



Economic Factors Affecting the Consumption of Products in Supermarkets in Luangprabang Province

Chansouda Sorsingdara*, Vilayphone Somsamone², Sangthong Sifongxay³

Department of Economics, Faculty of Economics and Tourism, Souphanouvong University, Lao PDR

ABSTRACT

*** Correspondence:** Chansouda Sorsingdara, Master Student, Economics Program, Department of Economics, Faculty of Economic and Tourism, Souphanouvong University, Tel: +8562054347666, Email: chansouda.ssdr@gmail.com

Article Info:

Submitted: July 30, 2025

Revised: August 19, 2025

Accepted: August 29, 2025

This study investigates the economic factors that influence consumer behavior at supermarkets in Luang Prabang. The research objectives were to examine the purchasing behavior of consumers at supermarkets in Luang Prabang, to assess the level of economic factors influencing consumer spending, and to analyze the specific economic factors affecting consumer expenditure at these supermarkets. The study surveyed a sample of 384 consumers who had previously shopped at supermarkets in Luang Prabang. Data were collected through questionnaires and analyzed using SPSS software to calculate frequencies, percentages, means, standard deviations, and to conduct multiple regression analysis. The findings revealed that most consumers primarily shop at Best-Co Minimart, with food products being the most commonly purchased items. The main reason for store selection was reasonable pricing. The most common shopping time was in the afternoon, with an average visit lasting 1–2 hours, and a shopping frequency of twice per week. Most consumers reported that their purchasing decisions were self-influenced. Average spending per visit by category was as follows: food 257,526.66 Kip; beverages 257,526.66 Kip; cosmetics 209,256.76 Kip; clothing 308,382.35 Kip; household items 279,793.81 Kip; and electronics 371,612.90 Kip. The study also found that the overall level of economic factors influencing consumer behavior was high. Individually, the levels of influence of each economic factor were also rated high. Multiple regression analysis indicated that income, expenditure, and inflation significantly affected consumer spending behavior at supermarkets in Luang Prabang, with statistical significance at the 0.05 level.

Keywords: Factors Influencing, Decision, Students, College of Traditional Fine Arts.

1. ພາກສະໜີ

ການພັດທະນາຕົວເມືອງ ໄດ້ຊ່ວຍໃຫ້ຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດຂະຫຍາຍຕົວເພີ່ມຂຶ້ນ, ໂດຍເພາະແມ່ນການພັດທະນາ ພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ຖະໜົນຫົນທາງ, ເຂດການຄ້າ ແລະ ໄຟຟ້າທີ່ເຊື່ອຖືໄດ້. ໃນລາວ, ລະດັບການເປັນຕົວເມືອງ ເພີ່ມຂຶ້ນຈາກ 27.5% ໃນປີ 2000 ເປັນ 36.6% ໃນປີ 2021, ສ້າງສະພາບແວດລ້ອມ ທີ່ເອື້ອອຳນວຍ ໃຫ້ແກ່ການຄ້າຂາຍຍ່ອຍທີ່ທັນສະໄໝ. ຊຸບເປີມາເກັດ ໃຊ້ປະໂຫຍດຈາກຄວາມກ້າວໜ້າເຫຼົ່ານີ້ ດ້ວຍການຈັດຮູບແບບໂຄງສ້າງ, ສະຖານທີ່ຈອດລົດ, ແລະ ເນັ້ນໃສ່ຄວາມສະດວກສະບາຍ, ຕອບສະໜອງ ຄວາມຕ້ອງການຂອງປະຊາກອນ ໃນຕົວເມືອງທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ມີຄວາມອ່ອນໄຫວຕໍ່ກັບເວລາ. ໃນຊ່ວງໄລຍະຜ່ານມາ, ຫຼວງພະບາງ ໄດ້ມີການປ່ຽນແປງຢ່າງຫຼວງຫລາຍ ໃນຂະແໜງການຊື້-ຂາຍ ສິນຄ້າຍ່ອຍ, ຊຶ່ງສະທ້ອນໃຫ້ເຫັນ ເຖິງການປ່ຽນແປງທາງດ້ານເສດຖະກິດ ແລະ ສັງຄົມ ໃນ ສປປ ລາວ ຢ່າງກວ້າງຂວາງ. ໂດຍສະເພາະ ການປ່ຽນແປງທີ່ສຳຄັນ

ອີກອັນໜຶ່ງ ແມ່ນຮ້ານຄ້າ ຊຸບເປີມາເກັດ ໄດ້ກາຍມາເປັນຜູ້ນຳສຳຄັນໃນການປ່ຽນແປງພຶດຕິກຳ ຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ, ສະເໜີທາງເລືອກໃຫມ່ ທີ່ແຕກຕ່າງຈາກຕະຫຼາດ ແບບດັ້ງເດີມ ທີ່ໄດ້ຄອບງຳການຄ້າທ້ອງຖິ່ນມາຕະຫຼອດຫຼາຍປີ. ການສ້າງຕັ້ງ ຮ້ານຂາຍຍ່ອຍທີ່ທັນສະໄໝ ເຊັ່ນ: JC Mart, D&T Supermarket (ເອີ້ນກັນວ່າ ຕະຫຼາດດາຣາ), New Century Supermarket, BestCo, ແລະ Woo Mart ໄດ້ນຳສະເໜີປະສົບ ການການຄ້າຂາຍ ຮູບແບບໃຫມ່ ທີ່ມີລັກສະນະ ຄວາມສະດວກສະບາຍ, ຄວາມຫຼາກຫຼາຍ ຂອງຜະລິດຕະພັນ, ແລະ ລາຄາທີ່ແຂ່ງຂັນໄດ້. ຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດເຫຼົ່ານີ້ ໄດ້ໃຫ້ບໍລິການ ທັງຜູ້ຢູ່ອາໄສ ແລະ ນັກທ່ອງທ່ຽວ ທີ່ເຂົ້າມາທ່ຽວຊົມຫຼວງພະບາງ ທີ່ມີຈຳນວນເພີ່ມຂຶ້ນເລື້ອຍໆ, ໂດຍ ເສີມຂະຫຍາຍ ບົດບາດສອງຢ່າງ ເພື່ອຕອບສະໜອງ ຄວາມຕ້ອງການຂອງທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ສາກົນ (ພະແນກອຸດສະຫະກຳ ແລະ ການຄ້າ, 2024). ທຸລະກິດຮ້ານຄ້າໄດ້ມີການພັດທະນາຂຶ້ນເລື້ອຍໆ ເນື່ອງມາຈາກສິ່ງແວດລ້ອມ ແລະ ການພັດທະນາທາງດ້ານ ເສດຖະກິດ ແລະ

ສັງຄົມ. ເຮັດໃຫ້ຜູ້ຄົນໃນຊຸມຊົນເກີດການຢູ່ຮ່ວມກັນຢ່າງໜ້າແໜ້ນ ປະກອບກັບຄອບຄົວຕ້ອງອອກໄປເຮັດວຽກນອກບ້ານ, ວິຖີການດຳລົງຊີວິດຂອງຄົນໃນສັງຄົມປ່ຽນໄປ ແລະ ປະສົບບັນຫາດ້ານເສດຖະກິດເຊັ່ນ: ຄ່າຄອງຊີບທີ່ສູງຂຶ້ນ ສິ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ຄົນໃນຄອບຄົວຕ້ອງອອກໄປຊອກເຮັດວຽກຫຼາຍຂຶ້ນ ເພື່ອຊອກຫາລາຍໄດ້ມາຄຳຈຸນຄອບຄົວ (Kijchaniam, 2009). ທາງດ້ານບຸກຄະລິກກະພາບກໍ່ຕ້ອງໄດ້ມີການປັບໃຫ້ມີຄວາມວ່ອງໄວຂຶ້ນເພື່ອແຂ່ງຂັນກັບເວລາ ແລະ ການສະແຫວງຫາຄວາມສະດວກສະບາຍໃນຮູບແບບຕ່າງໆ ລວມເຖິງພຶດຕິກຳການຊື້ສິນຄ້າຂອງຜູ້ບໍລິໂພກກໍ່ເກີດມີປ່ຽນໄປນຳ. ເຊັ່ນ: ເກີດມີຄວາມສົນໃຈ ແລະ ໃສ່ໃຈໃນການຊື້ສິນຄ້າຫຼາຍຂຶ້ນ, ມີຄວາມຮູ້ກ່ຽວກັບສິນຄ້າແຕ່ລະຊະນິດຫຼາຍຂຶ້ນ, ມີການປຽບທຽບຄຸນຄ່າ ແລະ ອັດຕະປະໂຫຍດທີ່ໄດ້ຮັບຈາກຕົວສິນຄ້າ, ເກີດມີຄວາມໃສ່ໃຈຝັກຕີຕໍ່ກາສິນຄ້າ, ມີການຝຶກລະບາຍຄຸນນະພາບຂອງສິນຄ້າ ແລະ ລາຄາສິນຄ້າທີ່ໝາະສົມ (Thurakit, 2007).

ຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ໄດ້ກາຍມາເປັນສິ່ງສຳຄັນ ຍ້ອນຄວາມສາມາດ ຈັດຫາສິນຄ້າໄດ້ຢ່າງສະໝໍ່າສະເໝີ ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ, ຫຼຸດຜ່ອນການເຫັງຕິງ ຜົນຜວນ ຂອງສິນຄ້າຕາມລະດູການໃຫ້ມີສິນຄ້າຂາຍ ຕະຫຼອດເວລາ, ແລະ ມອບບັນຍາກາດ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມ ການຊື້-ຂາຍເຄື່ອງ ທີ່ສະອາດ ຖືກສຸຂະອານາໄມ. ຕົວຢ່າງ, D&T Supermarket ແມ່ນຕັ້ງຢູ່ ໃນຍຸດທະສາດໃຈກາງເມືອງ, ເຮັດໃຫ້ສາມາດເຂົ້າເຖິງຜູ້ບໍລິໂພກ ໄດ້ຢ່າງກວ້າງຂວາງ. ການປະສົມປະສານແນວທາງ ການຄ້າຂາຍຍ່ອຍທີ່ທັນສະໄຫມ ກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງທ້ອງຖິ່ນ ທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ຊຶ່ງໄດ້ເປັນຕົວແບບອັນສຳຄັນ ໃນເສດຖະກິດ - ສັງຄົມ ຂອງຫຼວງພະບາງ (Department of Industry and Commerce, 2024). Department of Industry and Commerce (2023) ໄດ້ລະບຸວ່າ: ຈຳນວນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດໃນຫຼວງພະບາງ ໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນ 40% ໃນໄລຍະ 5 ປີຜ່ານມາ, ໂດຍມີການເຕີບໂຕຂອງຍອດຂາຍໃນແຕ່ລະປີເພີ່ມຂຶ້ນສະເລ່ຍ 15%. ການເຕີບໂຕນີ້ ສະທ້ອນໃຫ້ເຫັນເຖິງການປ່ຽນແປງ ຈາກຕະຫຼາດແບບດັ້ງເດີມ ໄປສູ່ຮູບແບບການຂາຍຍ່ອຍທີ່ທັນສະໄຫມ, ຊຶ່ງໄດ້ຮັບອິດທິພົນຈາກການຂະຫຍາຍຕົວ ຂອງຕົວເມືອງ, ລະດັບລາຍໄດ້ທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ, ແລະຄວາມມັກ ຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ທີ່ປ່ຽນແປງໄປ. ເຖິງວ່າ ຈະມີການຂະຫຍາຍຕົວ ຢ່າງຫຼວງຫຼາຍນີ້, ແຕ່ການຄົ້ນຄວ້າ-ວິໄຈທາງດ້ານປະຈັກພະຍານ ແມ່ນຍັງມີຈຳກັດກ່ຽວກັບປັດໄຈທາງເສດຖະກິດ ທີ່ມີຜົນ ຕໍ່ການຕັດສິນໃຈຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ໃນການນຳໃຊ້ບໍລິການຊຸບເປີມາເກັດ ໃນຫຼວງພະບາງ. ຄວາມເຂົ້າໃຈ ການປ່ຽນແປງເຫຼົ່ານີ້ ແມ່ນສິ່ງສຳຄັນ ສຳລັບຜູ້ຄ້າຂາຍຍ່ອຍ ແລະ ຜູ້ສ້າງນະໂຍບາຍ ເພື່ອພັດທະນາຍຸດທະສາດ ທີ່ຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ແລະ ສະໜັບສະໜູນ ການພັດທະນາເສດຖະກິດ ແບບຍືນຍົງ. ບົດບາດຂອງການທ່ອງທ່ຽວ ໄດ້ສົ່ງເສີມຄວາມສຳຄັນ ຂອງຊຸບເປີມາເກັດ ໃນຫຼວງພະບາງຕື່ມອີກ. ກ່ອນການແຜ່ລະບາດພະຍາດໂຄວິດ-19, ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ໄດ້ດຶງດູດນັກທ່ອງທ່ຽວສາກົນຫຼາຍກວ່າ 700,000 ຄົນຕໍ່ປີ, ເຊິ່ງມີອິດທິພົນຕໍ່ນິໄສ ການບໍລິໂພກໃນທ້ອງຖິ່ນ. ຊຸບເປີມາເກັດ ຕອບສະໜອງ ຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ໂດຍການຈຳໜ່າຍ ສິນຄ້ານຳເຂົ້າ ແລະ ສິນຄ້າລະດັບຝຣັ່ງມຽມ, ດຶງດູດນັກທ່ອງທ່ຽວ ແລະ ຜູ້ບໍລິໂພກໃນທ້ອງຖິ່ນ ທີ່ຕ້ອງການວິຖີຊີວິດ ແບບຄົນໃນເມືອງ. ການຄົ້ນຄວ້າຂອງ Nielsen ເນັ້ນໜັກເຖິງ ທ່າອຽງຂອງໂລກນີ້, ເນັ້ນໃຫ້ເຫັນ ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າສາກົນ ເປັນປັດໄຈຫຼັກ ທີ່ຊຸກຍູ້ ການນຳເອົາຊຸບເປີມາເກັດ ມາໃຊ້ໃນບັນດາປະເທດເສດຖະກິດ ທີ່ກຳລັງພັດທະນາ. ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ການຫັນປ່ຽນການຂາຍຍ່ອຍນີ້ ບໍ່ແມ່ນວ່າ

ຈະບໍ່ມີສິ່ງທ້າທາຍ. ຕະຫຼາດດັ້ງເດີມຂອງແຂວງຫຼວງພະບາງ ຍັງຄົງເປັນເອກະລັກສະເພາະ ດ້ານວັດທະນະທຳ, ສິ່ງເສີມຮັດແໜ້ນສາຍພົວພັນຂອງຊຸມຊົນ ແລະ ສະເໜີຜະລິດຕະພັນສິດ ຈາກແຫຼ່ງຜະລິດຂອງທ້ອງຖິ່ນ. ການສຳຫຼວດໃນປີ 2024 ຂອງສູນສະຖິຕິແຫ່ງຊາດລາວ ໄດ້ເປີດເຜີຍວ່າ 70% ຂອງຄົວເຮືອນໃນຕົວເມືອງ ມັກໄປຕະຫຼາດດັ້ງເດີມສຳລັບສິນຄ້າສິດ, ໂດຍມີລາຄາບໍ່ແພງ ແລະ ຄວາມຄຸ້ນເຄີຍທາງດ້ານວັດທະນະທຳ. ການຢູ່ຮ່ວມກັນຂອງຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ແລະ ຕະຫຼາດດັ້ງເດີມ ສ້າງຄວາມສະຫຼັບຊັບຊ້ອນ ຂອງຄວາມທັນສະໄໝ ແລະ ການອະນຸລັກວັດທະນະທຳ. ການບໍລິໂພກເປັນສິ່ງທີ່ຈຳເປັນ ແລະ ສຳຄັນທີ່ສຸດຕໍ່ກັບທຸກຄົນໃນທົ່ວສັງຄົມບໍ່ວ່າໃນອະດີດ ຫຼື ປະຈຸບັນ, ຄົນທຸກຈົນຫຼື ຄົນຮັ່ງມີ ລ້ວນແລ້ວມີຄວາມຈຳເປັນໃນການບໍລິໂພກ ເພື່ອການດຳລົງຊີວິດ ແລະ ຄວາມ ຢູ່ລອດ. ນອກຈາກນັ້ນ, ການບໍລິໂພກຍັງເປັນສິ່ງກະຕຸ້ນໃຫ້ເກີດມີການລົງທຶນ, ການຈ້າງງານ ເຮັດໃຫ້ສັງຄົມ ເກີດມີລາຍໄດ້ທັງຜູ້ຜະລິດ ແລະ ເຈົ້າຂອງປັດໄຈການຜະລິດ, ມີສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຕ່າງໆເພີ່ມຂຶ້ນ ເຮັດ ໃຫ້ເສດຖະກິດມີການຂະຫຍາຍຕົວ, ການບໍລິໂພກເປັນສິ່ງສຳຄັນໃນການກຳນົດການຕັດສິນໃຈໃນການເລືອກ ຜະລິດສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ ຂອງຜູ້ຜະລິດວ່າ ຈະຜະລິດສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການຊະນິດໃດ, ປະລິມານ ການຜະລິດໃນຈຳນວນເທົ່າໃດ ເຊິ່ງຜູ້ຜະລິດສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ ທີ່ສອດຄ່ອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງ ຜູ້ບໍລິໂພກ ເພື່ອໃຫ້ສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ ທີ່ຜະລິດມານັ້ນ ສາມາດຈຳໜ່າຍເປັນສິນຄ້າໄດ້ເຮັດໃຫ້ກິດຈະກຳທາງເສດຖະກິດສາມາດດຳເນີນໄປໄດ້ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ. ພ້ອມກັນນັ້ນ ການບໍລິໂພກຍັງມີຄວາມສຳຄັນ ຢ່າງຍິ່ງໃນການວາງນະໂຍບາຍ ແລະ ກຳນົດເປົ້າໝາຍໃນການພັດທະນາດ້ານເສດຖະກິດ ແລະ ສັງຄົມ ຂອງທ້ອງຖິ່ນກໍ່ຄືຂອງປະເທດຊາດອີກດ້ວຍ, ດັ່ງນັ້ນ, ການບໍລິໂພກຈຶ່ງເປັນສິ່ງທີ່ຈຳເປັນທີ່ສຸດສຳລັບທຸກໆຄົນໃນທົ່ວສັງຄົມ ໂດຍສະເພາະແມ່ນການບໍລິໂພກຂອງແຕ່ລະບຸກຄົນ ຫຼື ແຕ່ຄອບຄົວລ້ວນແຕ່ມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນ ເນື່ອງຈາກການບໍລິໂພກຂອງກຸ່ມຄົນນັ້ນແມ່ນຂຶ້ນຢູ່ກັບປັດໄຈຕ່າງໆທີ່ແຕກຕ່າງກັນ (Lao Statistics Bureau, 2024). ດ້ວຍເຫດຜົນດັ່ງກ່າວນີ້, ຜູ້ສຶກສາຈຶ່ງກຳນົດຈຸດປະສົງເພື່ອ: 1.) ພຶດຕິກຳໃນການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ, 2.) ວິເຄາະລະດັບປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ແລະ 3.) ວິເຄາະປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ.

2. ອຸປະກອນ ແລະ ວິທີການ

2.1 ປະຊາກອນ ແລະ ກຸ່ມຕົວຢ່າງ

ປະຊາກອນທີ່ໃຊ້ໃນການສຶກສາຄັ້ງນີ້ແມ່ນຜູ້ບໍລິໂພກ ທີ່ເຄີຍໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ໂດຍບໍ່ສາມາດຮູ້ເຖິງຈຳນວນປະຊາກອນທີ່ການສຸມກຸ່ມຕົວຢ່າງໃນການຄົ້ນຄວ້າຄັ້ງນີ້ແມ່ນເລືອກໃຊ້ວິທີການສຸມຕົວຢ່າງແບບບໍ່ອາໄສຫຼັກການຄວາມໝາ້ຈະເປັນຕາມໂອກາດທາງສະຖິຕິ ໂດຍໃຊ້ເທັກນິກການສຸມແບບຕາມຄວາມສະດວກ ຫຼື ແບບບັງເອີນ. ສ່ວນການກຳນົດຂະໜາດ ຫລື ຈຳນວນກຸ່ມຕົວຢ່າງແມ່ນໃຊ້ວິທີການກຳນົດຈຳນວນຕົວຢ່າງໂດຍໄດ້ໃຊ້ສູດການຄຳນວນ ແລະ ທິດສະດີຂອງທ່ານ Cochran (1977) ໃນກໍລະນີທີ່ບໍ່ຮູ້ຈຳນວນປະຊາກອນທີ່ແນ່ນອນຕາມສູດ ເຊິ່ງໄດ້ຕົວຢ່າງຈຳນວນ 384 ຕົວຢ່າງ.

2.2 ເຄື່ອງມືທີ່ໃຊ້ໃນການເກັບກຳຂໍ້ມູນ

ເຄື່ອງມືໃນການເກັບລວບລວມຂໍ້ມູນໂດຍໃຊ້ແບບສອບຖາມ ທີ່ປະກອບດ້ວຍ 3 ພາກສ່ວນ ຄື:

ພາກສ່ວນທີ 1: ຂໍ້ມູນທົ່ວໄປຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ (ຜູ້ບໍລິໂພກ) ທີ່ເຄີຍໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ປະກອບ

ມີ: ເພດ, ອາຍຸ, ສະຖານະພາບ, ລະດັບການສຶກສາ, ອາຊີບ, ລາຍໄດ້ສະເລ່ຍ, ຈຳນວນເງິນອອມ ແລະ ຈຳນວນໜີ້ສິນ.

ພາກສ່ວນທີ 2: ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບພຶດຕິກຳໃນການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ເຊິ່ງປະກອບມີຄື: ຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດທີ່ໄປຊື້ສິນຄ້າ, ປະເພດສິນຄ້າທີ່ເລືອກບໍລິໂພກໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ, ເຫດຜົນທີ່ເລືອກບໍລິໂພກສິນຄ້າ, ຊ່ວງເວລາທີ່ທ່ານໄປຊື້ສິນຄ້າ, ໄລຍະເວລາທີ່ໄປຊື້ສິນຄ້າ, ຄວາມຖີ່ທີ່ໄປຊື້ສິນຄ້າ, ບຸກຄົນທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າ ແລະ ຈຳນວນເງິນ (ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ) ທີ່ຊື້ສິນຄ້າ.

ພາກສ່ວນທີ 3: ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບລະດັບປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ປະກອບມີຄື: ປັດໄຈດ້ານລາຍໄດ້ຕໍ່ເດືອນ, ລາຍຈ່າຍສະເລ່ຍຕໍ່ເດືອນ, ດັດສະນີລາຄາຜູ້ບໍລິໂພກ, ອັດຕາເງິນເຟີ້, ອັດຕາດອກເບ້ຍ, ອັດຕາແລກປ່ຽນ, ການອອມເງິນ ແລະ ໜີ້ສິນ.

♦ ການຫາຄຸນະພາບຂອງແບບສອບຖາມ

1.) ການທົດສອບຄວາມສອດຄ່ອງຕາມເນື້ອໃນແບບສອບຖາມ (Content Validity) ຜູ້ສຶກສາໄດ້ສ້າງແບບສອບຖາມ ໄປຜ່ານຜູ້ຊ່ຽວຊານຈຳນວນ 3 ທ່ານ ເພື່ອມີຈຳລະນາຄວາມຖືກຕ້ອງໃຫ້ກົງຕາມເນື້ອໃນ ແລະ ກ່ຽວຂ້ອງກັບຈຸດປະສົງຂອງການສຶກສາ, ໂດຍໃຊ້ວິທີການຫາຄ່າສຳປະສິດຄວາມສອດຄ່ອງ (Index of Item -Objective Congruence: IOC) ຂອງ Srisa-ard (2002) ເຊິ່ງມີເກນໃນການມີຈຳລະນາຄ່າ IOC ຕັ້ງແຕ່ 0.50 ຂຶ້ນໄປ ຖືວ່າເໝາະສົມສາມາດນຳໄປໃຊ້ໄດ້. ຜົນການທົດສອບໄດ້ຄ່າສຳປະສິດຄວາມສອດຄ່ອງທັງໝົດຂອງຄຳຖາມທຸກຂໍ້ ເທົ່າກັບ 0.94 ເຊິ່ງ ສູງກວ່າເກນ ທີ່ກຳນົດໄວ້ ສະແດງວ່າ ແບບສອບຖາມມີຄວາມສອດຄ່ອງສາມາດນຳໄປໃຊ້ເປັນເຄື່ອງມືໃນການເກັບລວບລວມຂໍ້ມູນຕໍ່ໄປໄດ້.

2.) ການທົດສອບຄວາມເຊື່ອໝັ້ນຂອງແບບສອບຖາມ (Reliability) ຜູ້ສຶກສາໄດ້ສ້າງແບບສອບຖາມ ແລ້ວນຳໄປສະໜີຕໍ່ອາຈານທີ່ປຶກສາ ແລະ ຜູ້ຊ່ຽວຊານ ແລ້ວນຳໄປທົດສອບກັບຜູ້ບໍລິໂພກທົ່ວໄປ ຈຳນວນ 30 ຄົນ ເຊິ່ງບໍ່ແມ່ນກຸ່ມຕົວຢ່າງ ແລ້ວນຳຂໍ້ມູນທີ່ໄດ້ມາວິເຄາະຫາຄ່າຄວາມເຊື່ອໝັ້ນຂອງເຄື່ອງມື ໂດຍໃຊ້ວິທີການຫາຄ່າສຳປະສິດອານຟາ (Cronbach's Alpha Coefficient: α) ຂອງ Taveerat (1997) ເຊິ່ງມີເກນໃນການມີຈຳລະນາຄ່າ α ຕັ້ງແຕ່ 0.80 ຂຶ້ນໄປ ສະແດງວ່າແບບສອບຖາມມີຄວາມເຊື່ອໝັ້ນຖືກ ສາມາດນຳໄປໃຊ້ເປັນເຄື່ອງມືໃນການລວບລວມຂໍ້ມູນຕໍ່ໄປໄດ້. ຜົນການທົດສອບໄດ້ຄ່າສຳປະສິດຄວາມເຊື່ອໝັ້ນຂອງຄຳຖາມທຸກຂໍ້ ເທົ່າກັບ 0.80 ເຊິ່ງ ກົງກັບເກນທີ່ກຳນົດໄວ້ ສະແດງວ່າ ແບບສອບຖາມ ສາມາດນຳໄປໃຊ້ເປັນເຄື່ອງມືໃນການລວບລວມຂໍ້ມູນຕໍ່ໄປໄດ້.

2.3 ວິທີການເກັບກຳຂໍ້ມູນ

ຜູ້ສຶກສາໄດ້ສຶກສາຄົ້ນຄ້ວາຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບວິທີການສ້າງແບບສອບຖາມລວມເຖິງເອກະສານ ແລະ ບົດວິໄຈ, ບົດຄົ້ນຄ້ວາ, ຈາກນັ້ນ ແມ່ນໄດ້ສ້າງແບບສອບຖາມຕາມແນວທາງທີ່ໄດ້ກຳນົດໄວ້, ແລ້ວນຳສະໜີແບບສອບຖາມຕໍ່ກັບອາຈານທີ່ປຶກສາເພື່ອຂໍຄໍາແນະນຳ ແລະ ກວດສອບຄວາມຖືກຕ້ອງຂອງບັນດາຄຳຖາມຕ່າງໆ ແລະ ນຳໄປປັບປຸງແກ້ໄຂຂໍ້ມູນໃນແບບສອບຖາມຕາມຄໍາແນະນຳຂອງອາຈານທີ່ປຶກສາ ແລະ ໄດ້ນຳແບບສອບຖາມ ໄປທົດສອບກ່ອນແລ້ວນຳມາແກ້ໄຂໃຫ້ສົມບູນທີ່ສຸດແລ້ວນຳໄປແຈກໃຫ້ກຸ່ມຕົວຢ່າງ.

ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນທີ່ໃຊ້ໃນການສຶກສາຄັ້ງນີ້ແມ່ນໄດ້ມາຈາກ 2 ແຫຼ່ງຕົ້ນຕໍຂອງຂໍ້ມູນຄື: ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນປະຖົມພູມ (Primary Data) ແລະ ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນທຸຕິຍະພູມ (Secondary Data) ດັ່ງລາຍລະອຽດລຸ່ມນີ້:

1) ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນປະຖົມພູມ: ໃນການສຶກສາຄັ້ງນີ້ແມ່ນນຳໃຊ້ຂໍ້ມູນທີ່ໄດ້ຈາກການແຈກແບບສອບຖາມໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກທີ່ເປັນກຸ່ມ

ຕົວຢ່າງ ເຊິ່ງແມ່ນຜູ້ບໍລິໂພກທີ່ໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນ-ຫຼວງພະບາງ ເຊິ່ງປະກອບດ້ວຍ: ປັດໄຈສ່ວນບຸກຄົນຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ, ພຶດຕິກຳໃນການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ແລະ ລະດັບປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ.

2) ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນທຸຕິຍະພູມ: ຂໍ້ມູນທຸຕິຍະພູມ ແມ່ນຂໍ້ມູນທີ່ໄດ້ຈາກການລວບລວມບັນດາເອກະສານ, ຕຳລາ, ວາລະສານຕ່າງໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ແລະ ຈາກແຫຼ່ງຄົ້ນຄ້ວາໃນອິນເຕີເນັດ, ຈາກການຄົ້ນຄ້ວາໃນຫ້ອງອ່ານ ຂອງຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ການທ່ອງທ່ຽວ ແລະ ຫ້ອງສະມຸດຂອງມະຫາວິທະຍາໄລສຸພານຸວົງ ເຊິ່ງລວບລວມເອົາສະເພາະຂໍ້ມູນບາງພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງເຊັ່ນ: ແນວຄວາມຄິດ, ທິດສະດີກ່ຽວກັບການບໍລິໂພກ, ແນວຄິດກ່ຽວກັບປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າ.

2.4 ການວິເຄາະຂໍ້ມູນ

ການວິເຄາະຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບມູນກ່ຽວກັບພຶດຕິກຳໃນການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ແລະ ລະດັບປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ແລະ ວິເຄາະປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ. ຜູ້ສຶກສາວິເຄາະຂໍ້ມູນດ້ວຍໂປຣແກຣມການວິເຄາະຂໍ້ມູນທາງສະຖິຕິໃນການວິໄຈທາງສັງຄົມສາດ (SPSS) ເພື່ອວິເຄາະຫາຄວາມຖີ່ (Frequency), ຄ່າສ່ວນຮ້ອຍ (%), ຄ່າສະເລ່ຍ ($\bar{X}$), ຄ່າຜັນປ່ຽນມາດຕະຖານ (SD) ແລະ ວິເຄາະການຖິດຖອຍພະຫຸຄຸນ (Multiple Regression Analysis).

3. ຜົນໄດ້ຮັບ

1) ຜົນການສຶກສາ ພົບວ່າ: ພຶດຕິກຳໃນການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ມີຄື ຜູ້ບໍລິໂພກສ່ວນໃຫຍ່ໄປຊື້ສິນຄ້າຫຼາຍທີ່ສຸດແມ່ນຮ້ານເບສໂກ ມີນິມາກ ຈຳນວນ 150 ຄົນ, ຄິດເປັນສ່ວນຮ້ອຍເທົ່າກັບ 39.06%, ເລືອກຊື້ສິນຄ້າປະເພດອາຫານ ຈຳນວນ 296 ຄົນ, ຄິດເປັນສ່ວນຮ້ອຍເທົ່າກັບ 77.08, ເຫດຜົນທີ່ເລືອກບໍລິໂພກສິນຄ້າຍ້ອນວ່າລາຄາເໝາະສົມ ຈຳນວນ 259 ຄົນ, ຄິດເປັນສ່ວນຮ້ອຍເທົ່າກັບ 69.07%, ຊ່ວງເວລາທີ່ທ່ານໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດຫຼາຍທີ່ສຸດແມ່ນ ຊ່ວງຕອນປາຍ ຈຳນວນ 181 ຄົນ, ຄິດເປັນສ່ວນຮ້ອຍເທົ່າກັບ 47.14%, ໄລຍະເວລາທີ່ທ່ານໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດແມ່ນ 1-2 ຊົ່ວໂມງ/ຄັ້ງ ຈຳນວນ 209 ຄົນ, ຄິດເປັນສ່ວນຮ້ອຍເທົ່າກັບ 54.43, ຄວາມຖີ່ທີ່ໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດແມ່ນ 2 ຄັ້ງ/ອາທິດ ຈຳນວນ 172 ຄົນ, ຄິດເປັນສ່ວນຮ້ອຍເທົ່າກັບ 44.79%, ບຸກຄົນທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ຕົນເອງ ຈຳນວນ 232 ຄົນ, ຄິດເປັນສ່ວນຮ້ອຍເທົ່າກັບ 60.42%, ມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຊື້ສິນຄ້າ ປະເພດອາຫານ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ຄັ້ງ 257,526.66 ກີບ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຊື້ສິນຄ້າ ປະເພດເຄື່ອງດື່ມ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ຄັ້ງ 257,526.66 ກີບ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຊື້ສິນຄ້າ ປະເພດເຄື່ອງສຳອາງ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ຄັ້ງ 209,256.76 ກີບ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຊື້ສິນຄ້າ ປະເພດເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ຄັ້ງ 308,382.35 ກີບ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຊື້ສິນຄ້າ ປະເພດເຄື່ອງໃຊ້ໃນຄົວເຮືອນ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ຄັ້ງ 279,793.81 ກີບ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຊື້ສິນຄ້າ ປະເພດເຄື່ອງໃຊ້ໄຟຟ້າ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ຄັ້ງ 371,612.90 ກີບ.

2) ຜົນການສຶກສາ ພົບວ່າ: ໂດຍລວມແລ້ວລະດັບຂອງປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ໂດຍລວມແມ່ນຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ມີຄ່າ $\bar{X} = 4.04$ ແລະ ຄ່າ SD = 0.44, ເຊິ່ງ ດ້ານຜະລິດຕະພັນ ຄ່າສະເລ່ຍແມ່ນຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍທີ່ສຸດ ມີຄ່າ $\bar{X} = 4.31$ ແລະ ຄ່າ SD = 0.47, ຮອງລົງມາແມ່ນດ້ານ

ສະຖານທີ່ ຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍທີ່ສຸດ ມີຄ່າສະເລ່ຍເທົ່າກັບ $\bar{X} = 4.21$ ແລະ ຄ່າ $SD = 0.50$, ຮອງລົງມາແມ່ນດ້ານລາຄາ ຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ມີຄ່າສະເລ່ຍ ເທົ່າກັບ $\bar{X} = 4.18$ ແລະ ຄ່າ $SD = 0.51$, ຮອງລົງມາແມ່ນດ້ານລາຍໄດ້ ຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ມີຄ່າ $\bar{X} = 4.12$ ແລະ ຄ່າ $SD = 0.52$, ຮອງລົງມາ ແມ່ນດ້ານດັດສະນີລາຄາຜູ້ບໍລິໂພກ ຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ມີຄ່າ $\bar{X} = 4.07$ ແລະ ຄ່າ $SD = 0.51$, ຮອງລົງມາແມ່ນດ້ານອັດຕາດອກເບ້ຍ ຢູ່ໃນລະດັບ ຫຼາຍ ມີຄ່າ $\bar{X} = 4.06$ ແລະ ຄ່າ $SD = 0.59$, ຮອງລົງມາແມ່ນດ້ານອັດຕາ ເງິນເຟີ ຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ມີຄ່າ $\bar{X} = 4.05$ ແລະ ຄ່າ $SD = 0.53$, ຮອງລົງ ມາແມ່ນດ້ານອັດຕາແລກປ່ຽນ ຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ມີຄ່າ $\bar{X} = 4.05$ ແລະ ຄ່າ $SD = 0.51$, ຮອງລົງມາແມ່ນດ້ານລາຍຈ່າຍສະເລ່ຍ ຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ມີຄ່າ $\bar{X} = 4.02$ ແລະ ຄ່າ $SD = 0.52$, ຮອງລົງມາແມ່ນດ້ານການອອມ ເງິນ ຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ມີຄ່າ $\bar{X} = 3.99$ ແລະ ຄ່າ $SD = 0.57$ ແລະ ຮອງ ລົງມາແມ່ນດ້ານໜີ້ສິນ ຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ມີຄ່າ $\bar{X} = 3.96$ ແລະ ຄ່າ $SD = 0.67$ ຕາມລຳດັບ.

3) ຜົນການສຶກສາ ພົບວ່າ: ປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການ ບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງຜະບາງ ມີ 3 ປັດໄຈ ໄດ້ແກ່: ດ້ານລາຍໄດ້ (X_4) ມີຄ່າ $Sig = 0.001$, ປັດໄຈດ້ານລາຍຈ່າຍ (X_5) ມີຄ່າ $Sig = 0.003$ ແລະ ປັດໄຈດ້ານອັດຕາເງິນເຟີ (X_7) ມີຄ່າ $Sig = 0.016$ ເນື່ອງຈາກວ່າຜົນການທົດສອບຄ່າ Sig ມີຄ່ານ້ອຍກວ່າ ລະດັບຄວາມສໍາຄັນທາງສະຖິຕິ $\alpha = 0.05$ ໝາຍຄວາມວ່າ ປັດໄຈ ດ້ານລາຍໄດ້ (X_4), ປັດໄຈດ້ານລາຍຈ່າຍ (X_5) ແລະ ປັດໄຈດ້ານ ອັດຕາເງິນເຟີ (X_7) ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງຜະບາງ ຢ່າງມີຄວາມສໍາຄັນທາງສະຖິຕິທີ່ລະດັບ 0.05. ສະແດງວ່າປະຕິເສດສົມມຸດຖານຫຼັກ H_0 ແລະ ຍອມຮັບສົມມຸດຖານ ຮອງ H_1 . ເຊິ່ງຕົວປ່ຽນອິດສະຫຼະທັງ 3 ຕົວຮ່ວມກັນສາມາດອະທິບາຍ ການຜັນປ່ຽນຂອງການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງ ຜະບາງໄດ້ ຄິດເປັນສ່ວນຮ້ອຍ 11.30% ຢ່າງມີຄວາມສໍາຄັນທາງສະຖິຕິ ທີ່ລະດັບ 0.05. ເມື່ອພິຈາລະນາຕົວປ່ຽນອິດສະຫຼະທີ່ມີອຳນາດໃນການ ພະຍາກອນການຜັນປ່ຽນຂອງການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງຜະບາງໄດ້ດີທີ່ສຸດແມ່ນ ປັດໄຈດ້ານລາຍໄດ້ (X_4), ປັດໄຈ ດ້ານລາຍຈ່າຍ (X_5) ແລະ ປັດໄຈດ້ານອັດຕາເງິນເຟີ (X_7) ເມື່ອນຳຕົວ ປ່ຽນທັງໝົດທີ່ຮ່ວມກັນອະທິບາຍພະຍາກອນຂອງການບໍລິໂພກສິນຄ້າ ໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງຜະບາງ ມາຂຽນເປັນສົມຜົນການຖົດ ຖອຍພະຫຸຄຸນໄດ້ດັ່ງນີ້:

$$Y = 0.246X_4 - 0.229X_5 + 0.169X_7$$

4. ວິພາກຜົນ

1) ຜົນການສຶກສາ ພົບວ່າ: ພຶດຕິກຳໃນການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນ ຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງຜະບາງ ແມ່ນຜູ້ບໍລິໂພກສ່ວນໃຫຍ່ໄປຊື້ ສິນຄ້າຫຼາຍທີ່ສຸດແມ່ນຮ້ານເບສໂກ ມີນິມາກ, ເລືອກຊື້ສິນຄ້າປະເພດ ອາຫານ, ເຫດຜົນທີ່ເລືອກບໍລິໂພກສິນຄ້າຍ້ອນວ່າລາຄາເໝາະສົມ, ຊ່ວງ ເວລາທີ່ທ່ານໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດຫຼາຍທີ່ສຸດແມ່ນ ຊ່ວງຕອນ ບ່າຍ, ໄລຍະເວລາທີ່ທ່ານໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດແມ່ນ 1-2 ຊົ່ວໂມງຄັ້ງ, ຄວາມຖີ່ທີ່ໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດແມ່ນ 2 ຄັ້ງ/ ອາທິດ, ບຸກຄົນທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີແມ່ນຕົນ ເອງ, ມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຊື້ສິນຄ້າ ປະເພດອາຫານ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ຄັ້ງ 257,526.66 ກີບ, ເຄື່ອງດື່ມ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ຄັ້ງ 257,526.66 ກີບ, ເຄື່ອງ ສຳອາງ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ຄັ້ງ 209,256.76 ກີບ, ເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ ຄັ້ງ 308,382.35 ກີບ, ເຄື່ອງໃຊ້ໃນຄົວເຮືອນ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ຄັ້ງ 279,793.81 ກີບ, ເຄື່ອງໃຊ້ໄຟຟ້າ ໂດຍສະເລ່ຍຕໍ່ຄັ້ງ 371,612.90 ກີບ

ສອດຄ່ອງກັບຜົນການຄົ້ນຄວ້າຂອງ Wiriyamongkonsuk (2011) ໄດ້ ສຶກສາກ່ຽວກັບ ພຶດຕິກຳການຊື້ສິນຄ້າ ແລະ ໃຊ້ບໍລິການຮ້ານສະດວກຊື້ ພາຍໃນສະຖານີບໍລິການນໍ້າມັນໃນພື້ນທີ່ກຽດເທບມະຫານະຄອນຂອງຜູ້ ບໍລິໂພກ ຈາກການວິເຄາະຂໍ້ມູນພົບວ່າ: ຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມສ່ວນໃຫຍ່ ເປັນເພດຍິງ, ມີອາຍຸ 30 - 39 ປີ, ປະກອບອາຊີບພະນັກງານບໍລິສັດເອກະ ຊິນ, ມີລາຍໄດ້ຕໍ່ເດືອນ 10,001 - 20,000 ບາດ. ສາເຫດການໃຊ້ບໍລິການ ສະຖານີບໍລິການນໍ້າມັນເພື່ອມາຕື່ມນໍ້າມັນ ໂດຍມີພຶດຕິກຳການເລືອກຊື້ ສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການຈາກຮ້ານສະດວກຊື້ພາຍໃນສະຖານີບໍລິການນໍ້າມັນ ອາທິດລະ 1-2 ຄັ້ງ, ໂດຍສະເພາະໃນຊ່ວງເວລາ 12.01-18.00 ໂມງ, ແລະ ໃຊ້ຈ່າຍເງິນສະເລ່ຍລະຫວ່າງ 101-200 ບາດ ສອດຄ່ອງກັບຜົນການ ຄົ້ນຄວ້າຂອງ Tawiwat (2015) ໄດ້ສຶກສາກ່ຽວກັບ ການສຶກສາພຶດຕິກຳ ການຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານສະດວກຊື້ຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ໃນເຂດພື້ນທີ່ເມືອງວາຣິນ ຊຳຮາບ ແຂວງອຸບົນຣາຊະທານີ. ຜົນການສຶກສາພົບວ່າ: ລັກສະນະສ່ວນ ບຸກຄົນທີ່ມີຄວາມສໍາພັນກັບພຶດຕິກຳການຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານສະດວກຊື້ຂອງ ຜູ້ບໍລິໂພກ ໃນເຂດພື້ນທີ່ເມືອງວາຣິນຊຳຮາບ ແຂວງອຸບົນຣາຊະທານີ ສ່ວນ ໃຫຍ່ເປັນເພດຍິງ, ອາຍຸລະຫວ່າງ 16-25 ປີ, ສະຖານະພາບສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນ ໂສດ, ອາຊີບນັກຮຽນ/ນັກສຶກສາ, ລະດັບການສຶກສາແມ່ນຈົບປະລິນຍາຕີ, ລາຍໄດ້ສະເລ່ຍຕໍ່ເດືອນຕໍ່າກວ່າ 10,000 ບາດ, ຈຳນວນສະມາຊິກໃນ ຄອບຄົວ 3 - 4 ຄົນ, ພຶດຕິກຳການຊື້ສິນຄ້າສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນໃຊ້ບໍລິການ ຮ້ານສະດວກຊື້ລະຫວ່າງເວລາ 18.01 - 24.00 ໂມງ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຊື້ ສິນຄ້າໃນຮ້ານສະດວກຊື້ແຕ່ລະຄັ້ງແມ່ນ 1 - 200 ບາດ, ຄວາມຖີ່ໃນການຊື້ ສິນຄ້າໃນຮ້ານສະດວກຊື້ຕໍ່ອາທິດແມ່ນ 3-4 ຄັ້ງຕໍ່ອາທິດ ສອດຄ່ອງກັບຜົນ ການຄົ້ນຄວ້າຂອງ Keawseekan (2021) ໄດ້ສຶກສາກ່ຽວກັບ ການສຶກສາ ພຶດຕິກຳການຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານສະດວກຊື້ຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ໃນເຂດພື້ນທີ່ ເມືອງວາຣິນຊຳຮາບ ແຂວງອຸບົນຣາຊະທານີ. ຜົນການສຶກສາພົບວ່າ: ພຶດຕິ ກຳຜູ້ບໍລິໂພກຮ້ານສະດວກຊື້ໃນເຂດພື້ນທີ່ເມືອງວາຣິນ, ກຽດເທບມະຫານະຄອນ ມີພຶດຕິກຳຄື: ຄວາມຖີ່ໃນການຊື້ສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການໂດຍສະເລ່ຍ: 4.68 ຄັ້ງ/ ອາທິດ, ຊ່ວງໄລຍະເວລາທີ່ໃຊ້ບໍລິການຮ້ານສະດວກຊື້ໂດຍສະເລ່ຍ: 14:14 ໂມງ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຊື້ສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການໂດຍສະເລ່ຍ 109.14 ບາດ/ ຄັ້ງ ສອດຄ່ອງກັບຜົນການຄົ້ນຄວ້າຂອງ Sreesaard (2021) ໄດ້ສຶກສາ ກ່ຽວກັບ ປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານ Tops Market ສາຂາຫ້າງສັບພະສິນຄ້າ ເຊັນທຣັນບາງນາ. ຜົນການວິໄຈພົບວ່າ: ດ້ານພຶດຕິ ກຳໃນການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານ Tops Market ສາຂາຫ້າງສັບພະສິນຄ້າ ເຊັນທຣັນບາງນາ ກຸ່ມຕົວຢ່າງສ່ວນໃຫຍ່ມີຄວາມຖີ່ໃນການເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການ 1-2 ຄັ້ງຕໍ່ເດືອນ. ມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຕໍ່ຄັ້ງໃນການເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການ 500-1,000 ບາດ. ກຸ່ມຕົວຢ່າງສ່ວນໃຫຍ່ນິຍົມບໍລິໂພກເຂົ້າໜີ້ມືຂົບເຄ້ຍວ, ຂອງຫວານ. ນິຍົມໃຊ້ບໍລິການໃນຊ່ວງເວລາ 17:01 ໂມງ ຫາ 19:00 ໂມງ.

2) ຜົນການສຶກສາ ພົບວ່າ: ໂດຍລວມແລ້ວລະດັບຂອງປັດໄຈທາງ ເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ຫຼວງຜະ ບາງ ແມ່ນຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ໄດ້ແກ່: ດ້ານລາຄາ, ດ້ານຂະບວນການ, ດ້ານ ບຸກຄະລາກອນ, ດ້ານສິ່ງນຳສະເໜີທາງກາຍະພາບ ແລະ ດ້ານສິ່ງເສີມການ ຕະຫຼາດ. ລະດັບຂອງປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າ ໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງຜະບາງ ແມ່ນຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ໄດ້ແກ່: ດ້ານລາຍໄດ້, ດ້ານດັດສະນີລາຄາຜູ້ບໍລິໂພກ, ດ້ານອັດຕາດອກເບ້ຍ, ດ້ານ ອັດຕາເງິນເຟີ, ດ້ານອັດຕາແລກປ່ຽນ, ດ້ານລາຍຈ່າຍສະເລ່ຍ, ດ້ານການ ອອມເງິນ ແລະ ດ້ານໜີ້ສິນ ສອດຄ່ອງກັບຜົນການຄົ້ນຄວ້າຂອງ Sreesaard (2021) ໄດ້ສຶກສາກ່ຽວກັບ ປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈຊື້ສິນຄ້າໃນ ຮ້ານ Tops Market ສາຂາຫ້າງສັບພະສິນຄ້າ ເຊັນທຣັນບາງນາ. ຜົນການ ວິໄຈພົບວ່າ: ລະດັບຄວາມຄິດເຫັນຂອງປັດໄຈດ້ານສ່ວນປະສົມທາງການ ຕະຫຼາດທີ່ມີຜົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານ Tops Market ໂດຍ

ພາບລວມຢູ່ໃນລະດັບຄວາມຄິດເຫັນຫຼາຍ. ຜົນການວິເຄາະລະດັບຄວາມຄິດເຫັນກ່ຽວກັບປັດໄຈສ່ວນປະສົມທາງການຕະຫຼາດ ພົບວ່າ: ກຸ່ມຕົວຢ່າງສ່ວນໃຫຍ່ໃຫ້ຄວາມຄິດເຫັນຕໍ່ປັດໄຈສ່ວນປະສົມທາງການຕະຫຼາດຕໍ່ການຕັດສິນໃຈຊື້ສິນຄ້າໃນຫ້າງສັບພະສິນຄ້າ Big C ສາຂາຮາຊະດ້າຮີ ໂດຍພາບລວມຢູ່ໃນລະດັບຄວາມຄິດເຫັນຫຼາຍ. ເມື່ອພິຈາລະນາເປັນລາຍດ້ານພົບວ່າ: ດ້ານທີ່ຢູ່ໃນລະດັບຄວາມຄິດເຫັນຫຼາຍເປັນອັນດັບທຳອິດແມ່ນ: ດ້ານຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ, ດ້ານຜະລິດຕະພັນ, ດ້ານການສົ່ງເສີມການຕະຫຼາດ, ດ້ານຂະບວນການ, ດ້ານລາຄາ, ດ້ານບຸກຄະລາກອນ, ດ້ານລັກສະນະທາງກາຍະພາບ.

3) ຜົນການສຶກສາ ພົບວ່າ: ປັດໄຈດ້ານລາຍໄດ້, ປັດໄຈດ້ານລາຍຈ່າຍ ແລະ ປັດໄຈດ້ານອັດຕາເງິນເຟີ້ ສິ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ຢ່າງມີຄວາມສຳຄັນທາງສະຖິຕິທີ່ລະດັບ 0.05 ສອດຄ່ອງກັບຜົນການຄົ້ນຄວ້າຂອງ Yang (2022) ໄດ້ສຶກສາກ່ຽວກັບ ປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກຂອງຄົວເຮືອນໃນ ເທດສະບານເມືອງຜຽງ ແຂວງໄຊຍະບູລີ ໄດ້ສະຫຼຸບວ່າ: ປັດໄຈດ້ານລາຍໄດ້ຂອງຄົວເຮືອນ ມີຄວາມສຳຄັນ ກັບການບໍລິໂພກໄປໃນທິດທາງດຽວກັນ ສະແດງວ່າ ຖ້າລາຍໄດ້ຂອງຄົວເຮືອນເພີ່ມຂຶ້ນ ມີຜົນເຮັດໃຫ້ການບໍລິໂພກໂດຍລວມຂອງຄົວເຮືອນເພີ່ມຂຶ້ນເຖິງ, ປັດໄຈດ້ານເພດຂອງຫົວໜ້າຄົວເຮືອນເຫັນ ມີຄວາມສຳຄັນກັບການບໍລິໂພກໄປໃນທິດທາງກົງກັນຂ້າມ ສະແດງວ່າຫົວໜ້າຄົວເຮືອນເປັນເພດຊາຍຈະມີການບໍລິໂພກໜ້ອຍກວ່າຄົວເຮືອນທີ່ມີຫົວໜ້າຄົວເຮືອນເປັນເພດຍິງ, ປັດໄຈດ້ານອາຊີບຂອງຫົວໜ້າຄົວເຮືອນ ມີຄວາມສຳຄັນກັບການບໍລິໂພກໄປໃນທິດທາງກົງກັນຂ້າມ ສະແດງວ່າຫົວໜ້າຄົວເຮືອນທີ່ມີອາຊີບລັດຖະກອນຈະມີການບໍລິໂພກໜ້ອຍກວ່າຄົວເຮືອນທີ່ມີຫົວໜ້າຄົວເຮືອນມີອາຊີບອື່ນໆ, ປັດໄຈດ້ານໜີ້ສິນຂອງຄົວເຮືອນ ມີຄວາມສຳຄັນກັບການບໍລິໂພກໄປໃນທິດທາງກົງກັນຂ້າມ ສະແດງວ່າຄົວເຮືອນທີ່ມີໜີ້ສິນຈະມີການບໍລິໂພກໜ້ອຍກວ່າຄົວເຮືອນທີ່ບໍ່ມີໜີ້ສິນ, ປັດໄຈດ້ານສຸຂະພາບໃນຄົວເຮືອນ ມີຄວາມສຳຄັນກັບການບໍລິໂພກໄປໃນທິດທາງດຽວກັນ ສະແດງວ່າຄົວເຮືອນທີ່ມີພາລະດ້ານສຸຂະພາບ ຈະມີການບໍລິໂພກຫຼາຍກວ່າຄົວເຮືອນທີ່ບໍ່ມີພາລະດ້ານສຸຂະພາບ, ປັດໄຈດ້ານໄວສູງອາຍຸໃນຄົວເຮືອນ ມີຄວາມສຳຄັນກັບການບໍລິໂພກໄປໃນທິດທາງດຽວກັນ ສະແດງວ່າຄົວເຮືອນທີ່ມີຜູ້ສູງອາຍຸ (ເຖົ້າແກ່, ບໍ່ສາມາດເຮັດວຽກໄດ້) ຈະມີການບໍລິໂພກຫຼາຍກວ່າຄົວເຮືອນທີ່ບໍ່ມີຜູ້ສູງອາຍຸ ສອດຄ່ອງກັບຜົນການຄົ້ນຄວ້າຂອງ Chittavong (2022) ໄດ້ສຶກສາກ່ຽວກັບ “ປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກ ແລະ ການອອມຂອງປະຊາຊົນກຸ່ມມະໂນ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ແຂວງຫຼວງພະບາງ” ໄດ້ສະຫຼຸບໄວ້ວ່າ: ປັດໄຈທາງດ້ານເສດຖະກິດການບໍລິໂພກ ເຫັນວ່າປັດໄຈ ດ້ານເສດຖະກິດ, ເຊິ່ງເປັນປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກປານກາງ, ປັດໄຈດ້ານສັງຄົມ ເຫັນວ່າ ປັດໄຈດ້ານສັງຄົມ, ປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກປານກາງ, ປັດໄຈດ້ານຈິດຕະວິທະຍາເຫັນ ວ່າປັດໄຈດ້ານຈິດຕະວິທະຍາ, ເຊິ່ງເປັນປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກປານກາງ, ປັດໄຈດ້ານ ເສດຖະກິດຕໍ່ການອອມ ເຫັນວ່າປັດໄຈດ້ານເສດຖະກິດຕໍ່ການອອມ, ເຊິ່ງເປັນປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນ ຕໍ່ການບໍລິໂພກປານກາງ ສອດຄ່ອງກັບຜົນການຄົ້ນຄວ້າຂອງ Bounchanpaseuth (2022) ໄດ້ສຶກສາກ່ຽວກັບ ປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກຂອງຄົວເຮືອນໃນນະຄອນຫຼວງພະບາງ ແຂວງຫຼວງພະບາງ ໄດ້ສະຫຼຸບໄວ້ວ່າ: ປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກຂອງຄົວເຮືອນນະຄອນຫຼວງພະບາງມີ 5 ປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນໄດ້ແກ່: ຈຳນວນສະມາຊິກໃນຄອບຄົວ, ລາຍໄດ້, ໜີ້ສິນ, ເງິນອອມ ແລະ ອັດຕາດອກເບ້ຍເງິນຝາກ ສອດຄ່ອງກັບຜົນການຄົ້ນຄວ້າຂອງ Bounma (2022) ໄດ້ສຶກສາກ່ຽວກັບ “ປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກ ແລະ ການ ອອມຂອງພະນັກງານລັດໃນເທດສະບານເມືອງນານແຂວງຫຼວງພະບາງ” ໄດ້ສະຫຼຸບໄວ້ວ່າ: ປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກຂອງພະນັກງານລັດຖະກອນ ໃນເທດສະບານເມືອງ

ນານ ແຂວງ ຫຼວງພະບາງ ໄດ້ແກ່: ປັດໄຈດ້ານລາຍໄດ້ຂອງພະນັກງານລັດມີການພົວພັນກັບການບໍລິໂພກໄປໃນທິດທາງດຽວກັນ ເມື່ອລາຍໄດ້ຂອງພະນັກງານລັດ, ຮອງລົງມາແມ່ນ ປັດໄຈທາງດ້ານອາຍຸ, ຮອງລົງມາແມ່ນ ປັດໄຈທາງດ້ານສະຖານະພາບ, ຮອງລົງມາແມ່ນ ປັດໄຈທາງດ້ານສະມາຊິກໃນຄົວເຮືອນ, ຮອງລົງມາແມ່ນ ປັດໄຈທາງດ້ານການລົງທຶນ.

5. ສະຫຼຸບ

ພຶດຕິກຳໃນການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ແມ່ນຜູ້ບໍລິໂພກສ່ວນໃຫຍ່ໄປຊື້ສິນຄ້າຫຼາຍທີ່ສຸດແມ່ນຮ້ານເບສໂກ ມີນິມາກ, ເລືອກປຸງຊື້ສິນຄ້າປະເພດອາຫານ, ເຫດຜົນທີ່ເລືອກບໍລິໂພກສິນຄ້າຍ້ອນວ່າລາຄາເໝາະສົມ, ຊ່ວງເວລາທີ່ທ່ານໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດຫຼາຍທີ່ສຸດແມ່ນ ຊ່ວງຕອນບ່າຍ, ໄລຍະເວລາທີ່ທ່ານໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດແມ່ນ 1-2 ຊົ່ວໂມງ/ຄັ້ງ, ຄວາມຖີ່ທີ່ໄປຊື້ສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດແມ່ນ 2 ຄັ້ງ/ອາທິດ, ບຸກຄົນທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດແມ່ນຕົນເອງ. ໂດຍລວມແລ້ວລະດັບຂອງປັດໄຈສ່ວນປະສົມທາງການຕະຫຼາດ ແລະ ປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ຫຼວງພະບາງ ແມ່ນຢູ່ໃນລະດັບຫຼາຍ ເຊິ່ງປະກອບດ້ວຍ: ດ້ານລາຄາ, ດ້ານຂະບວນການ, ດ້ານບຸກຄະລາກອນ, ດ້ານສິ່ງນຳສະເໜີທາງກາຍະພາບ, ດ້ານສິ່ງເສີມການຕະຫຼາດ ດ້ານລາຍໄດ້, ດ້ານດັດສະນີລາຄາຜູ້ບໍລິໂພກ, ດ້ານອັດຕາດອກເບ້ຍ, ດ້ານອັດຕາເງິນເຟີ້, ດ້ານອັດຕາແລກປ່ຽນ, ດ້ານລາຍຈ່າຍສະເລ່ຍ, ດ້ານການອອມເງິນ ແລະ ດ້ານໜີ້ສິນ. ປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນຫຼວງພະບາງ ມີ 3 ປັດໄຈ ຄື: ດ້ານລາຍໄດ້, ປັດໄຈດ້ານລາຍຈ່າຍ ແລະ ປັດໄຈດ້ານອັດຕາເງິນເຟີ້ ຢ່າງມີຄວາມສຳຄັນທາງສະຖິຕິທີ່ລະດັບ 0.05.

6. ຂໍ້ຂັດແຍ່ງ

ຂ້າພະເຈົ້າໃນນາມຜູ້ຄົນຄວ້າວິທະຍາສາດ ຂໍປະຕິຍານຕົນວ່າ ຂໍ້ມູນທັງໝົດທີ່ມີໃນບົດຄວາມວິຊາການດັ່ງກ່າວນີ້ ແມ່ນບໍ່ມີຂໍ້ຂັດແຍ່ງທາງຜົນປະໂຫຍດກັບພາກສ່ວນໃດ ແລະ ບໍ່ໄດ້ເອື້ອປະໂຫຍດໃຫ້ກັບພາກສ່ວນໃດພາກສ່ວນໜຶ່ງ, ກໍລະນີມີການລະເມີດ ໃນຮູບການໃດໜຶ່ງ ຂ້າພະເຈົ້າມີຄວາມຍິນດີ ທີ່ຈະຮັບຜິດຊອບແຕ່ພຽງຜູ້ດຽວ.

7. ເອກະສານອ້າງອີງ

- Bounchanpaseuth, K. (2022). *Factors Affecting Household Consumption in Luang Prabang City, Luang Prabang Province [Unpublished Final Report Project]. Souphanouvong University.* (Original language is in Lao).
- Bounma, M. (2022). *Factors Influencing the Consumption and Savings of Civil Servants in Nan District, Luang Prabang Province[Unpublished Final Report Project]. Souphanouvong University.* (Original language is in Lao).
- Chittavong, S. (2022). *Factors Affecting Consumption and Savings of the People in Manoh Group, Luang Prabang City, Luang Prabang Province[Unpublished Final Report Project]. Souphanouvong University.* (Original language is in Lao).
- Cochran, W.G. (1977). *Sampling Techniques* (3rd ed). New York.

- Department of Industry and Commerce. (2024). *Annual Organizational Summary 2024 and Annual Direction Plan 2025*. Luang Prabang Province.
- Keawseekan, P. (2021). *Consumer Behavior of Convenience Store Service in Phra Khanong Area Bangkok*[Unpublished Master Thesis]. Ramkhamhaeng University. (Original language is in Thai).
- Kijchaniam, P. (2009). *Factors Affecting the Selection of Franchise Convenience Stores in Bangkok*[Unpublished Master Thesis]. Naresuan University.
- Lao Statistics Bureau. (2024). *SPLA Economic Growth Report 2024 and Outlook 2025*. Vientiane Capital.
- Ministry of Industry and Commerce. (2023). *Annual Organizational Summary 2023 and Annual Direction Plan 2024*. Vientiane Capital.
- Sreesard, K. (2021). *Factors Affecting Decisions to Purchase Products at Tops Market, Central Bangna Department Store Branch*. Ramkhamhaeng University. (Original language is in Thai).
- Srisa-ard, B. (2002). *Introduction to Research (Revised Edition)*. (7th ed). Bangkok: Sueviriyasam. (Original language is in Thai).
- Taveerat, P. (1997). *Behavioral and Social Science Research Methods*. (7th ed). Bangkok: Srinakharinwirot University, Prasarnmit Campus. (Original language is in Thai).
- Tawiwat, J. (2015). *A Study Of Consumer Behavior At Convenience Stores In Warin Chamrap District, Ubon Ratchathani Province*[Unpublished Master Thesis]. Ubon Ratchathani University. (Original language is in Thai).
- Thurakit, W. (2007). *A Study of Consumer Behavior in Selecting Retail Stores in Roi Et Municipality, Mueang District, Roi Et Province*. [Unpublished Master Thesis], Khon Kaen University.
- Wiriyaamongkonsuk, W. (2011). *Products Purchasing and Service Usage Behaviors Consumers' at Petrol Station's Convenience Stroe in Bangkok*[Unpublished Master Thesis]. Srinakharinwirot University. (Original language is in Thai).
- Yang, S (2022). *Factors Affecting the Household Consumption in Phieng District, Sayabouly Province* [Unpublished Final Report Project]. Souphanouvong University. (Original language is in Lao).

ຕາຕະລາງທີ 1: ສະແດງເຖິງຄ່າສະເລ່ຍລວມ, ຄ່າຜັນປ່ຽນມາດຕະຖານລວມ ແລະ ລະດັບຂອງປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນ-ຫຼວງຜະບາງ

ລ/ດ	ປັດໄຈທາງເສດຖະກິດ	ຈຳນວນ	$\bar{X}$	S.D	ລະດັບຄວາມສຳຄັນ
1	ດ້ານລາຍໄດ້	384	4.12	0.52	ຫຼາຍ
2	ດ້ານດັດສະນີລາຄາຜູ້ບໍລິໂພກ	384	4.07	0.51	ຫຼາຍ
3	ດ້ານອັດຕາດອກເບ້ຍ	384	4.06	0.59	ຫຼາຍ
4	ດ້ານອັດຕາເງິນເຝີ	384	4.05	0.53	ຫຼາຍ
5	ດ້ານອັດຕາແລກປ່ຽນ	384	4.05	0.51	ຫຼາຍ
6	ດ້ານລາຍຈ່າຍ	384	4.02	0.52	ຫຼາຍ
7	ດ້ານການອອກເງິນ	384	3.99	0.57	ຫຼາຍ
8	ດ້ານໜີ້ສິນ	384	3.96	0.67	ຫຼາຍ
ລວມ			4.04	0.44	ຫຼາຍ

ຕາຕະລາງທີ 2: ສະແດງຜົນການວິເຄາະຄ່າສຳປະສິດຖືກຖອຍພະຫຸຄຸນຂອງປັດໄຈທາງເສດຖະກິດທີ່ສົ່ງຜົນຕໍ່ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນ-ຫຼວງຜະບາງ

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	b	Std. Error	Beta		
(Constant) ຄ່າຄົງທີ່	10.223	0.491		20.820	0.000*
ດ້ານຜະລິດຕະພັນ (X ₁)	0.154	0.117	0.084	1.317	0.189 ^{ns}
ດ້ານລາຄາ (X ₂)	-0.027	0.115	-0.016	-0.231	0.817 ^{ns}

ດ້ານສະຖານທີ່ (X_3)	0.188	0.106	0.108	1.775	0.077 ^{ns}
ດ້ານລາຍໄດ້ (X_4)	0.411	0.121	0.246	3.391	0.001*
ດ້ານລາຍຈ່າຍ (X_5)	-0.385	0.127	-0.229	-3.032	0.003*
ດ້ານດັດສະນີລາຄາຜູ້ບໍລິໂພກ (X_6)	0.089	0.126	0.052	0.703	0.482 ^{ns}
ດ້ານອັດຕາເງິນເຟີ້ (X_7)	0.278	0.114	0.169	2.427	0.016*
ດ້ານອັດຕາດອກເບ້ຍ (X_8)	-0.018	0.113	-0.012	-0.157	0.875 ^{ns}
ດ້ານອັດຕາແລກປ່ຽນ (X_9)	-0.018	0.119	-0.011	-0.152	0.879 ^{ns}
ດ້ານການອອມເງິນ (X_{10})	0.030	0.115	0.020	0.261	0.795 ^{ns}
ດ້ານໜີ້ສິນ (X_{11})	-0.065	0.104	-0.050	-0.623	0.533 ^{ns}

$R = 0.336$, $R^2 = 0.113$, $R^2_{adj} = 0.087$, $F_{Overall} = 4.307$, $SEE = 0.83001$, $Sig = 0.000^*$

a. Dependent Variable: ການບໍລິໂພກສິນຄ້າໃນຮ້ານຊຸບເປີມາເກັດ ນະຄອນ-ຫຼວງພະບາງ.

*ລະດັບຄວາມສໍາຄັນທາງສະຖິຕິທີ່ລະດັບ 0.05

ns: Non signification ບໍ່ມີລະດັບຄວາມສໍາຄັນທາງສະຖິຕິ