



Shoqata e Grave Profesionaliste, Afariste & zejtare

Per te gjitha grate e botes, gezuar & Marsin !



Aktivitetet e SHGPAZ

Muaji	Data	Vendi	Aktiviteti	Pjesemarrja
S	2-3	Tirane	Panair ne City Park	6
	4	Tirane	Prezantimi i raportit “Sme policy index 2012” organizuar nga METE	2
	8	Tirane	Aktivitet per promovimin e projekteve, organizuar nga METE	38
H	9-10	Tirane	Panair ne City Park	4
	13	Fier	Takim me anetare e SHGPAZ Fier	8
K	16-17	Tirane	Panair ne City Park	6
	18	Tirane	Takim me sipermarresen Mirela Kola	3
	19	Tirane	Takim me perfaqsesen e CEFTA	4
	20	Tirane	Takimi i organizuar nga NED	6
U	21	Tirane	Trajnim per TNA, nga Z.Edmond Sheshi	12
R	22	Tirane	“Ristrukturimi i kredive” organizuar nga AMCHAM ne Pro Credit Bank	1
		Tirane	Mbledhja e Asamblese se Dhomes se Tregtise Tirane	1
	23-24	Tirane	Panair ne City Park	6
	27	Tirane	“Indikatorët e vleresimit te politikave dhe nevoja per tranim e grave sipermarrese”	50
	28	Tirane	Takim me LSI – organizuar nga DHTIT	1

Aktivite të organizuara nga SHGPAZ – 10

Aktivite të organizuara nga të tjerët - 5

Numri i pjesëmarrësve në aktivite - 148 persona

Aktivitetet ne foto



*8 Shkurt 2013
aktivitet per
promovimin
e projekteve
organizuar nga
METE*



13 shkurt 2013, takim me anetaret e Shgpaz, Fier



22 Shkurt 2013, Mbledhja e Asamblese se Dhomes se Tregtise dhe Industrise Tirane



19 shkurt 2013, Takim me perfaqesuesen e CEFTA-s Shqiperi



22 shkurt 2013, "Ristrukturimi i kredive" organizuar nga AMCHAM ne Pro Credit Bank



27 shkurt 2013, "Indikatorët e vlerësimit të politikave dhe nevoja për trajnim të grave sipermarrëse"

Ky takim u organizua nga Shoqata e Grave Profesioniste Afariste dhe Zejtare në bashkëpunim me Ministrinë e Ekonomisë, Tregëtisë dhe Energjetikës (METE) dhe Qendren e Mesimit të Siper marrjes për Europen Juglindore.



28 shkurt 2013

Dhoma e Tregëtisë, Industrisë Tirane nisi shpërndarjen e paketës me propozime për përmirësimin e klimës së biznesit, partive politike në vend. Në këto iniciative shumë të rëndësishme për biznesit shqiptar, Shoqata e Grave

Profesioniste, Afariste & Zejtare ben pjese ne kete lobim relevant.



Marrëveshja e Tregtisë së lirë në Evropën Qendrore (CEFTA 2006) është një marrëveshje gjithëpërfshirëse e tregtisë së lirë mes vendeve të Evropës Juglindore. Ajo siguron tregti plotësisht të liberalizuar për mallra industriale si dhe gjerësisht tregti të lirë të mallrave bujqësore, me qëllim mbështetjen e tregtisë dhe investimeve midis Palëve.

Marrëveshja iu shtua 32 marrëveshjeve të mëparshme dypalëshe të tregtisë së lirë midis vendeve të E.J.L. Si një marrëveshje moderne dhe liberale e tregtisë së lirë, e cila mbulon më shumë se 90% të shkëmbimit të ndërsjellë të mallrave në rajon, marrëveshja CEFTA 2006 stimulon rritjen e mëtejshme të shkëmbimit dhe konkurrencës së produkteve. Përveç eliminimit të barrierave tarifore, CEFTA 2006 përfshin edhe masa, që lehtësojnë tregtine si: eliminimin e barrierave jo-tarifore (barrierat teknike në tregti, standardet, masat sanitare dhe fitosanitare, bashkëpunimi i doganave dhe autoriteteve të tjera kufitare, me qëllim për të lehtësuar procedurat administrative).

Gjithashtu, marrëveshja CEFTA 2006 stimulon përmirësimin e bashkëpunimit rajonal ekonomik, sidomos të eksportit në BE.

Përveç kësaj, marrëveshja CEFTA 2006 stimulon procesin e integritimit në BE, duke qënë se tregtia e lirë në rajon është përmendur si një prej kushteve në Marrëveshjen e Stabilizim-Asociimit. Me mbështetjen e GIZ-së (Shoqërisë gjermane për bashkëpunim ndërkombëtar), një mjet online i quajtur "Portali tregtar CEFTA" ka nisur të funksionojë. Ngritja e portalit është rezultat i një procesi kompleks, që ka përfshirë ministrinë përgjegjëse për tregtinë nga të gjitha palët e CEFTA-s në një përpjekje të përbashkët.

Portali përmban të gjitha informacionet e nevojshme dhe praktike për tregti me palët në marrëveshjen e tregtisë së lirë CEFTA "2006". Tregtarët që, importojnë mallra në vendet e CEFTA-s dhe eksportojnë mallra nga vendet e CEFTA-s janë subjekt i një numri rregullash dhe rregulloresh të rëndësishme në lidhje me doganat, licencimin, SPS dhe procedurat e kontrollit veterinar, kërkesat teknike dhe të tjera. Duheshin javë të merrnin informacionin e nevojshëm. Prandaj, qëllimi i portalit është që të reduktojë kohën e kostos të transaksioneve të sipermarreve për mbledhjen e këtij informacioni, si dhe të risë transparencën e procedurave tregtare.

Krijuar si një pikë e vetme e qasjes në informacione të nevojshme nga të teta palët e CEFTA-s, portali përfshin një shpjegim të çdo faze të procedurave tregtare. Ajo jo vetëm liston, por gjithashtu ofron online dokumentat përkatëse, që ju nevojiten kompanive për të eksportuar apo importuar mallra. Barrierat gjuhësore, të cilat shpesh komplikojnë marrjen e informacionit tregtar janë tejkaluar, duke ofruar informacion në të gjitha gjuhët zyrtare, si dhe në gjuhën angleze.

Portali i CEFTA-s mund te arrihet ne

www.ceftatradeportal.com

www.nemeweal.com

www.prom-albania.al

ftojme të gjithë vizitorët dhe personat e interesuar, që të vizitojnë portalin dhe të provojnë dobinë dhe saktësinë e informacionit.

Faqja e internetit përditësohet rregullisht dhe do të zhvillohet dhe permiresohet më tej fale eksperiences dhe reagimeve të perdoruesve.

Rubrika e kompanive te SHGPAZ, te cilat kane regjistruar marken e biznesit te tyre- promocion, mbrojtje biznesi, cilesi, bashkepunim etj.etj.



Rr,Komuna e parisit. Kompleksi "KIKA" Tirane
Tel +355 42 467100; +355 264025564
<http://www.facebook.com/mobiljekoncept>



Flutura & Bijtë
TRANSLATOR



Dallandyshja



Sjellje dhe Stil, si të jeni të pëlqyeshëm për të tjerët !

Shpesh e gjejmë të vështirë t'i lëmë përshtypje të mirë dikujt, e aq më tepër kur mendohet se të gjithë idenë rreth teje, një person e krijon në 30 sekondat e para që ju sheh. E pyesni veten ndonjëherë, se çfarë duhet të bëni më shumë sesa të silleni mirë me dikë që pavarësisht të gjithave, përsëri nuk ka një mendim të mirë për ju? Shkenca ka provuar se po të silleni mirë me dikë me qëllimin që t'ju pëlqejë, nuk është metoda më e mirë. Shpesh funksionon e kundërta. Ja disa mënyra sesi të bëheni miq të ngushtë me ata që nuk ju kanë qejf.

Kërkoni t'ju bëjnë nderë. Një burrë i quajtur Benxhamin Frenklin u mundua të fitonte simpatinë e dikujt, i cili nuk e pëlqente aspak. Benxhamin i kërkoi tjetrit që t'i huante një libër të rrallë dhe kur e mori librin, e falënderoi me mirënjohje. Si rezultat i kësaj huamarrjeje, burri që nuk kishte dashur kurrë t'i fliste Benxhaminit, u bë shok i ngushtë me të. Sipas Frenklinit: "Ai që ju ka bërë një nder, do të jetë më i gatshëm t'ju ndihmojë përsëri, sesa ai të cilin ju vetë e ndihmoni më shumë". Shkencëtarët vendosën ta testojnë këtë teori dhe zbuluan se ata persona të cilëve iu kërkua nga studiuesit t'i bënin një nder personal, e përcaktuan këtë njeri si më të pëlqyeshëm nga pjesa tjetër e grupit. Duket jashtë logjikës, por kjo teori është e vërtetë. Nëse dikush ju bën një nder, atëherë ai arsyeton se ia ka vlejtur t'ju ndihmojë, ndaj ju mendoj si njeri të mirë dhe të pëlqyeshëm.

Synoni për shumë lart. Ky truk konsiston në atë që të kërkoni nga dikush diçka shumë më të madhe, sesa ajo që doni në të vërtetë dhe pastaj të kërkoni atë që synoni në fillim. Nisni duke i bërë një kërkesë qesharake dikujt, të cilën jeni i sigurt se nuk do ta pranojë. Më vonë kthehuni përsëri dhe kërkoni diçka më pak qesharake, diçka që ju e synoni në fillim. Ky truk mund të duket i çuditshëm, por ideja që fshihet pas tij është se personi që ju ka refuzuar në fillim, është ndjerë keq edhe pse kërkesa juaj ishte e paarsyeshme. Kështu që kur ju ktheheni dhe kërkoni diçka të arsyeshme herën tjetër, ai ndihet i detyruar që t'ju ndihmojë. Shkencëtarët e testuan këtë parim dhe zbuluan se funksiononte për sa kohë që personi kërkonte fillimisht një nder shumë të madh e më pas një nder më të vogël. Personit që i kërkohet ndihma ndihet i detyruar që të ndihmonte herën e dytë.

Përdorni emrin e dikujt ose titullin e tij. Dale Carnegie, autor i librit "Si të fitojmë miq", beson se të përdorni emrin e dikujt është diçka shumë e rëndësishme. Ai thotë se emri i një personi është fjala më e bukur që ky njeri do të donte të dëgjonte, pavarësisht gjuhës që thuhet. Emri është pjesa thelbësore e identitetit dhe të dëgjuarit e tij na vërteton ekzistencën tonë. Për këtë arsye ndikon për mirë edhe në krijimin e një ndjenje pozitive në lidhje me atë që e thotë.

Mos i korrigjoni njerëzit kur janë gabim. T'i thoni dikujt se e ka gabim është zakonisht e panevojshme dhe nuk ju jep përkrahjen e atij personi. Në fakt, ekziston një mënyrë për të shprehur mospajtimin tuaj me një çështje, pa i thënë dikujt se është gabim. Quhet mënyra Ransberger Pivot dhe është e shpikur nga Rei Ransberger dhe Marshall Fritz. Funksionon duke dëgjuar ato që personi ka për të thënë dhe duke u përpjekur të kuptoni sesi ndihet dhe përse. Më pas përdorni një pikë të përbashkët që ju ndani me të dhe filloni pastaj të shpjegoni mendimin tuaj, i cili mund të jetë i kundërt. Kjo bën që personi tjetër t'ju dëgjojë më me kujdes dhe ju lejon ta korrigjoni pa humbur vëmendjen e tij.

Thenie te mencura

- Çdo njeri fsheh pas vetes një histori. Ka një arsye pse ata janë ata qe janë. Ata s'janë kështu se duan. Diçka në të kaluarën i ka bërë të tillë dhe shpesh e pamundur të ndryshojnë!
- Patjetër, të gjithë dëshirojmë sukses dhe lumturi. Dikush suksesin e sheh në pasuri, e dikush në miqësi. Mirëpo, të jesh i pasur apo i njohur nuk do të thotë njëkohësisht të jesh edhe i lumtur.
- Njerëzit më të mirë zotërojnë ndjenjën e së bukurës, guximin për të ndërmarrë rreziqe, aftësinë për të thënë të vërtetën, kapacitetin për të bërë sakrificë.
- Kur të ndodhesh përballë dy vendimesh të rëndësishme, hidh një monedhë në ajër. Jo sepse monedha do te bëjë zgjedhjen e duhur për ty, por në momentin që monedha është në ajër do te kuptosh se për cilin vendim shpreson më shumë..
- Shokët më të mirë të udhëtimit janë librat: ata flasin kur ke nevojë, heshtin kur duhet heshtur. Të bëjnë miqësi pa qenë të bezdisshëm. Japin kaq shumë pa kërkuar asgjë.
- Gabojmë gjithmonë. Gabojmë nga inati, nga dashuria, nga xhelozia. Gabojmë për të mësuar. Mësojmë që të mos përsërisim kurrë disa gabime. Gabojmë për të kërkuar falje, për të pranuar.

botuese
msc.Flutura XHABIJA

Mblodhi materialet & draftoi
jur.Marjeta MAZNIKU