

Еммануель Іналегву Акох, Лоуренс Мпеле Леханья

Соціальне підприємництво та проблеми налагодження зв'язків: Вплив на сталий розвиток у Південній Африці

Величезна складність досягнення сталого розвитку в усьому світі, у тому числі в Південній Африці, вимагає створення мереж і партнерських відносин усіх зацікавлених сторін. У цій статті розглядаються проблеми налагодження зв'язків, що впливають на внесок соціального підприємництва до сталого розвитку. Мета дослідження – вивчення та аналіз впливу проблем налагодження зв'язків на внесок соціального підприємництва до сталого розвитку в містечках провінції Квазулу-Натал. Дослідження має кількісний характер і було проведено в трьох громадах провінції Квазулу-Натал. Вибірка складалася з 90 соціальних підприємців, відібраних із використанням методу вибірки «сніжний ком». Респонденти самостійно заповнили анкету із закритими питаннями (з використанням п'ятибальної шкали Лайкерта). Дані були проаналізовані за допомогою SPSS (версія 27.0). Альфа Кронбаха, рівна 0,808, вказує на надійність анкети як інструменту вимірювання в цьому дослідженні. Дослідження показало, що брак партнерських відносин і налагоджених зв'язків з іншими соціальними підприємцями, недостатнє налагодження зв'язків і партнерських відносин із корпоративними організаціями, брак зв'язків та партнерських відносин з урядом, а також брак використання соціальних платформ для налагодження соціальних зв'язків впливають на діяльність соціальних підприємців. Критерій хі-квадрат також показав, що всі тестовані змінні були статистично значущими з Р-значенням = .000.

Ключові слова: соціальне підприємництво, сталий розвиток, соціальні мережі, містечка, провінція Квазулу-Натал

Класифікація JEL: L31, Q01



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.