, t.j. o oddaji v najem ali odprodaji nekaterih objektov (npr. počitniški domovi), ki danes za podjetje predstavljajo mrtev kapital, z njegovim aktiviranjem pa bi si lahko zagotovili prepotrebna sredstva, za katero od bodočih investicij.

Pogovarjala se je
Mili Kobal

Razmišljanje na temo kakovosti

Proces doslednosti in discipline



Članki na temo o zagotavljanju kakovosti so našli svoje mesto v skoraj vsaki številki našega glasila, zato sem se tudi sam odločil, da zapišem svoje razmišljanje o tem. Nimam se za strokovnjaka na tem področju, zato bo moje razmišljanje v bolj poljudni obliki, toda kljub temu upam, da bo doseglo svoj namen, in da bo razumljivo čim širšemu krogu bralcev.

Ko govorimo o zagotavljanju kakovosti, moramo vedeti, da to ni samo gola kontrola izdelkov na hladilnih pečeh, pakiranje in pa obhodna ter prevzemna kontrola, ampak da je to proces, ki naj zagotovi vse pogoje, da bo končni izdelek zagledal luč sveta v čimkvalitetnejši obliki, ob upoštevanju dejstva, da pa stroški za izdelavo tega izdelka ne smejo biti previsoki, ker bo sicer izdelek na trgu nekonkurenčen. Vsako pretiravanje v kvaliteti je škodljivo, kakor je škodljivo tudi popuščanje pri dogovorjenih kriterijih. Vsak izdelek naj bo kvaliteten do dogovorjene mere in nič več in nič manj. Zavedati se moramo, da kakovost ni vse, toda vse brez kakovosti je zopet nič. Zato je naloga odgovornih služb, da

se pri vsakem novem izdelku dogovorijo za ustrezne kvalitete ravni, naložijo ostalih služb pa je, da zagotovijo pogoje za njihovo zagotovitev. Iz tega sledi, da se proces zagotavljanja kakovosti začne pri raziskavi trga, ter se nadaljuje preko razvoja novega izdelka, konstrukcije orodja, nabave ustreznih materialov, definiranja tehnološkega postopka, same proizvodnje, kontrole, pakiranja, skladiščenja, prodaje, distribucije itd.

Kot je razvidno iz napisanega, je to dejansko proces, ki zahteva veliko doslednosti in discipline. Povedano z drugimi besedami, če hočemo kupcu ponuditi izdelek, ki ga od nas pričakuje, moramo vedeti, kakšen naj bo ta izdelek, kako ga bomo naredili, kakšne materiale in stroje za to potrebujemo, na kakšen način ga bomo kontrolirali, pakirali in dostavili kupcu. Šele ko bomo imeli vse to zagotovljeno, bo naš izdelek tak, da bo kupec z njim zadovoljen, mi pa bomo od njega iztržili toliko, da bomo pokrili vse stroške, in ustvarili dobiček, ki nam zagotavlja nadaljnji obstanek in razvoj.

Prepričan sem, da bodo preživela samo tista podjetja, ki bodo vztajala pri kakovosti, primerni produktivnosti in, ki jim bo cilj prislunili željam kupcev, in se jim čim bolj približati. Zato bo treba postoriti še marsikaj, predvsem spremeniti miselnost pri vseh, ki na vse to lahko vplivamo in s svojim drugačnim pristopom do dela omogočimo, da se bo ime Steklarne Hrastnik še bolj uveljavilo na svetovnih tržiščih.

Matija Koritnik



sebnega, morda celo daje videz nepomembnosti. Ko pa jih sestaviš v celoto, tedaj spoznaš pravo vsebino dela, ki zahteva človeka, ki zna in zmore vse obvladati, sestaviti v delovni sistem proizvodnje in ljudi, ki v njej delajo.

Brusilnica, ki jo vodi danes, je precej drugačna, kot je bila tedaj, ko je vanjo prišel delat kot šestnajstletnik. Drugačna, ne v smislu utesnjenosti in prostorske stiske, ki je nastala po požaru, ampak zaradi vsebine dela.

»Dobro se spominjam prvega šihata«, pripoveduje. »Tako, ko sem prišel, me je mojster razporedil brusiti na liniji «preše». Seveda mi je bilo nekoliko nelagodno pritisniti stekleni izdelek na vrtečo se, z vodo in peskom obliko železno ploščo. Pa je občutek nelagodnosti kmalu minil, tudi razbijal nisem prav veliko, menda tudi za to ne, ker so prešani izdelki bili bolj masivni in kot nalašč za začetnika.«

V poznejših letih je poskusil takorekoč vsa dela v brusilnici. Najdlje je bil brusilec na »razno«. In prav tu je pred devetimi leti, ko se je pod njegovimi rokami velika plafonjera razletela v črepinje, globoka urezina pa trajno poškodovala tkivo in živec na desni roki, postal delovni invalid. Sicer pa je Marjan bolj redkobeseden mož. Ne

razdaja besed po nepotrebnem, zato pa ima vsaka izrečena beseda svojo težo. Morda je ob znanju in vsej doslednosti pri svojem delu tudi zato spoštovan med sodelavci. Kot dokaz spoštovanja je lahko tudi primer, ko je časopis Zasavec letos spomladi (le kdo bi vedel, s kakšnimi nameni) objavil članek iz sredine tridesetih let. V njem avtor opisuje, kako nevzdržne razmere vladajo v brusilnici, kako mojstri maltretirajo delavce. Ni mu bilo vseeno, ko so ga spraševali, kaj naj to pomeni. In tudi obvestilo v naslednji številki Zasavca, da je bil ponatis članka kot prvoaprilska šala mu ni odpravilo prizadetosti. Med delavkami brusilnice pa je zaradi članka nastalo pravo ogorčenje, vse pa so bile s podpisi pripravljene potrditi, da je vsebina članka žaljiva in lažna. Lep dokaz, saj delavci svojih šefov, če si niso dobri ne branijo kar tako. Pa tudi priznanj jim ne izrekajo, če si jih ne zaslužijo. Marjan je eden od letošnjih dobitnikov priznanj, ki so bila podeljena ob prazniku, dnevu stekla in svetlobe, s čemer vsaj na skromen način sindikat in vodstvo podjetja poskušata izraziti pohvalo in zahvalo za delo, prizadevnost, pripadnost tovarni.

Ja, pripadnost, te je pa v Marjanu veliko. Tudi o tem bi se dalo pisati. Le enkrat samkrat ga je za hip premamila misel, da bi si delo poiskal kje bližje, denimo v Laškem, kamor se je po poroki preselil in si zidal hišo. Pa ni bilo nič iz tega. Obljube v kolektivu, kamor je prišel na razgovor so bile preveč meglene, da bi jim zaupal.

»Bolj zanesljivo je zaupati tovarni s tradicijo«, pravi. Del tega svojega zaupanja prenaša tudi na sina, ki se bo v kratkem pridružil skupini naših bodočih steklarjev. In ko ga vprašam, zakaj, mi brez pomisleka odgovori: »Verjamem v Steklarno in njeno prihodnost. Verjeti bi morali vsi, še zlasti zdaj, ko je njena prihodnost v veliki meri v naših rokah in ko se nam ponuja priložnost da tovarna postane resnično naša.«

Mili Kobal

Steklar pred dvajsetimi leti: drugi časi, drugi običaji. . .

Samoupravni sporazum podpisan

Pooblaščen predstavniki, izvoljeni na zboru delovnih ljudi, so v torek dne 27. novembra 1973 ob manjši svečanosti, ki so se je udeležili tudi predstavniki družbenopolitičnih organizacij Hrastnika ter družbenopolitične skupnosti – predsednik občine Branko Milinovič, sekretar občinske konference ZK Milan Babič, predsednik občinskega sindikalnega sveta Albin Žibret, predsednik Zveze mladine Hrastnik Ivan Trbovc ter predstavniki družbenopolitičnih organizacij podjetja in vodstvo podjetja ter člani komisije za izdelavo samoupravnega sporazuma

– podpisali samoupravnega sporazuma. V uvodnem delu je bilo navedeno, da predstavlja podpis samoupravnega sporazuma ne samo dejansko realizacijo ustavnih amandmajev, temveč organizirano revolucionarno spremembo dela in poslovanja samoupravnih organov kot vseh delovnih ljudi. Z realizacijo določil predmetnega sporazuma se bodo uresničile težnje delovnega človeka, da se odločanje o vseh zadevah, ki zadevajo delovnega človeka, prenesejo na neposrednega

Nadaljevanje na str. 4.

Naši obrazi

Marjan Škorjanc

Dolg je seznam del, ki jih je opravljal v letih svojega dela v Steklarni. Pa ne dolg zato, ker bi bil okušal to in ono delo, se izogibal obveznostim ali iskal, kot je bilo nekaterim v navadi, zase najboljše. Delal in naredil je vse tisto, kar so mu odredili in delo vselej opravil tako kot je treba ravno zato, ker je vedno pristal tam, kjer so ga pač rabili.

V pričetku letošnjega leta je pristal na delovnem mestu vodje brusilnice. Delovni dan mu sestavlja nešteto obveznosti, ki jih zahteva vodenje, koordiniranje in usmerjanje proizvodnje ter delovnih skupin in delavcev brusilnice in sega do reševanja nešteto tistih drobnih, na videz čisto vsakdanjih stvari, ki vsaka zase ne predstavlja nič po-

				STIEKLARNA 	VELE- MESTNI ROPAR	RAKEV	EGIP. BOG ZNANOSTI	NAŠE STEKLARNE NE SMEMO ZAPRAVITI	NEM. UMET- NOSTNI ZGO- DOVINAR - GRAEFFE (JULIUS)	DELAVEC V USNJARNI	GRM IZ DRUŽINE OCTOVCEV	STIEKLARNA 	NAJVEČJE MESTO V SEVERNI NIGERIJI	VRBI PO- DOBNO SRE- DOZEMSKO DREVO	SLOVENSKA TISKOVNA AGENCIJA	STONE ANDERLIČ	BOMBAŽ- NA TKANI- NA ZA BLAZINE	FRANČOSKI PLEMIČ (CENA OD PISAV)
				URADNI SPIS			ŽRNA ŽIVAL					DVODELNA ŽENSKA OBLEKA						
				VIRNA LISI			AM. TV DRUŽBA					MOSTOVŽ, PRIZIDEK						
												JUNAŠKA PESNITEV						
																	LOJZE ROZMAN	
																	BREZ- GLAVOST, PREPLAH	
STIEKLARNA 	RDEČA MED	SAMO HUBAD ROMAN PI- SATELJA ANETA	V	V	ŠKARJA TONE AM. HUMOR. PISATELJ (GEORGE)		RUSKI SAHIST (IVO)				GLAS PRI STRELU					REKA V SRBIJI		
							PISMO- NOSA				STATUA. SOHA					OTOK V INDIJSKEM OCEANU		
ZNAMKA ČESKIH KAMIONOV						ALBIN PLANINC		KARCINOM PREGLEDNA SESTAVA POSAMEZ- NIH GLASOV SKLADBE				DIVJI KOZEL	IZDELOVALCI VIOLIN IZ CREMONE VZDEVEK ONASSISA					
GORSKA NIMFA V GRŠKI MITOLOGIJI									GL. MESTO LETONIJE						ANTON NANUT		SETEV	POD
									LAČEN CLOVEK									
MEŠALEC									PISEC PARODIJE KITAJSKO GLASBILO NA STRUNE									
PREBIVA- LEC OB BALTIKU					VETRNI JOPIC S KAPUCO	ŽIVAL ŽENSKEGA SPOLA	OZEK KOS BLAGA					SREDNJEVEŠ- KA GLEDA- LIŠKA IGRA						
SLADEK JUŽNI SADEŽ							AM. FILM. IGRALEC (CHRISTO- PHER)						TROPSKA RASTLINA SLOVENSKA PESNICA (MAJDA)					
FR. FILM. IGRALKA (ANNA)							REKA V GRUZIJI					ORIENTALSKO BARVILO ZA LASE MADŽARSKI VIOLINIST (LIKO)				ALPINIST CESEN	OPAŽ	AM. FILM. IGRALKA TURNER
							SRŠENAR											
AVTOR: KARLI DREMEL	ORODJE ŽANJIC	ZIMBABVEJ- SKI POLITIK (JOSHUA) POLITIK SEŠERKO						TOMAŽ TERCEK		INDUSTR. RASTLINA				GORA V KA- RAVANKAH HITER LOV- SKI PES				
										STAR SLOVAN								
STRAST. POZELENJE					DIVJA MACKA ROBERT OWEN			REKA V BOSNI				MEHKOST						
												KAREL ERBEN						
RICHARD EGAN			PERNATA ŽIVAL					SLAP SAVINJE								AM. FILM. IGRALEC NOVARRO		
			TONA															
SLOVENSKA IGRALKA (MAJDA)								IGRALEC						ILION				

Steklar – glasilo delavcev Steklarne Hrastnik ureja uredniški svet: Slavko Marcen, Majda Krošlin, Soniboj Knežak, Matjaž Kortnik, Alojz Smagelj in Franc Vidovič. Fotografije Branko Klančar. Grafična priprava in tisk: Formatisk Ljubljana.

Naslov uredništva: Steklar, Hrastnik, C. 1 maja 14, telefon 0601/41-622

Po mnenju Urada za informiranje pri vladi Republike Slovenije (št. 232/32-93) z dne 25. 1. 1993 je glasilo proizvod informativne narave, za katere se plačuje 5 odstotni prometni davek.