

BANKA E SHQIPËRISË

Metodologjia e Vrojtimeve të Harmonizuara të Besimit

PRILL 2017¹

Ermelinda Kristo*

¹ Ky material zëvendëson publikimin: “Shpjegime metodologjike- Rishikim Janar 2014”.

* Banka e Shqipërisë, Departamenti i Politikës Monetare, Zyra e Parashikimit Afatshkurtër. Falënderoj zj. Liljana Boçi dhe zj. Alma Kondi, Instituti i Statistikave Shqiptare (INSTAT), për kontributin dhe bashkëpunimin e ngushtë gjatë procesit të përzgjedhjes dhe aplikimit të praktikave më të mira metodologjike të vrojtimeve, një pjesë e të cilave janë shpjeguar në pjesën e dytë të këtij materiali.

Përmbajtja

I.	Hyrje.....	4
II.	Metodologjia e vrojtimeve të besimit	6
III.	Treguesit e besimit dhe prezantimi i rezultateve.....	10
IV.	Ndryshimet metodologjike pas përfshirjes në Programin e Harmonizimit	11
	Aneks 1. Pyetësorët e Harmonizuar	16
	Aneks 2. Klasifikimi i aktiviteteve ekonomike për VBB	27
	Aneks 3. Trajtimi i vlerave ekstreme në pyetjet sasore	29
	Aneks 4. Grafikët e treguesve të besimit.....	30

Shkurtime:

BE – Bashkimi Evropian

BSH – Banka e Shqipërisë

INSTAT – Instituti i Statistikave

KE – Komisioni Evropian

TB – Tregues Besimi

TNE – Treguesi i Ndjesisë Ekonomike

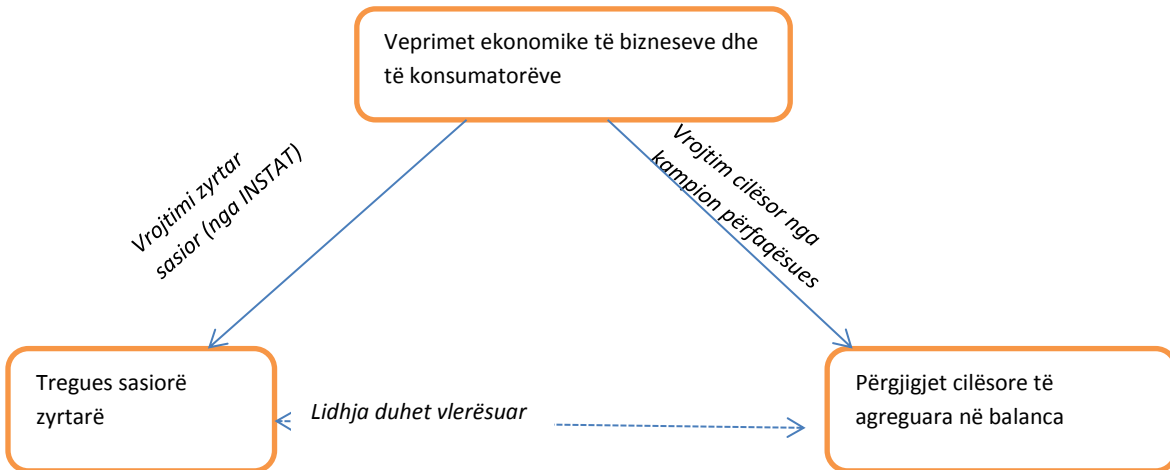
VBB – Vrojtimi i Besimit të Biznesit

VBK – Vrojtimi i Besimit të Konsumatorit

RSN – Regjistri Statistikor i Ndërmarrjeve

I. Hyrje

Qëllimi i këtij materiali është paraqitja e aspekteve metodologjike të vrojtimeve të besimit të biznesit dhe të konsumatorit të harmonizuara me metodologjinë e vendeve të Bashkimit Evropian. Vrojtimit e besimit mbledhin fakte dhe informacione për kushtet e bizneseve dhe gjendjen e individëve bazuar në opinionin e tyre (në ndryshim nga vrojtimit klasike të cilat mbledhin fakte nëpërmjet shifrave). Treguesit e marrë nga vrojtimit e besimit njihen si informacion cilësor, në ndryshim nga informacioni sasior i marrë nga vrojtimit tradicionale (sasiore). Këta tregues plotësojnë setin e informacionit të marrë nga llogaritë kombëtare. Informacioni i marrë nga vrojtimit e besimit konsiderohet i vlefshëm edhe për vendet e zhvilluara e me cilësi të lartë të llogarive kombëtare, sepse: (i) japin një informacion të shpejtë për gjendjen e ekonomisë; (ii) kanë informacion mbi aspekte të cilat nuk mbulohen nga statistikat zyrtare; (iii) nuk rishikohen. Në figurën më poshtë paraqitet në mënyrë skematike lidhja midis dy matjeve: rezultateve nga matjet tradicionale sasiore dhe atyre nga vrojtimit e besimit.



Burimi: Përshtatur nga *Cunningham* (1997)².

Rezultatet e marra nga vrojtimit e besimit janë të vlefshme nëse ato paraprijnë zhvillimet në treguesit sasiorë zyrtarë. Nëse aspektet e sjelljes së bizneseve dhe të konsumatorëve të matura nëpërmjet vrojtimeve të besimit kanë një lidhje të mirë dhe shpjegojnë treguesit përkatës nga statistikat zyrtare, në këtë rast të dhënat e vrojtimeve konsiderohen të vlefshme për t'u përdorur (P.sh.: prirja për të konsumuar e konsumatorëve lidhet pozitivisht me konsumin e popullatës nga llogaritë kombëtare; prirja për të kryer investime e bizneseve me serinë e investimeve zyrtare, etj.).

Fillimi i vrojtimeve të besimit në vendet e zhvilluara daton në vitet 1920, fillimisht të organizuara nga shoqëri tregtare dhe më vonë edhe nga institucione statistikore dhe banka qendrore. Ndër vrojtimit më të hershme të besimit të biznesit janë ato të organizuara nga Konfederata e Industrive Britanike, Instituti

² Cunningham, A. (1997): "Quantifying survey data", Banka e Anglisë, Buletini Tremujor, Artikull, Gusht 1997.

për Kërkime Ekonomike (IFO) në Gjermani dhe Instituti Kombëtar i Statistikave dhe Studimeve Ekonomike (INSEE) në Francë³. Për sa i përket konsumatorëve, vrojtimi i parë që synoi të maste ndjesinë apo besimin e tyre u zhvillua në Shtetet e Bashkuara të Amerikës në vitin 1946⁴.

Në Bankën e Shqipërisë vrojtimet e besimit kanë filluar të organizohen që prej vitit 2002, në bashkëpunim me Institutin e Statistikave (INSTAT) dhe fillimisht me asistencën e IFO. Prej tyre është përftuar informacion i rëndësishëm për të kuptuar më mirë zhvillimet ekonomike. Rezultatet e vrojtimeve të besimit janë përdorur për të plotësuar informacionin e marrë nga statistikat zyrtare në analizat periodike të Bankës së Shqipërisë. Informacioni nga balancat e veçanta apo të kombinuara nga vrojtimet përdoren prej më shumë se gjashtë vitesh si lëndë e parë për modelet e parashikimit afatshkurtër të rritjes ekonomike. Informacioni në lidhje me ecurinë e çmimeve nga bizneset dhe nga konsumatorët janë përdorur për të analizuar natyrën dhe ecurinë e pritjeve të inflacionit në ekonomi. Së fundi, informacioni mikro i marrë nga VB ka shërbyer për ndërtimin e treguesve të matjes së pasigurisë ekonomike. Duke filluar nga muaji maj i vitit 2016, vrojtimet e besimit kryhen me frekuencë mujore dhe me metodologji të unifikuar me atë të Komisionit Evropian.

Në Bankën e Shqipërisë cilësia e informacionit të marrë nga vrojtimet e besimit është analizuar periodikisht. Studimet empirike kanë vërtetuar vlefshmërinë e informacionit të marrë nga vrojtimet e besimit në vite⁵. Në të njëjtën kohë, vrojtimet e besimit kanë evoluar duke iu përgjigjur kërkesave për rritje të cilësisë së këtyre vrojtimeve, në plan kombëtar dhe ndërkombëtar⁶. Duke filluar nga muaji maj i vitit 2016, vrojtimet e besimit kryhen nën programin e Komisionit Evropian për harmonizimin e tyre në vendet anëtare dhe candidate. Synimi i këtij programi është të përafrojë metodologjitë e vendeve të ndryshme me praktikën më të mira të kryerjes së vrojtimeve të besimit. Informacioni i grumbulluar në këtë mënyrë është i krahasueshëm dhe mund të përdoret për të studiuar gjendjen ciklike të ekonomive të vendeve të ndryshme.

Materiali më poshtë vijon me shpjegimin e karakteristikave metodologjike të vrojtimeve të besimit (pjesa e dytë), me përshkrimin e treguesve të besimit të llogaritur dhe prezantimin e tyre (pjesa e tretë) dhe me ndryshimet kryesore që solli përfshirja e BSH-së në programin e harmonizimit të KE-së (pjesa e katërt). Pyetësorët e detajuar që përdoren për këto vrojtime si dhe aspekte të tjera më teknike të metodologjisë paraqiten në katër anekset e këtij materiali.

³ OECD, 2003: "Business Tendency Surveys: A Handbook"

⁴ Universiteti i Michigan, Vrojtimi i Konsumatorëve, "Përshkrimi i Vrojtimet", <https://data.sca.isr.umich.edu/survey-info.php>

⁵ Shih Çeliku dhe Shtylla (2007) "Vrojtimi i besimit të biznesit: aspekte metodologjike dhe analizë ekonomike e rezultateve"; Lama dhe Istrefi (2007): "Besimi konsumator dhe ekonomia shqiptare – një urë e re informacioni"; Kristo (2010) "Treguesit e besimit, përdorimi i informacionit prej tyre dhe sinkronizimi me vendet e BE-së; Kristo, Boka dhe Ibrahimaj (2014) "Vrojtimi i besimit të bizneseve dhe të konsumatorëve – Shpjegime metodologjike, rishikim Janar 2014".

⁶ Bashkëpunim dhe asistencë teknike me IFO deri në vitin 2006 dhe me Komisionin Evropian që nga viti 2015.

II. Metodologjia e vrojtmeve të besimit

Si në çdo vrojtim tjetër, karakteristikat kryesore të vrojtmeve të besimit janë pyetësorët, zgjedhja e kampionit përfaqësues të popullatës, mënyra se si do të mblidhet informacioni dhe së fundmi agregimi dhe paraqitja e rezultateve. Në dallim nga vrojtmet tradicionale sasiore, të gjitha hapat e vrojtmeve të besimit kryhen më shpejt. Kjo sepse natyra cilësore e pyetjeve e bën më të lehtë dhënien e përgjigjes nga bizneset apo individët. Gjithashtu, procesi i grumbullimit të informacionit dhe agregimi i tij në tregues sasiore është një proces relativisht më i thjeshtë në krahasim me vrojtmet sasiore. Në vijim do të trajtohen karakteristikat kryesore të vrojtmeve të besimit.

Pyetësorët. Një nga parimet bazë të ndërtimit të pyetësorit të vrojtmeve të besimit është thjeshtësia e tij. Plotësimi i tij nga bizneset dhe konsumatorët kryhet në një kohë shumë më të shkurtër se sa plotësimi i një pyetësori sasiore. Pothuajse të gjitha pyetjet e VBB-së dhe VBK-së jepen me alternativa përgjigjeje. Pyetjet e VBB-së japin në përgjithësi tre alternativa përgjigjeje (pozitive, neutrale, negative), ndërsa konsumatorët duhet të zgjedhin një nga pesë alternativat e pyetjeve të përfshira në VBK (shumë pozitive, pozitive, neutrale, negative, shumë negative). Lista e plotë e pyetjeve sipas pyetësorëve për çdo sektor paraqitet në aneksin 1. Në pjesën e katërt të materialit shpjegohen ndryshimet e ndodhura në pyetësorët pas procesit të kalimit në programin e harmonizimit.

Metoda e intervistës. Pjesëmarrja në vrojtim është vullnetare. Cilësia e rezultateve varet shumë nga dëshira e bizneseve dhe konsumatorëve për të marrë pjesë. Për të rritur shkallën e përgjigjes janë marrë disa masa:

- (i) Metoda e plotësimit të pyetësorit është intervistë e drejtpërdrejtë midis intervistuesit të INSTAT-it dhe konsumatorit ose përfaqësuesit të biznesit. Kjo shpejton procesin e marrjes së përgjigjeve dhe mundëson sqarimin e paqartësive të cilat mund t'u lindin të intervistuarve.
- (ii) Për vrojtimin e besimit konsumator, për çdo familje të përfshirë në zgjedhje vendosen 4 të tjera rezervë në të njëjtën njësi primare zgjedhjeje. Këto shërbejnë si zëvendësuese të familjes së parë të zgjedhur në rastet kur refuzon të përgjigjet apo kur nuk gjendet kontakti. Kjo redukton në minimum numrin e pyetësorëve pa përgjigje (*unit non response*).
- (iii) Intervistuesit të cilët kryejnë intervistat në terren trajnohen lidhur me pyetësorin, natyrën e informacionit që ai kërkon si dhe mënyrën më të mirë të marrjes së përgjigjes. Intervistuesit në përgjithësi synojnë të marrin përgjigje për të gjitha pyetjet e pyetësorit, duke ulur kështu numrin e pyetjeve pa përgjigje (*item non response*).
- (iv) Për intervistuesit përgatitet një udhëzues i hollësishëm që shpjegon çdo pyetje dhe përmban një numër telefoni për çdo paqartësi që mund të dalë gjatë fazës së intervistimit në terren.
- (v) Në fund të çdo pyetësori vendoset lidhja e faqes së internetit ku bizneset mund të gjejnë analizën dhe rezultatet më të fundit të publikuara në faqen e internetit të Bankës së Shqipërisë.
- (vi) Herë pas here përgatiten broshura informuese të cilat dërgohen pranë bizneseve së bashku me pyetësorin e radhës. Në këto broshura ofrohet informacion më i detajuar për sektorin ku operon biznesi.

Popullata dhe baza e zgjedhjes (frame). Saktësia e rezultateve të marra nga vrojtimit e besimit varet shumë nga ndërtimi i kampionit dhe përdorimi i listave sa më të plota të bizneseve dhe të konsumatorëve. Lista e bizneseve që shërben si popullatë për VBB-në është Regjistri Statistikor i Ndërmarrjeve i INSTAT-it. Regjistri përfshin të gjitha njësitë ligjore të regjistruara pranë Qendrës Kombëtare të Regjistrimit dhe pranë Organeve Tatimore.

Tabela 1 liston informacionin e popullatës për katër vrojtimit e bizneseve bazuar në RSN e vitit 2015, e përpiluar nga ekspertët e metodologjisë pranë INSTAT-it. Përpara se të kryhet zgjedhja rastësore e ndërmarrjeve, nga baza e zgjedhjes përjashtohen paraprakisht bizneset me më pak se 5 të punësuar për sektorët e industrisë dhe të shërbimeve dhe më pak se 2 të punësuar për sektorët e ndërtimit dhe të tregtisë. Kjo shërben si baza e zgjedhjes pas përjashtimit të mësipërm (procesi *cut-off*).

Tabelë 1: Të dhëna të përgjithshme të popullatës, bazës së zgjedhjes dhe kampionit (në nr. biznesesh)

Sektori	Popullata (nr. biznesesh të regjistruar në RSN)	Baza e zgjedhjes para përjashtimit	Baza e zgjedhjes pas përjashtimit	Kampioni
Industri	10257	9978	2264	404
Ndërtim	4946	4821	2858	203
Shërbime	52125	51470	4695	342
Tregti me pakicë	45529	45177	15823	342

Për **industrinë**, baza e zgjedhjes pas përjashtimit përbën 23% të numrit të ndërmarrjeve dhe përfaqëson 93% të xhiros totale të sektorit dhe ka të punësuar 80% të totalit të punonjësve.

Për **ndërtimin**, në bazën e zgjedhjes pas përjashtimit janë përfshirë 59% e ndërmarrjeve, të cilat përfaqësojnë 99% të xhiros dhe 94% të të punësuarve të sektorit të ndërtimit.

Baza e zgjedhjes së vrojtimit të **shërbimeve** përfshin vetëm 9% të totalit të ndërmarrjeve në këtë sektor, duke treguar për shkallën e lartë të fragmentimit. Këto ndërmarrje nga ana tjetër përfaqësojnë 80% të xhiros dhe 48% të të punësuarve në sektorin e shërbimeve.

Së fundmi, në sektorin e **tregtisë**, numri i bizneseve në bazën e zgjedhjes përbën 22% të të gjithë popullatës nga RSN (gjithë sektori i tregtisë). Këto biznese zënë një peshë 85% sipas vlerës së shtuar dhe 64% sipas numrit të të punësuarve.

Lista e konsumatorëve, e cila shërben si popullatë për VBK-në, është marrë nga të dhënat e Regjistrimit të Përgjithshëm të Popullsisë dhe Banesave të vitit 2011. Ky regjistër përmban numërimin e plotë të të gjithë individëve dhe banesave. Në 1 Janar 2016 numri i popullsisë mbi 15 vjeç, e cila shërben si popullata e VBK-së, konsiston në 2 376 milionë individë.

Kampioni. Teorikisht njihen disa metoda për nxjerrjen e rezultateve të një popullate të caktuar. Mënyra më e drejtpërdrejtë është mbledhja e të dhënave për të gjithë individët brenda popullatës që vrojtohet. Në praktikë vrojtimi i të gjithë popullatës është një metodë e kushtueshme dhe kërkon shumë kohë. Në përgjithësi metodat e tjera të vrojtimit nxjerrin nga popullata në shqyrtim një nënpopullatë apo kampion “përfaqësues”. Rezultatet e nxjerra nga kampioni përfaqësojnë rezultatet për gjithë popullatën. Dy metodat kryesore për të ndërtuar një kampion janë: metoda qëllimore (*purposive sample*) dhe metoda rastësore (*random sampling*). Në rastin e vrojtimit të besimit të Bankës së Shqipërisë kampioni

zgjidhet nëpërmjet zgjedhjes rastësore, pasi ajo bën të mundur nxjerrjen e rezultateve “më përfaqësuese” për popullatën, pa qenë e nevojshme të bëhen supozime. Në rastin e VBK-së kampioni është ndërtuar me qëllim që të përfaqësojë të gjithë konsumatorët mbi 15 vjeç. Për VBB-në, kampioni i ndërtuar përfaqëson pothuajse të gjitha bizneset e regjistruara në Regjistrin Statistikor të Ndërmarrjeve të INSTAT-it. Më shumë detaje mbi popullatën e përfaqësuar nga VBB jepen në aneksin 2.

Në praktikën më të mirë të metodologjive të vrojtimit të besimit sugjerohet që, përpara se të vijohet me zgjedhjen rastësore, popullata të ndahet në grupe apo shtresa me karakteristika të përbashkëta, p.sh. me madhësi të përafërt. Arsyeja për këtë ndarje është se varianca brenda shtresave është më e vogël se varianca e gjithë popullatës. Kjo e bën më eficiente metodën e zgjedhjes rastësore duke siguruar një vlerësim më të saktë rreth treguesit të popullatës. Për ndarjen e popullatës në disa shtresa përdoren tregues të tjerë zyrtarë të njohur për popullatën e vrojtuar. Zgjedhja e rastit aplikohet mbi secilën nga këto shtresa. Për bizneset, shtresat zgjidhen duke përdorur dy kriterë, madhësia dhe aktiviteti ekonomik. Për ndarjen sipas madhësisë është përdorur numri i të punësuarve për çdo biznes bazuar në informacionin e marrë nga Regjistri i Bizneseve. Për ndarjen sipas aktivitetit ekonomik u përdor klasifikimi i bizneseve të regjistruara në regjistrin sipas Nomenklaturës së Veprimtarive Ekonomike Rev.2. Në përputhje me praktikën më të mirë, shpërndarja e bizneseve në shtresa është kryer duke përdorur shpërndarjen Neyman (*Neyman optimum allocation*), bazuar në numrin e të punësuarve. Në rastin e konsumatorëve, kriteret për zgjedhjen e shtresave janë gjeografia dhe densiteti i rajonit ku bëjnë pjesë.

Mbledhja e informacionit. Pyetësorët plotësohen pranë bizneseve dhe familjarëve midis datës 1 dhe 15 të çdo muaji. Intervistuesit trajnohen periodikisht dhe në rastin kur në pyetësor përfshihen pyetje të reja. Procesi i hedhjes së të dhënave në databazë, kontrolli, peshimi dhe agregimi përfundon 5 deri 7 ditë pune para mbarimit të muajit. Para se t’i nënshtrohet procesit tjetër, atij të agregimit, pyetjet sasiore i nënshtrohen procesit të identifikimit dhe pastrimit nga vlerat ekstreme (*outlier*). Metoda e përdorur për këtë proces shpjegohet në aneksin 3.

Agregimi. Informacioni cilësor i marrë nga vrojtimit e besimit kthehet në sasiore (kuantifikohet) nëpërmjet procesit të agregimit. Procesi i agregimit bëhet në tre nivele kryesore, duke filluar me çdo pyetje (balanca neto), pastaj në nivel sektori (treguesit e besimit) dhe më në fund në nxjerrjen e një treguesi përfaqësues për të gjithë ekonominë (treguesi i ndjesisë ekonomike).

Në nivelin e parë të agregimit përgjigjet e bizneseve dhe të konsumatorëve kuantifikohen nëpërmjet balancës neto. Kjo është diferenca midis bizneseve/konsumatorëve që raportojnë përmirësim me ato që raportojnë keqësim. Balanca merr vlera brenda intervalit -100 deri 100 pikë përqindje. Megjithatë në rastin e bizneseve atyre u kërkohet që të raportojnë ndryshimet krahasuar me një tremujor më parë, seritë e VBB-së shfaqin sjellje sezonale. Për këtë arsye ato rregullohen për sezonalitet.

Pasi agregohen në nivelin e parë, balancat neto kalojnë në procesin e vlerësimit për të parë sa informative janë. Balancat më të vlefshme, ato që kanë lidhjen më të fortë lineare me serinë e referencës, agregohen në nivel sektori për të përfutur Treguesit e Besimit. Gjatë kalimit në programin e harmonizimit u ndryshuan disa nga balancat formuese të treguesve të besimit. Më shumë për këto

ndryshime do të sqarohet në pjesën IV. Së fundmi, të gjitha balancat e zgjedhura për të ndërtuar treguesit e besimit të sektorëve agregohen përsëri në nivel ekonomie.

Peshimi. Përgjigjet e **konsumatorëve** peshohen vetëm një herë, pasi ka përfunduar faza e plotësimit të pyetësorit dhe mbledhja e të dhënave. Kriteret e peshimit janë zona gjeografike, mosha e individit, gjinia dhe madhësia e popullatës/dendësia. Arsyet e peshimit në rastin e VBK-së është se një pjesë e karakteristikave të konsumatorëve nuk dihen në kohën e ndërtimit të kampionit, si p.sh. gjinia apo mosha.

Për **bizneset**, peshimi kryhet në dy faza. Peshimi i fazës së parë reflekton strukturën e kampionit ndërsa peshimi i fazës së dytë reflekton strukturën e ekonomisë. Në fazën e dytë, peshat janë në proporcion me peshën relative të degëve të caktuara të ekonomisë. Duke përdorur terminologjinë e manualit të OECD-së, peshat e fazës së parë quhen peshat e zgjedhjes, ndërsa peshat e fazës së dytë quhen peshat e madhësisë.

Peshat e zgjedhjes janë e anasjella e probabilitetit të përfshirjes së një biznesi në kampion. Në rastin e ndërmarrjeve të mëdha, ku probabiliteti i përfshirjes është 1, rrjedhimisht edhe pesha është 1. Peshat e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme janë më të mëdha se 1 duke qenë se probabiliteti i zgjedhjes është më i vogël se 1. Sa më e madhe është një shtresë (*stratë*), aq më i vogël është probabiliteti i përfaqësimit të një ndërmarrjeje dhe aq më e madhe është pesha që do t'i vihet kësaj ndërmarrjeje. Pra në kampionin e ndërtuar, ndërmarrja në grupin më të madh ka peshën e zgjedhjes më të madhe. Në një farë mënyre përgjigjja e saj do të përfaqësojë përgjigjen edhe të të gjitha ndërmarrjeve të tjera brenda asaj shtrese. Nëse kampioni do të ishte zgjedhja e rastit e thjeshtë, jo e shtresëzuar, të gjitha bizneset do të kishin të njëjtin probabilitet përfaqësimi dhe pesha e tyre do të ishte e barabartë.

Peshat e madhësisë idealisht duhet të vareshin nga natyra e pyetjes e cila do të agregohet. P.sh., pyetjet për prodhimin duhen peshuar me vlerën relative të prodhimit që ka biznesi i pyetur, pyetjet për punësimin me numrin e të punësuarve etj. Në praktikë kjo është një mënyrë e kushtueshme dhe praktikisht e pamundur. Ajo çfarë rekomandohet është përdorimi i informacionit të jashtëm, i cili të përfaqësojë sa më mirë madhësinë e grupeve dhe nëndegëve të ekonomisë. Në rastin tonë, ne kemi zgjedhur të dhënat e xhiros nga Anketa Strukturore e Ndërmarrjeve.

Në mënyrë të përmbledhur, agregimi i rezultateve të bizneset jepet nga formula standarde *Horvitz-Thompson* (HT):

$$a. Y^{HT} = \frac{1}{W} \sum_{i \in p} \frac{w_i}{\pi_i} y_i$$

Ku Y^{HT} është vlerësimi HT i popullatës për treguesin Y ; p është zgjedhja; π_i është probabiliteti i përfshirjes, w_i është pesha bazuar në madhësinë e njësisë, W është pesha e popullatës (totali i peshave të madhësisë së të gjitha njësive të përfshira në popullatë).

Në fazën e parë të peshimit, përgjigjet e secilit biznes dhe konsumator peshohen në nivel individual për të arritur në një vlerësim të popullatës, duke përdorur peshat e zgjedhjes ($\frac{1}{\pi_i}$). Këto pesha rishikohen çdo

muaj dhe rishpërndahen në rast se ka biznese të cilat nuk janë përgjigjur. Peshat e bizneseve që nuk është përgjigjur rishpërndahet te ndërmarrjet e përgjigjura, brenda shtresës fillestare ku ato janë përzgjedhur. Pra peshat fillestare $\frac{1}{\pi_i}$ rillogaritet. Në një fazë të dytë, përgjigjet e bizneseve peshohen përsëri, për të reflektuar më mirë strukturën e ekonomisë, duke përdorur *peshat e madhësisë* (w_i). Peshimi i fazës së dytë bëhet për të llogaritur tregues në nivele më të larta agregimi (në nivel të parë dhe të dytë të kodit NVE Rev.2). Grupimeve me xhiron më të madhe u caktohet një peshë më e madhe gjatë mesatarizimit të vlerësimeve për të arritur në treguesin e agreguar⁷. Pra peshat e madhësisë bie në formulën më lart dhe përdoret vetëm në nivel më të lartë agregimi (w_i në formulën më lart është 1).

III. Treguesit e besimit dhe prezantimi i rezultateve

Si rezultat i procesit të agregimit dhe të peshimit të rezultateve përfitohen pesë tregues besimi, të cilët përmbledhin besimin e secilit sektor të vrojtuar si dhe një tregues i vetëm, treguesi i ndjesisë ekonomike, i cili përmbledh besimin e të gjithë agjentëve në ekonomi. Treguesi i besimit të industrisë (TBI) aktualisht formohet si mesatare e thjeshtë aritmetike e balancave të *prodhimit, inventarëve dhe porosive të reja*, përkatësisht pyetjet 1, 2 dhe 4 të pyetësori i industrisë. Treguesi i besimit në ndërtim (TBN) është mesatarja aritmetike e *aktivitetit ndërtues dhe porosive* (pyetja 1 dhe 3 e pyetësorit të ndërtimit). Treguesi i besimit të shërbimeve (TBSH) është mesatarja aritmetike e *gjendjes së biznesit dhe e kërkesës* (pyetja 1 dhe 2 e pyetësorit të shërbimeve). Treguesi i besimit në tregti (TBT) është mesatarja aritmetike e balancave të *gjendjes së biznesit dhe pritjeve për punësimin* (pyetja 1 dhe 5 e pyetësorit të tregtisë). Treguesi i besimit të konsumatorëve (TBK) është mesatarja aritmetike e balancave të pritjeve për *gjendjen financiare, pritjet për gjendjen e ekonomisë, situatën e blerjeve të mëdha dhe gjendjes së të ardhurave dhe shpenzimeve* (pyetjet 2, 4, 8 dhe 12 të pyetësori i konsumatorëve). Së fundmi, të gjitha balancat e pyetjeve të përfshira në TB si më lart përdoren përsëri për të ndërtuar Treguesin e Ndjesisë Ekonomike (TNE).

Balancat e përdorura për të formuar treguesit e agreguar të besimit të biznesit rregullohen paraprakisht për sezonalitet. Zgjedhja e tyre bazohet në lidhjen që ato kanë me ndryshimin vjetor të prodhimit të brendshëm bruto real, të zgjedhur si seri reference. Para se të mesatarizohen për të formuar TNE-në këto balanca standardizohen. Seria e TNE-së llogaritet si mesatarja e peshuar e balancave të standardizuara. Llogaritja e peshave për sektorët bazohet në peshën që ka vlera e shtuar e secilit në PBB. Për ta bërë më të lehtë interpretimin dhe paraqitjen grafike, TNE ka mesataren afatgjatë 100 dhe devijim standard 10^8 . TNE=100 do të thotë një vështrim i qëndrueshëm për ecurinë e ekonomisë.

⁷ Peshat llogariten bazuar në statistikën zyrtare të vlerës së xhiros së bizneseve nga të dhënat e Anketës Strukturore pranë Ndërmarrjeve.

⁸ Mënyra e llogaritjes së TNE-së është e ngjashme me atë të përdorur nga Komisioni Evropian. Më shumë mbi treguesit e ndryshëm të agreguar që ndërtohen në Bankën e Shqipërisë paraqitet në artikullin “Treguesit e besimit, përdorimi i informacionit prej tyre dhe sinkronizimi me vendet e BE-së”, Buletini i Bankës së Shqipërisë, 6M-2 2010.

TNE>100 do të thotë një vështrim optimist për aktivitetin ekonomik. TNE<100 do të thotë një vështrim pesimist për aktivitetin ekonomik.

Prezantimi i rezultateve të vrojtimeve të besimit kryhet duke pasur parasysh disa lloje përdoruesish të tyre. Një analizë e përgjithshme e rezultateve publikohet periodikisht në faqen e internetit të Bankës së Shqipërisë, 15 ditë pas mbarimit të çdo tremujori. Në të analizohen zhvillimet kryesore të treguesve të besimit dhe të balancave formuese të tyre. Ecuria e treguesve të besimit jepet grafikisht dhe krahasohet me mesataret historike përkatëse, duke e bërë më të lehtë interpretimin e rezultateve. Për ata studiues, gazetarë apo studentë të cilët kërkojnë të dhëna më të detajuara publikohen në format *Excel*-i seritë kohore të treguesve të besimit dhe të balancave të detajuara, të rregulluara dhe të parregulluara për sezonalitet.

IV. Ndryshimet metodologjike pas përfshirjes në Programin e Harmonizimit

Komisioni Evropian, duke filluar nga viti 1961, organizon një program për harmonizimin e Vrojtimit të Besimit të Biznesit dhe Vrojtimit të Besimit të Konsumatorit në vendet anëtare dhe kandidatë të Bashkimit Evropian⁹. Vrojtimi i parë i harmonizuar ishte vrojtimi i industrisë në vitin 1962 dhe që atëherë programi është zgjeruar si në sektorët që mbulon ashtu edhe në vendet pjesëmarrëse. Aktualisht programi i harmonizimit mbulon pesë sektorët kryesorë ekonomikë (industri, ndërtim, shërbime, tregti dhe konsumatorët) në 28 vendet e Bashkimit Evropian, si dhe në 5 vendet kandidatë: Shqipëri, Maqedoni, Mal i Zi, Serbi dhe Turqi.

Qëllimi kryesor i programit të harmonizimit është të mbledhë informacion për gjendjen ciklike të ekonomive të vendeve anëtare dhe kandidatë për anëtarësim në Bashkimin Evropian. Ai synon të bëjë të mundur krahasimin e rezultateve të vrojtimeve të besimit ndërmjet vendeve të ndryshme. Produktet e këtij programi janë mjete të rëndësishme për mbikëqyrjen ekonomike të BE-së si dhe shërbejnë për harmonizimin sa më të mirë të politikave ekonomike. Metodologjia e Komisionit Evropian është përdorur nga OECD për të përcaktuar një metodologji standarde për kryerjen e vrojtimeve edhe në vendet e tjera anëtare të OECD-së. Duke filluar nga viti 1991, Komisioni Evropian në bashkëpunim me OECD-në kanë përpiluar udhëzime dhe rekomandime të praktikave më të mira për kryerjen e vrojtimeve të besimit.

Institucionet që do të kryejnë vrojtimet e harmonizuara zgjidhen nëpërmjet një ftese për aplikim nga Komisioni Evropian (KE) dhe mbështeten me anë të një granti, i cili financon deri në 50% koston totale të kryerjes së vrojtimeve. Të dhënat e mbledhura nga vrojtimet e harmonizuara të besimit mbeten në pronësi të institucionit që i kryen ato, por KE-ja ka të drejtën që paralelisht t'i përdorë këto të dhëna. Banka e Shqipërisë, pasi mori ftesën nga Komisioni Evropian, aplikoi në muajin tetor të vitit 2015. Faza e aplikimit për të marrë pjesë në programin e Komisionit Evropian (KE) për Harmonizimin e VB përfundoi

⁹ Komisioni Evropian, 2006: *"The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys"*, Special Report No5, European Economy.

me sukses dhe Banka e Shqipërisë me nënkontraktor INSTAT-in u shpall fituese në janar të vitit 2016. Duke filluar nga muaji maj i vitit 2016, BSH në bashkëpunim me INSTAT, do të vijojë të organizojë këto vrojtime nën programin e KE-së për Harmonizimin e Vrojtimeve të Besimit Konsumator dhe të Biznesit për vendet anëtare dhe kandidatë të Bashkimit Evropian (BE).

Përfshirja e Vrojtimeve të Besimit të Shqipërisë në Programin e Harmonizimit ka këto **përparësi**:

(i) Baza e të dhënave me frekuencë mujore do të pasurohet, pasi me standardin e ri të kërkuar nga KE, vrojtimet e besimit kryhen me frekuencë mujore dhe jo më tremujore.

(ii) Metodologjia e zgjedhjes së kampionit të bizneseve dhe të konsumatorëve është përmirësuar më tej, duke zgjedhur një prej varianteve të sugjeruara në praktikat e kryerjes së vrojtimeve të besimit.

(iii) Rezultatet e vroitimit peshohen në mënyrë që kampioni i zgjedhur të përfaqësojë më mirë strukturën e popullsisë së bizneseve dhe të konsumatorëve në studim.

(iv) Përafrimi më i mirë me metodologjinë e vendeve të tjera të Bashkimit Evropian do të mundësojë analiza krahasuese mbi sinkronizimin e cikleve të biznesit.

Banka e Shqipërisë e ka përshtatur gradualisht në vite metodologjinë me atë të Komisionit Evropian. Megjithatë, pjesëmarrja në program do të sjellë disa ndryshime. Ndryshimet kryesore, që sjell përfshirja në Programin e Komisionit Evropian, janë:

(I) frekuenca me të cilën kryhen vrojtimet rritet (nga 4 në 12 herë në vit);

(II) pyetësorët harmonizohen plotësisht me pyetësorët e KE-së;

(III) metodologjia përafrohet edhe më shumë me rekomandimet dhe praktikat më të mira të KE-së.

Si pasojë e pikës dy më lart, disa seri kohore të treguesve të vroitimit të biznesit nuk do të vijnë të publikohen, pasi pyetësi i ri nuk i përfshin pyetjet përkatëse. Njëkohësisht, seri të reja do të fillojnë të ndërtohen, si për bizneset ashtu edhe për konsumatorët, të bazuara në pyetje të reja të përfshira në pyetësorët e VBB-së dhe VBK-së. Në tabelën 2 janë paraqitur të përmbledhura ndryshimet kryesore që kanë ndodhur në pyetësorët e bizneseve pas kalimit në programin e harmonizimit. Në pyetësorët e VBK-së, baza e krahasimit për pyetjet do të jetë vjetore (ishte tremujore)¹⁰. Përveç ndryshimit të bazës krahasuese, pyetësi i ri i VBK-së do vijojë të përmbajë pyetjet e mëparshme (pyetjet 1 deri 12, aneksi 1). Pyetjet 13 deri 15 janë pyetje të reja të shtuara pyetësorit të VBK-së.

¹⁰ Gjykohet që ndryshimi në mënyrën se si formulohet pyetja (duke kërkuar krahasime vjetore) nuk do të sjellë shprehje të serive kohore të treguesve që merren nga VBK-ja, pasi analiza të mëparshme kanë treguar se bizneset dhe konsumatorët mbajnë parasysh një periudhë më të gjatë krahasimi kur japin përgjigjet (pavarësisht se u kërkohej të bëjnë krahasime tremujore). Analiza e rezultateve të cilat kryhen për të nxjerrë në pah periudhën e krahasimit jep rezultate të ngjashme me analizat e kryera nga vendet e BE-së për treguesit e vrojtimeve të besimit.

Një pjesë e pyetjeve të VBB-së, të cilat nuk janë pjesë e pyetësorit të harmonizuar do të përfshihen në pyetësorët me frekuencë tremujore¹¹. Zgjedhja e muajve ku do të përfshiheshin korrespondon me kohën në të cilën vrojtimet me frekuencë tremujore kryheshin para procesit të harmonizimit. Pyetjet e shtuara janë pyetjet mbi gjendjen financiare të bizneseve, normën e shfrytëzimit të kapaciteteve (në sektorët e ndërtimit, shërbimit dhe tregtisë) dhe pritjet për inflacionin në të ardhmen. Dy herë në vit, në muajt prill dhe tetor, në pyetësorin e industrisë shtohet dhe rubrika e pyetjeve lidhur me investimet (Aneksi 1).

Tabelë 2: Krahasimi i pyetësorëve para dhe pas harmonizimit

Sektori i industrisë	
Pyetësi i vjetër	Pyetësi i harmonizuar
-Ecuria e ekonomisë, aktuale dhe e pritur	
-Gjendja e biznesit, aktuale dhe e pritur	
-Faktorët që kufizojnë aktivitetin	-Faktorët që kufizojnë prodhimin (P8)
-Kërkesa, aktuale dhe e pritur	
-Eksportet, aktuale dhe e pritur	-Porositë nga eksportet, aktuale dhe pritje (P3+P12)
-Prodhimi, aktual dhe i pritur	-Prodhimi, aktual dhe pritje (P1+P5)
-Inventarët, aktual dhe të pritur	-Inventarët, aktual (P4)
-Çmimet e prodhimit, aktual dhe të pritur	-Çmimet e prodhimit, pritje (P6)
-Niveli i punësimit, aktual dhe i pritur	-Niveli i punësimit, pritje (P7)
-Paga, aktuale dhe e pritur	
-Gjendja financiare	-Gjendja financiare (P17)
-Norma e shfrytëzimit të kapaciteteve	-Norma e shfrytëzimit të kapaciteteve (P13)
-Kapaciteti aktual, vlerësim cilësor	-Kapaciteti aktual, vlerësim cilësor (P9)
-Porositë në krahasim me normalen, aktuale dhe pritje	-Porositë në krahasim me normalen, aktuale (P2)
-Muaj prodhimi i siguar	-Muaj prodhimi i siguar (P10)
-Faktorët që kufizojnë shfrytëzimin e kapaciteteve	
-Kufizimet financiare, mënyrat	
-Pritjet për inflacionin	-Pritjet për inflacionin (P18)
	-Pozita konkurruese në tregun vendas (P14)
	-Pozita konkurruese në tregjet e huaja, brenda BE (P15)
	-Pozita konkurruese në tregjet e huaja, jashtë BE (P16)
	-Porositë, krahasim tremujor (P11)
Sektori i ndërtimit	
Pyetësi i vjetër	Pyetësi i harmonizuar
-Ecuria e ekonomisë, aktuale dhe e pritur	
-Gjendja e biznesit, aktuale dhe e pritur	
-Faktorët që kufizojnë aktivitetin	-Faktorët që kufizojnë aktivitetin (P2)
-Kërkesa, aktuale dhe e pritur	
-Prodhimi, aktual dhe i pritur	-Aktiviteti ndërtues, aktual (P1)
-Inventarët, aktual dhe të pritur	
-Çmimet e prodhimit, aktual dhe të pritur	-Çmimet, pritje (P5)
-Niveli i punësimit, aktual dhe i pritur	-Niveli i punësimit, aktual dhe i pritur (P8+P4)
-Paga, aktuale dhe e pritur	
-Gjendja financiare aktuale	-Gjendja financiare aktuale (P9)
-Norma e shfrytëzimit të kapaciteteve	-Norma e shfrytëzimit të kapaciteteve (P7)
-Kapaciteti aktual, vlerësim cilësor	

¹¹ Në muajt mars, qershor, shtator dhe dhjetor.

-Porositë në krahasim me normalen, aktuale dhe pritje	-Porositë, aktuale (P3)
-Muaj prodhimi i siguar	-Muaj prodhimi i siguar (P6)
-Faktorët që kufizojnë shfrytëzimin e kapaciteteve	
-Kufizimet financiare, mënyrat	
-Pritjet për inflacionin	-Pritjet për inflacionin (P10)
Sektori i shërbimeve	
Pyetësi i vjetër	Pyetësi i harmonizuar
-Ecuria e ekonomisë, aktuale dhe e pritur	
-Gjendja e biznesit, aktuale dhe e pritur	-Gjendja e biznesit, aktuale (P1)
-Faktorët që kufizojnë aktivitetin	-Faktorët që kufizojnë aktivitetin (P7)
-Kërkesa, aktuale dhe e pritur	-Kërkesa, aktuale dhe e pritur (P2+P3)
-Çmimet e prodhimit, aktual dhe të pritur	-Çmimet, pritje (P6)
-Niveli i punësimit, aktual dhe i pritur	-Niveli i punësimit, aktual dhe i pritur (P4+P5)
-Paga, aktuale dhe e pritur	
-Gjendja financiare aktuale	-Gjendja financiare aktuale (P10)
-Norma e shfrytëzimit të kapaciteteve	-Norma e shfrytëzimit të kapaciteteve (P9)
-Kapaciteti aktual, vlerësim cilësor	
-Muaj shërbimi i siguar	
-Faktorët që kufizojnë shfrytëzimin e kapaciteteve	
-Kufizimet financiare, mënyrat	
-Pritjet për inflacionin	-Pritjet për inflacionin (P11)
	-Mundësi për të rritur volumin e aktivitetit (P8)
Sektori i tregtisë	
Pyetësi i vjetër	Pyetësi i harmonizuar
-Ecuria e ekonomisë, aktuale dhe e pritur	
-Gjendja e biznesit, aktuale dhe e pritur	-Gjendja e biznesit, aktuale dhe pritje (P1+P4)
-Faktorët që kufizojnë aktivitetin	-Faktorët që kufizojnë aktivitetin (P7)
-Kërkesa, aktuale dhe e pritur	
-Çmimet, aktual dhe të pritur	-Çmimet, pritje (P6)
-Niveli i punësimit, aktual dhe i pritur	-Niveli i punësimit, aktual dhe pritje (P10 + P5)
-Paga, aktuale dhe e pritur	
-Gjendja financiare	-Gjendja financiare (P9)
-Norma e shfrytëzimit të kapaciteteve	-Norma e shfrytëzimit të kapaciteteve (P8)
-Kapaciteti aktual, vlerësim cilësor	
-Muaj shërbimi i siguar	
-Faktorët që kufizojnë shfrytëzimin e kapaciteteve	
-Kufizimet financiare, mënyrat	
-Pritjet për inflacionin	-Pritjet për inflacionin (P11)
-Inventarët, aktual dhe të pritur	-Inventari i produkteve, aktuale (P2)
	-Porositë me furnizuesit, pritje (P3)

Si rrjedhojë e ndryshimeve në përbërjen e pyetësorëve si dhe pas rishikimit të informacionit që përmbajnë balancat individuale në terma të lidhjes më të mirë me serinë e referencës, treguesit e besimit për katër sektorët e ekonomisë përsuan disa ndryshime të balancave përbërëse (treguesi i besimit të konsumatorëve nuk pësoi ndryshime të balancave përbërëse).

Kombinimi optimal i pyetjeve të cilat ndjekin më mirë serinë e referencës dhe si pasojë përfshihen në llogaritjen e Treguesve të Besimit mund të ndryshojë me kalimin e kohës. Komisioni Evropian thekson

rëndësinë e kontrollit periodik të informacionit që përmbajnë Treguesit e Besimit¹². Kriteri për zgjedhjen e balancave përbërëse të treguesve të besimit sipas sektorëve është: lidhje e fortë lineare midis treguesve të balancave të rregulluara për sezonalitet me serinë e referencës (fortësia e lidhjes e matur nga koeficienti i korrelacionit). Rishikimi më i fundit i treguesve të besimit është kryer në janar të vitit 2014 ku u ndryshuan disa prej balancave përbërëse. Në tabelën 3 tregohen balancat përbërëse të treguesve të besimit para dhe pas procesit të harmonizimit.

Tabela 3: Ndryshimi i balancave përbërëse të treguesve të besimit

Balancat e TB të vjetër	Balancat e TB të ri
Industri	
Prodhimi	Prodhimi
Gjendja e inventarëve	Gjendja e inventarëve
Gjendja financiare	Porositë e reja
Ndërtim	
Kërkesa	Aktiviteti ndërtues
Prodhimi	Porositë e reja
Punësimi	
Shërbime	
Gjendja e biznesit	Gjendja e biznesit
Kërkesa	Kërkesa
Gjendja financiare	
Tregtia	
Gjendja e biznesit	Gjendja e biznesit
Punësimi	Pritjet për punësim
Gjendja financiare	

Në aneksin katër paraqiten grafikët të cilët krahasojnë treguesit e besimit të ndërtuar me metodën e re me treguesit e besimit të mëparshëm. Siç duket edhe nga pamja grafike (Aneksi 4), TB-të paraqesin dinamikë shumë të ngjashme me treguesit e mëparshëm¹³. Këtë e tregon edhe lidhja e ngjashme që kanë me serinë e referencës, e matur nëpërmjet koeficientit të korrelacionit.

Për sa i përket ndryshimeve në metodologjinë e zgjedhjes së kampionit, ndryshimi kryesor është kalimi nga një zgjedhje qëllimore (*purposive sampling*) në një zgjedhje probabilitare (*probability sampling*). Siç u shpjegua në pjesën e dytë të këtij materiali, metodat probabilitare lejojnë nxjerrjen e konkluzioneve për popullatën e vrojtuar¹⁴. Më tej, procesi i peshimit të rezultateve bazuar në karakteristikat e zgjedhjes siguron përfaqësim më të mirë të popullatës të bizneseve dhe të konsumatorëve. Në rastin e bizneseve,

¹² Komisioni Evropian, Udhëzues për përdoruesit, 2015: “*The joint harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys*”.

¹³ Ky konkluzion mbështetet edhe nga rezultatet e analizës së koeficientëve të korrelacionit të cilët luhaten në intervalin nga 0.86 për sektorin e tregtisë në 0.97 për sektorin e ndërtimit.

¹⁴ Metoda e mëparshme e zgjedhjes, qëllimore sipas shtresave, sugjerohet gjithashtu në praktikat statistikore të vrojtimeve të besimit.

peshimi i fazës së dytë merr në konsideratë edhe peshat e madhësisë, duke përfaqësuar më mirë strukturën e ekonomisë.

Aneks 1. Pyetësorët e Harmonizuar

A. Sektori i industrisë

Pyetje mujore

1. Si ka qenë prodhimi në firmën tuaj gjatë tre muajve të kaluar?

- 1. Është rritur
- 2. I njëjtë
- 3. Është ulur

2. Si i vlerësoni porositë (kontratat porositëse) aktualisht?

- 1. Mëse mjaftueshëm (mbi normalen)
- 2. Mjaftueshëm (normal për sezonin)
- 3. Jo mjaftueshëm (nën normalen)

3. Si i vlerësoni porositë nga eksportet (kontratat porositëse) aktualisht?

- 1. Mëse mjaftueshëm (mbi normalen)
- 2. Mjaftueshëm (normal për sezonin)
- 3. Jo mjaftueshëm (nën normalen)
- 4. Nuk ka aktivitet eksporti

4. Si e vlerësoni inventarin e produkteve tuaja të përfunduara?

- 1. Shumë i lartë (mbi normalen)
- 2. I mjaftueshëm (normal për sezonin)
- 3. Shumë i ulët (nën normalen)

5. Si e prisni ecurinë e prodhimit në firmën tuaj gjatë tre muajve të ardhshëm?

- 1. Do të rritet
- 2. Do të mbetet e njëjtë
- 3. Do të ulet

6. Si prisni se do të ndryshojnë çmimet e produkteve që prodhoni gjatë tre muajve të ardhshëm?

- 1. Do të rriten
- 2. S' do të ndryshojnë
- 3. Do të bien

7. Si prisni se do të ndryshojë niveli i punësimit në firmën tuaj gjatë tre muajve të ardhshëm?

- 1. Do të rritet
- 2. S' do të ndryshojë
- 3. Do të ulet

Pyetje tremujore

8. Cilët janë faktorët kryesorë që aktualisht po kufizojnë prodhimin tuaj? (mund të zgjidhni më shumë se 1 alternativë)

- 1. Asnjë
- 2. Kërkesë e pamjaftueshme
- 3. Mungesë në forca pune
- 4. Mungesë e materialeve dhe/ose makineri
- 5. Kufizime financiare
- 6. Të tjera, specifikoni _____

9. Duke marrë parasysh kërkesën aktuale dhe pritjet për kërkesën në muajt e ardhshëm, si e vlerësoni kapacitetin aktual të prodhimit?

- 1. Mëse i mjaftueshëm
- 2. I mjaftueshëm
- 3. Aspak i mjaftueshëm

10. Sa muaj prodhim keni të mbuluar ju me kontratat aktuale porositëse?

Prodhimi ynë është i siguruar për _____ muaj

11. Si kanë ndryshuar porositë (kontratat porositëse) gjatë tre muajve të kaluar?

- 1. Janë rritur
- 2. Njësoj
- 3. Janë ulur

12. Si prisni të ndryshojnë porositë nga eksportet (kontratat porositëse) gjatë tre muajve të ardhshëm?

- 1. Do të rriten
- 2. Do të mbeten njësoj
- 3. Do të ulen
- 4. Nuk ka aktivitet eksporti

13. Në çfarë mase po e shfrytëzoni aktualisht kapacitetin tuaj prodhues?

_____ në % të kapacitetit të plotë

14. Si ka ndryshuar pozita juaj konkurruese në tregun vendas gjatë tre muajve të kaluar?

- 1. Është përmirësuar
- 2. E pandryshuar
- 3. Është keqësuar

15. Si ka ndryshuar pozita juaj konkurruese në tregjet e huaja brenda BE-së gjatë tre muajve të kaluar?

- 1. Është përmirësuar
- 2. E pandryshuar
- 3. Është keqësuar

16. Si ka ndryshuar pozita juaj konkurruese në tregjet e huaja jashtë BE-së gjatë tre muajve të kaluar?

- 1. Është përmirësuar
- 2. E pandryshuar
- 3. Është keqësuar

17. Si ka qenë gjendja financiare e firmës suaj gjatë 3 muajve të kaluar?

- 1. Më e mirë
- 2. E njëjtë
- 3. E përkeqësuar

18. Sa mendoni se do të ndryshojë inflacioni vjetor pas një viti?

- 1. Do të rritet 0-2%
- 2. Do të rritet 2-4%
- 3. Do të rritet mbi 4%
- 4. Do të ulet

B. Sektori i ndërtimit

Pyetje mujore

1. Si ka qenë aktiviteti juaj ndërtues gjatë 3 muajve të kaluar?

- 1. Është rritur
- 2. Ka mbetur njësoj
- 3. Është ulur

2. Cilët janë faktorët kryesorë që kufizojnë aktivitetin tuaj ndërtues? (mund të zgjidhni më shumë se 1 alternativë)

- 1. Asnjë
- 2. Kërkesë e pamjaftueshme
- 3. Kushtet atmosferike
- 4. Mungesë në forca pune
- 5. Mungesë në materiale dhe/ose makineri
- 6. Kufizime financiare
- 7. Të tjera, specifikoni _____

3. Si i vlerësoni porositë (kontratat porositëse) aktualisht?

- 1. Mëse mjaftueshëm (mbi normalen)
- 2. Mjaftueshëm (normal për sezonin)
- 3. Jo mjaftueshëm (nën normalen)

4. Si do të ndryshojë niveli i punësimit në firmën tuaj gjatë 3 muajve të ardhshëm?

- 1. Do të rritet
- 2. S'do të ndryshojë
- 3. Do të ulet

5. Si do të ndryshojnë çmimet që ju do të vendosni gjatë 3 muajve të ardhshëm?

- 1. Do të rriten
- 2. S'do të ndryshojnë
- 3. Do të bien

Pyetje tremujore

6. Nëse punoni me kohëzgjatje normale, sa muaj punë mbulonin me punën që keni aktualisht në dorë dhe punën e kontraktuar numri i muajve _____

7. Në çfarë mase po e shfrytëzoni aktualisht kapacitetin tuaj prodhues?
_____ në % të kapacitetit të plotë

8. Si ka ndryshuar niveli i punësimit në firmën tuaj gjatë 3 muajve të kaluar?

- 1. Është rritur
- 2. Ka mbetur njësoj
- 3. Është ulur

9. Si ka qenë gjendja financiare e firmës suaj gjatë 3 muajve të kaluar?

- 1. Më e mirë
- 2. E njëjtë
- 3. E përkeqësuar

10. Sa mendoni se do të ndryshojë inflacioni vjetor pas një viti?

- 1. Do të rritet 0-2%
- 2. Do të rritet 2-4%
- 3. Do të rritet mbi 4%
- 4. Do të ulet

C. Sektori i shërbimeve

Pyetje mujore

1. Si ka qenë ecuria e biznesit tuaj gjatë 3 muajve të kaluar?

- 1. Është përmirësuar (rritur)
- 2. E njëjtë
- 3. Është keqësuar (ulur)

2. Si ka ndryshuar kërkesa (xhiro) për shërbimet e kompanisë tuaj gjatë 3 muajve të kaluar?

- 1. Është rritur
- 2. E njëjtë
- 3. Është ulur

3. Si prisni të ndryshojë kërkesa (xhiro) për shërbimet e kompanisë tuaj gjatë 3 muajve të ardhshëm?

- 1. Do të rritet
- 2. Do të mbetet njësoj
- 3. Do të ulet

4. Si ka ndryshuar niveli i punësimit në firmën tuaj gjatë 3 muajve të kaluar?

- 1. Është rritur
- 2. E njëjtë
- 3. Është ulur

5. Si e prisni se do të ndryshojë niveli i punësimit në firmën tuaj gjatë 3 muajve të ardhshëm?

- 1. Do të rritet
- 2. S' do të ndryshojë
- 3. Do të ulet

6. Si mendoni se do të ndryshojnë çmimet që ju do të vendosni gjatë 3 muajve të ardhshëm?

- 1. Do të rriten
- 2. S' do të ndryshojnë
- 3. Do të bien

Pyetje tremujore

7. Cilët janë faktorët kryesorë që kufizojnë biznesin tuaj? (mund të zgjidhni më shumë se 1 alternativë)

- 1. Asnjë
- 2. Kërkesë e pamjaftueshme
- 3. Mungesë e fuqisë punëtore
- 4. Mungesë në hapësira dhe/ose pajisje
- 5. Kufizime financiare
- 6. Të tjera, specifikoni _____

8. Nëse kërkesa rritet, keni mundësi të rrisni vëllimin e aktivitetit tuaj me burimet aktuale që keni?

- 1. Po → kalo te 8.1

2.Jo → kalo te 9

8.1 Nëse po, sa? _____%

9. Në çfarë mase po e shfrytëzoni aktualisht kapacitetin e biznesit tuaj?

_____ në % të kapacitetit të plotë

10. Si ka qenë gjendja financiare e firmës suaj gjatë 3 muajve të kaluar?

1. Më e mirë

2. E njëjtë

3. E përkeqësuar

11. Sa mendoni se do të ndryshojë inflacioni vjetor pas një viti?

1. Do të rritet 0-2%

2. Do të rritet 2-4%

3. Do të rritet mbi 4%

4. Do të ulet

D. Sektori i tregtisë

Pyetje mujore

1. Si ka qenë ecuria e biznesit tuaj (shitjet) gjatë 3 muajve të kaluar?

1. Është përmirësuar (rritur)

2. E njëjtë

3. Është keqësuar (ulur)

2. Si paraqitet inventari i produkteve që keni aktualisht?

1. Shumë i lartë (mbi normalen)

2. I mjaftueshëm (normal për sezonin)

3. Shumë i ulët (nën normalen)

3. Si prisni të ndryshojnë porositë me furnizuesit gjatë 3 muajve të ardhshëm?

1. Do të rriten

2. Do të mbeten njësoj

3. Do të ulen

4. Si prisni të ndryshojë ecuria e biznesit tuaj (shitjet) gjatë 3 muajve të ardhshëm?

1. Do të përmirësohen (rriten)

2. Do të mbeten njësoj

3. Do të keqësohen (ulen)

5. Si prisni të ndryshojë niveli i punësimit në firmën tuaj gjatë 3 muajve të ardhshëm?

1. Do të rritet

2. S'do të ndryshojë

3. Do të ulet

6. Si mendoni se do të ndryshojnë çmimet që ju do të vendosni gjatë 3 muajve të ardhshëm?

1. Do të rriten

2. S'do të ndryshojnë

3. Do të bien

Pyetje tremujore

7. Cilët janë faktorët kryesorë që aktualisht po kufizojnë aktivitetin tuaj? (mund të zgjidhni më shumë se 1 alternativë)

- 1. Asnjë
- 2. Kërkesë e pamjaftueshme
- 3. Mungesë e fuqisë punëtore
- 4. Mungesë në hapësira dhe/ose pajisje
- 5. Kufizime financiare
- 6. Të tjera, specifikoni _____

8. Në çfarë mase po i shfrytëzoni aktualisht kapacitetet tuaja?

_____ në % të kapacitetit të plotë

9. Si ka qenë gjendja financiare e firmës suaj gjatë 3 muajve të kaluar?

- 1. Më e mirë
- 2. E njëjtë
- 3. E përkeqësuar

10. Si ka ndryshuar niveli i punësimit në firmën tuaj gjatë 3 muajve të kaluar?

- 1. Është rritur
- 2. Ka mbetur njësoj
- 3. Është ulur

11. Sa mendoni se do të ndryshojë inflacioni vjetor pas një viti?

- 1. Do të rritet 0-2%
- 2. Do të rritet 2-4%
- 3. Do të rritet mbi 4%
- 4. Do të ulet

E. Pyetësi i investimeve

I1. Përcakto ndryshimin në përqindje të investimeve gjatë këtij viti (2016) në krahasim me vitin e kaluar (2015):

_____ %

I2. Përcakto ndryshimin në përqindje të investimeve gjatë vitit të ardhshëm (2017) në krahasim me vitin aktual (2016):

_____ %

Struktura e Investimeve:

S1. Investimet e kryera gjatë këtij viti janë të llojit të mëposhtëm (zgjidh një ose disa kategori):

- 1. Zëvendësim të pajisjeve dhe strukturave të vjetruara
- 2. Zgjerim të kapaciteteve prodhuese
- 3. Investime për modernizimin e prodhimit
- 4. Investime për qëllime të tjera (kontroll të ndotjes, siguri, etj.)

S2. Investimet që planifikoni të kryeni gjatë vitit të ardhshëm janë të llojit të mëposhtëm (zgjidh një ose disa kategori):

- 1. Zëvendësim të pajisjeve dhe strukturave të vjetruara
- 2. Zgjerim të kapaciteteve prodhuese
- 3. Investime për modernizimin e prodhimit
- 4. Investime për qëllime të tjera (kontroll të ndotjes, siguri, etj.)

Faktorët që kanë ndikuar investimet:

F1 dhe F2. Si i kanë ndikuar dhe si do të ndikojnë gjatë vitit të ardhshëm faktorët e mëposhtëm investimet gjatë këtij viti?

a. Kërkesa (norma e shfrytëzimit të kapaciteteve dhe pritjet për shitje në të ardhmen)

b. Burimet financiare dhe fitimi i pritur

c. Faktorë teknikë (kryesisht zhvillimet në teknologji, aftësia e forcës së punës dhe kushtet të vendosura nga autoritetet publike)

d. Faktorë të tjerë (këtu mund të përfshihen politika fiskale, taksat, mundësia e transferimit të prodhimit jashtë vendit, etj.)

F. Pyetësi i konsumatorëve

Pyetje mujore

1. Si ka ndryshuar situata financiare e familjes suaj gjatë 12 muajve të fundit?

1. Është përmirësuar shumë

2. Është përmirësuar

3. Nuk ka ndryshuar

4. Është keqësuar

5. Është keqësuar shumë

9. Nuk e di

2. Si prisni të ndryshojë situata financiare në familjen tuaj gjatë 12 muajve të ardhshëm?

1. Do të përmirësohet shumë

2. Do të përmirësohet

3. Nuk do të ndryshojë

4. Do të keqësohet

5. Do të keqësohet shumë

9. Nuk e di

3. Si ka ndryshuar situata e përgjithshme ekonomike në vend gjatë 12 muajve të kaluar?

1. Është përmirësuar shumë

2. Është përmirësuar

3. Nuk ka ndryshuar

4. Është keqësuar

5. Është keqësuar shumë

9. Nuk e di

4. Si prisni të ndryshojë situata e përgjithshme ekonomike në vend gjatë 12 muajve të ardhshëm?

1. Do të përmirësohet shumë

2. Do të përmirësohet

3. Nuk do të ndryshojë

4. Do të keqësohet

5. Do të keqësohet shumë

9. Nuk e di

5. Si mendoni se kanë ndryshuar çmimet gjatë 12 muajve të fundit?

- 1. Janë rritur shumë → kalo te pyetja 5.1.A
- 2. Janë rritur në mënyrë të moderuar → kalo te 5.1.A
- 3. Janë rritur pak → kalo te → kalo te pyetja 5.1.A
- 4. Pothuajse të pandryshuar → kalo te pyetja 6
- 5. Janë ulur → kalo te pyetja 5.1.B
- 9. Nuk e di → kalo te pyetja 6

5.1. Nëse përgjigjja e pyetjes 5 është 1, 2, 3 ose 5, sa për qind mendoni se janë rritur/ulur çmimet e konsumit gjatë 12 muajve të kaluar?

- A. Rritur me ____% ose
- B. Ulur me ____%

6. Në krahasim me 12 muajt e kaluar, si mendoni se do të ndryshojnë çmimet e konsumit në vend në 12 muajt e ardhshëm?

- 1. Do të rriten shumë shpejt → kalo te pyetja 6.1.A
- 2. Do të rriten me të njëjtin ritëm → kalo te 6.1.A
- 3. Do të rriten me ritëm më të ulët → kalo te 6.1.A
- 4. Do të ngelen të pandryshuar → kalo te 7
- 5. Do të ulen → kalo te 6.1.B
- 9. Nuk e di → kalo te 7

6.1. Nëse përgjigjja e pyetjes 6 është 1, 2, 3, ose 5, sa% mendoni se do të rriten/ulën çmimet e konsumit gjatë 12 muajve të ardhshëm?

- A. Do të rriten me ____% ose
- B. Do të ulen me ____%

7. Si mendoni se do të ndryshojë numri i personave të papunë në vend gjatë 12 muajve të ardhshëm?

- 1. Do të rritet shumë
- 2. Do të rritet pak
- 3. Nuk do të ndryshojë
- 4. Do të ulet pak
- 5. Do të ulet shumë
- 9. Nuk e di

8. Duke pasur parasysh situatën e përgjithshme ekonomike, a mendoni se tani është koha më e mirë për të bërë blerje në shuma të mëdha (si për shembull, mobilie, elektro-shtëpiake etj.)?

- 1. Po, tani është momenti i duhur
- 2. Nuk është as momenti i duhur as momenti i gabuar
- 3. Jo, nuk është momenti i duhur
- 9. Nuk e di

9. Krahasuar me 12 muajt e fundit, planifikoni të bëni më shumë apo më pak blerje në shuma të mëdha (si për shembull, mobilie, elektro-shtëpiake etj.)?

- 1. Shumë më shumë
- 2. Pak më shumë
- 3. Pothuaj të njëjtën sasi
- 4. Pak më pak
- 5. Shumë më pak
- 9. Nuk e di

10. Duke pasur parasysh situatën e përgjithshme ekonomike në vend, a mendoni se tani është:

- 1. Moment shumë i mirë për të kursyer
- 2. Moment mjaftueshëm mirë për të kursyer
- 3. Moment jo i mirë për të kursyer
- 4. Moment shumë i keq për të kursyer
- 9. Nuk e di

11. Gjatë 12 muajve të ardhshëm sa e mundshme do të jetë të kurseni:

- 1. Shumë e mundshme
- 2. E mundshme
- 3. E pamundur
- 4. Krejtësisht e pamundshme
- 9. Nuk e di

12. Cila nga fjalitë e mëposhtme përshkruan më mirë gjendjen aktuale financiare të familjes suaj?

- 1. Po kursejmë shumë
- 2. Po kursejmë pak
- 3. Po mundohemi të përballojmë shpenzimet me të ardhurat që kemi
- 4. Na duhet të përdorim kursimet për të përballuar shpenzimet
- 5. Po marrim borxh
- 9. Nuk e di

Pyetje tremujore

13. Sa mundësi ka të blini një makinë gjatë 12 muajve të ardhshëm?

- 1. Shumë e mundshme
- 2. E mundshme
- 3. E pamundur
- 4. Krejtësisht e pamundur
- 9. Nuk e di

14. A keni në plan të blini ose të ndërtoni një shtëpi gjatë 12 muajve të ardhshëm (për të jetuar vetë ju, një anëtar i familjes, si shtëpi pushimi, për ta dhënë me qira etj.)?

- 1. Po, me siguri
- 2. E mundshme
- 3. Ka shumë mundësi që jo
- 4. Jo
- 9. Nuk e di

15. Sa mundësi ka që të shpenzoni shuma të mëdha për përmirësime ose rinovim në shtëpinë tuaj gjatë 12 muajve të ardhshëm?

- 1. Shumë e mundshme
- 2. E mundshme
- 3. E pamundur
- 4. Krejtësisht e pamundshme
- 9. Nuk e di

16. Sa mendoni se do të ndryshojnë çmimet në 12muajt e ardhshëm?

- 1. Do të rriten 0-2%
- 2. Do të rriten 2-4%
- 3. Do të rriten mbi 4%
- 4. Do të ulen

Të dhëna të përgjithshme

A. E ardhura mesatare mujore e familjes suaj:

(ju lutem vendosni një vlerë të përafërt)

- 1. -----Lek në muaj → kalo tek pyetja C
- 9. Nuk e di → kalo tek pyetja B

B. Zgjidhni njërin nga intervalet e të ardhurave ku futet e ardhura mesatare mujore e familjes suaj:

- 1. 0 – 18 000 Lekë
- 2. 18 001 – 35 000 Lekë
- 3. 35 001 – 87 000 Lekë
- 4. Më shumë se 87 000 Lekë

C. Gjinia e personit që iu përgjigj pyetësorit:

- 1. Mashkull
- 2. Femër

D. Moshë e personit që iu përgjigj pyetësorit:

- 1. 16-29 vjeç
- 2. 30-49 vjeç
- 3. 50-64 vjeç
- 4. 65+ vjeç

E. Edukimi i personit që iu përgjigj pyetësorit:

- 1. 8-vjeçar ose më pak
- 2. Arsimit mesëm
- 3. Arsimit të lartë ose më shumë

F. Statusi në tregun e punës:

(për detajime dhe shembuj konkretë ju lutem referojuni udhëzuesit)

- 11. Drejtues dhe specialistë
- 12. Teknikë dhe asistentë të specializuar
- 13. Nëpunës zyresh dhe punonjës të shërbimeve

- 14. Punonjës të kualifikuar të bujqësisë dhe artizanë
- 15. Punonjës në industri, montues dhe punëtor
- 21. Të papunë
- 22. Në pension, në paaftësi
- 23. Angazhime të tjera (student, të tjera)
- 9. Nuk e di

G. Lloji i punës së personit:

- 1. Punë me kohë të plotë
- 2. Punë me kohë të pjesshme

Aneks 2. Klasifikimi i aktiviteteve ekonomike për VBB

Tabelë 1: Klasifikimi sipas shtresave e ndërmarrjeve të sektorit të industrisë.

Kodi NACE	Përshkrim
10	Përpunimi i produkteve ushqimore
11	Prodhimi i pijeve
12	Prodhimi i produkteve të duhanit
13	Përpunimi i tekstileve
14	Konfeksioni i veshjeve
15	Prodhimi i lëkurës dhe produkteve prej lëkure
16	Prodhimi i drurit dhe produkteve prej tij, përveç mobilieve
17	Prodhimi i letrës dhe produkteve prej letre
18	Shtypshkrimi dhe rigrupimi i mediave të regjistruara
19	Përpunimi i koksit dhe rafineria e nënprodukteve të naftës
20	Prodhimi i kimikateve dhe produkteve kimike
21	Përpunimi i produkteve farmaceutike dhe preparateve farmaceutike
22	Prodhimi i produkteve të kauçukut dhe plastikës
23	Prodhimi i produkteve minerale jo metalike
24	Metalurgjia
25	Prodhimi i produkteve metalikë të fabrikuar
26	Prodhimi i produkteve optikë, elektronikë, kompjuterikë
27	Prodhimi i pajisjeve elektrike
28	Prodhimi i makinerive dhe pajisjeve
29	Prodhimi i mjeteve të transportit
30	Prodhimi i mjeteve të tjera të transportit
31	Prodhimi i mobilieve
32	Industri të tjera
33	Riparimi dhe instalimi i makinerive dhe pajisjeve
Klasifikimi sipas MIG (Grupet Kryesore Industriale)	
CDUR	Mallra të qëndrueshme konsumi
CNDU	Mallra jo të qëndrueshme konsumi
FOBE	Industria ushqimore
CONS	Mallra konsumi
INTM	Mallra të ndërmjetëm
IVE	Mallra investimi

Tabelë 2: Klasifikimi sipas shtresave e ndërmarrjeve të sektorit të ndërtimit.

Kodi NACE	Përshkrim
41	Ndërtimi i ndërtesave
42	Punime inxhinjerie
43	Punime të specializuara ndërtimi

Tabelë 3: Klasifikimi sipas shtresave e ndërmarrjeve të sektorit të shërbimeve.

Kodi NACE	Përshkrim
49	Transporti tokësor dhe me tubacione
50-52	Transport ujor, ajror dhe magazinim
53	Aktivitete të postës dhe korriere
55-56	Akomodim, Shërbime ushqimi dhe pije
58-60	Aktivitete publikimi, filma, programi dhe shpërndarje
61	Telekomunikacion
62-63	Shërbime të teknologjisë së informacionit
68	Aktivitete të pasurive të paluajtshme

69-72	Aktivite juridike, kontabilitetit, drejtimit të ndërmarrjeve, arkitekurore dhe inxhinierike
72-74	Kërkim dhe zhvillim shkencor, publicitet dhe të tjera profesionale
77-82	Aktivite të marrjes me qera, të punësimit, agjenci udhëtimi, administrim zyresh
90-94	Aktivite krijuese, biblioteka, lojëra fati, sportive
95-96	Riparim i kompjuterave dhe artikuj personalë

Tabelë 4: Klasifikimi sipas shtresave e ndërmarrjeve të sektorit të tregtisë.

Kodi NACE	Përshkrim
45	Tregtia me shumice dhe pakicë dhe riparimi i automjeteve
473	Tregtia me pakicë e karburantit
47	Tregtia me pakicë

Aneks 3. Trajtimi i vlerave ekstreme në pyetjet sasiore

Pyetësorët e VB-së përmbajnë në përgjithësi pyetje cilësore. Bizneset dhe konsumatorët i përgjigjen duke zgjedhur njërin nga kategoritë e specifikuar. Në pyetësorin e VBK-së, duke filluar nga muaji maj, janë shtuar dy pyetje sasiore, ato të pritjeve të inflacionit¹⁵. Përgjigjet e tyre janë lënë të hapura dhe i lihet në dorë konsumatorit të vendosë një shifër, sa e vlerëson inflacionin aktual dhe sa e pret atë në të ardhmen. Gjatë fazës së përpunimit të përgjigjeve u vu re se seria e pritjeve të matura nga vrojtimi i parë (i muajit maj) duhej pastruar nga vlerat ekstreme. Këto vlera ekstreme sillnin ndryshime të mëdha në mesataret e serive të pritjeve të inflacionit. Përpara përpunimit të mëtejshëm u vendos që përgjigjet e kësaj pyetjeje të pastrohen nga vlerat ekstreme.

Trajtimi klasik i gjetjes së vlerave ekstreme (dhe më pas eliminimit të tyre) bazohet në një interval rreth mesatares së observimeve: p.sh *mesatare +/- konstante*devijim standard*. Kjo është një formulë e cila bazohet në shpërndarjen normale dhe *konstantja* është një numër që mund të marrë vlera 2, 2.5 ose 3, në varësi se sa konservatorë duam të tregohemi¹⁶. U vu re se në rastin tonë përdorimi i kësaj metode nuk mund të përdorej pasi shpërndarja e vlerave të inflacionit të perceptuar dhe atij të pritur nuk kishin shpërndarje normale, por asimetrike e të zhvendosur pozitivisht (djathtas). Në rastin e shpërndarjeve asimetrike të dyja vlerat, si mesatarja ashtu edhe devijimi standard janë shumë të ndjeshme ndaj vlerave ekstreme, pikërisht ato të cilat synojnë t'i identifikojnë.

Në literaturë rekomandohet se kur shpërndarja nuk është simetrike mesatarja të zëvendësohet me medianën (MED) dhe devijimi standard me devijimin absolut nga mediana (MAD). Të dyja këto statistika kanë avantazhin që janë më pak të ndjeshme ndaj vlerave ekstreme dhe madhësisë së zgjedhjes. Për të përcaktuar vlerat e intervalit rreth medianës, MAD shumëzohet me një konstante, *k* e cila mat sa të shpërndara janë observimet,¹⁷ $\{ k = (Q3 + Q1 - 2MED) / (Q3 - Q1) \}$, ku Q1 dhe Q3 janë vlerat e kuartil të parë dhe të tretë. Kjo merr vlerat nga -1 në 1, në varësi të asimetrisë pozitive apo negative.

Në përfundim, para agregimit të mëtejshëm të pyetjes mbi pritjet inflacioniste, konsiderohen vetëm ato përgjigje të cilat janë brenda intervalit:

$$\{ MED - 2.91 (1 - k) MAD \quad MED + 2.91 (1 + k) MAD \}$$

Në ato raste kur shpërndarja mund të jetë normale, mediana është e barabartë me mesataren dhe vlera e konstantes së përdorur merr vlerën 0. Pra intervali i përcaktimit të vlerave ekstreme kthehet në formulën klasike: *mesatare +/-1.96*devijim standard*.

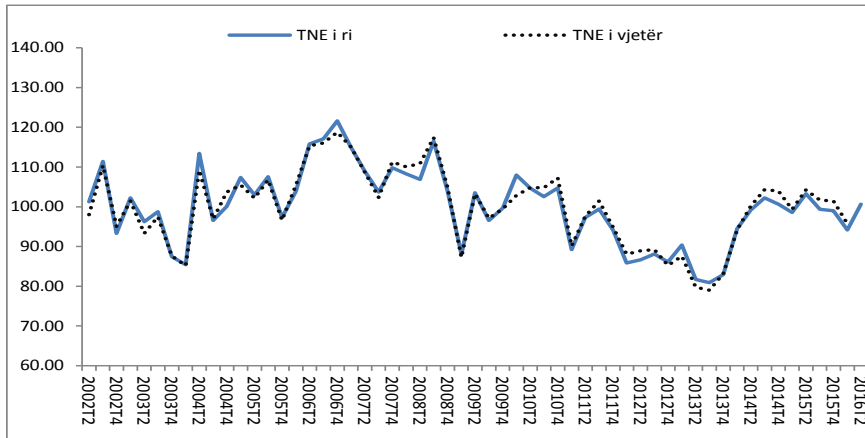
¹⁵ VBB ka gjithashtu një pyetje sasiore, atë mbi normën e shfrytëzimit të kapaciteteve në krahasim me kapacitetin e plotë, por trajtimi i vlerave ekstreme është më i lehtë pasi nga vetë natyra e pyetjes, përgjigjet janë brenda intervalit 0 deri në 100%. Për të shmangur luhatshmërinë nga njëri tremujor në tjetrin që mund të vijë si pasojë e ndodhjes së vlerave ekstreme, lihen jashtë agregimit përgjigjet për normën e shfrytëzimit të kapaciteteve nën 10% për industrinë, ndërtimin dhe shërbimet dhe nën 20% për tregtinë.

¹⁶ Leyes, C. et.al (2013): “*Detecting outliers: Do not use standard deviation around the mean, use absolute deviation around the median*”.

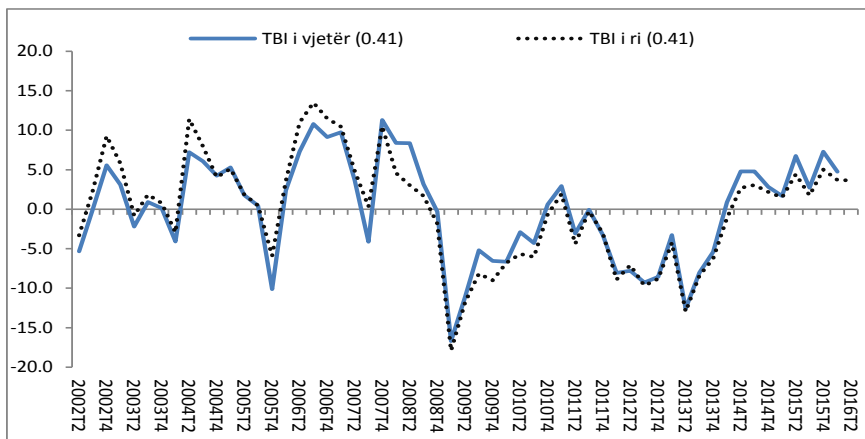
¹⁷ Kjo është e njëjta vlerë e cila është përdorur edhe nga INSTAT gjatë fazës së pastrimit të të dhënave të Vrojtimit të Standardit të Jetesës nga vlerat ekstreme.

Aneks 4. Grafikët e treguesve të besimit

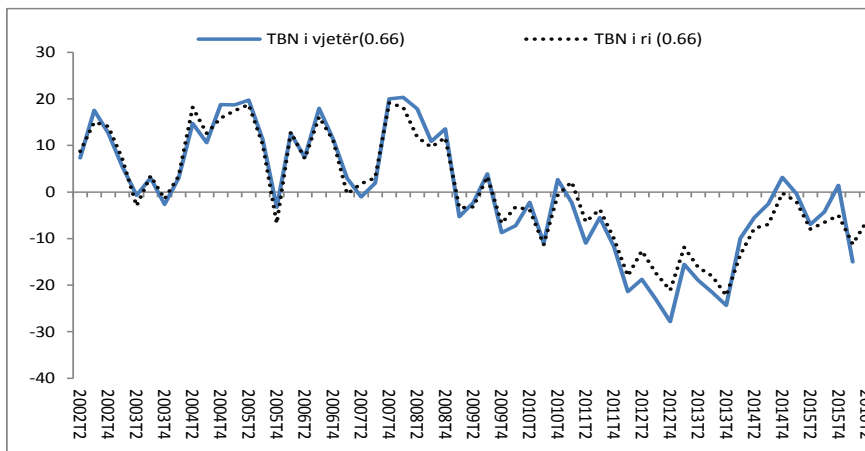
Grafik 1. Treguesi i Ndjesisë ekonomike



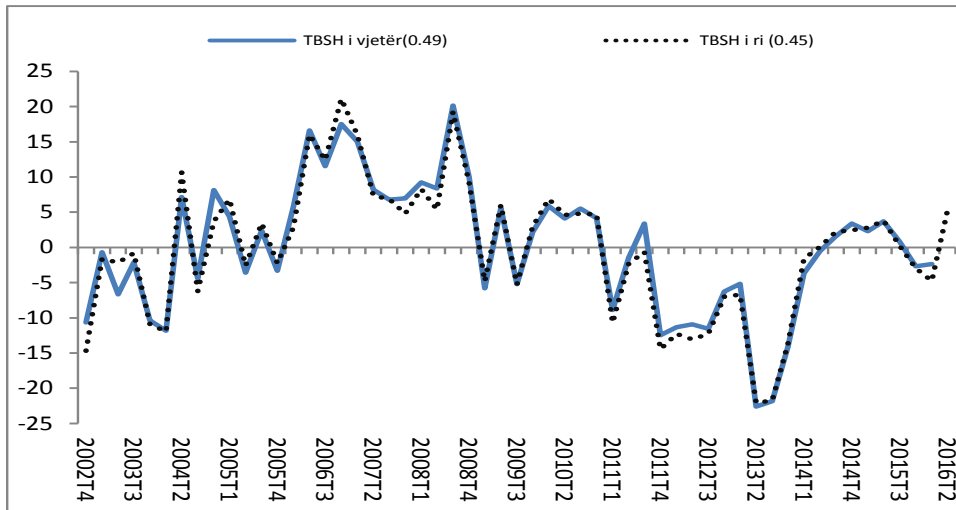
Grafik 2. Treguesi i Besimit të Industrisë (ndryshime nga mesataret afatgjatë respektive, në kllapa koeficientët e korrelacionit me serinë e referencës)



Grafik 3. Treguesi i Besimit të Ndërtimit (ndryshime nga mesataret afatgjatë respektive, në kllapa koeficientët e korrelacionit me serinë e referencës)



Grafik 4. Treguesi i Besimit të Shërbimeve (ndryshime nga mesataret afatgjatë respektive, në kllapa koeficientët e korrelacionit me serinë e referencës).



Grafik 5. Treguesi i Besimit të Tregtisë (ndryshime nga mesataret afatgjatë respektive, në kllapa koeficientët e korrelacionit me serinë e referencës)

