

УДК 159.9:334.7(477)

DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.206.297-303>

Собчак Г.М.

Полтавський університет економіки і торгівлі

Sobchak Hanna

Poltava University of Economics and Trade

<https://orcid.org/0000-0002-9631-6477>

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ СФЕРИ ПОСЛУГ ДО КООПЕРАЦІЇ В СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ

У статті розглянуто психологічні аспекти готовності підприємців сфери послуг до кооперації в сучасних українських умовах. Наголошено на необхідності міждисциплінарного підходу, який поєднує економічні, поведінкові та соціально-психологічні чинники. Проаналізовано структуру психологічної готовності до кооперації, що включає когнітивний, емоційно-мотиваційний, поведінковий, соціокультурний та особистісно-характерологічний компоненти. Визначено основні бар'єри кооперації, такі як страх втрати контролю, низький рівень довіри, індивідуалістичні установки, егоцентричність та толерантність до невизначеності. Окреслено вплив соціокультурних чинників, зокрема історично сформованої недовіри до колективних форм господарювання. Запропоновано підходи до формування психологічної готовності через розвиток довірливої комунікації, кооперативного лідерства, освітні програми та тренінги з м'яких навичок. Зроблено висновок, що психологічна зрілість підприємців є ключовою умовою формування стійкої кооперативної культури в Україні та підвищення ефективності малого бізнесу.

Ключові слова: психологічна готовність, готовність до співпраці, кооперація, кооператив, поведінкові чинники, соціально-психологічні бар'єри, співпраця, кооператив, кооперативне підприємство, кооперативний рух, поведінкові детермінанти, соціально-психологічні бар'єри, підприємці.

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF THE READINESS OF SERVICE SECTOR ENTREPRENEURS FOR COOPERATION IN MODERN UKRAINIAN REALITIES

The article addresses the pressing issue of forming a sustainable entrepreneurial environment through the development of cooperative relations in the service sector, which is critically important amid economic instability and high competition within contemporary Ukrainian realities. The purpose of the work is a comprehensive analysis of the multilevel structure of entrepreneurs' psychological readiness for cooperation and the identification of key factors that act as systemic barriers to creating viable associations.

The methodology is based on an interdisciplinary approach integrating the principles of economic psychology, social capital theory, and behavioral economics. Methods of structural, qualitative, and systemic analysis were applied to study five interconnected components of psychological readiness: cognitive, emotional-motivational, behavioral, socio-cultural, and personality-characterological.

The results obtained confirm that the deficit in cooperative development is determined not only by economic factors but also by the prevalent psychosocial nature of the barriers. It was found that at the cognitive level, a distorted perception of the essence of cooperation prevails, while the emotional-motivational level is dominated by fear of losing autonomy and control and individualistic attitudes. Key psychological antipodes to cooperation include low tolerance for uncertainty, egocentricity, and a historically formed pattern of distrust towards collective forms of management, leading to latent «cooperative incapacity».

The practical value of the article lies in formulating integrated recommendations aimed at overcoming the identified psychological barriers. An approach is proposed that includes the development of targeted educational programs and training for enhancing soft skills, cooperative leadership abilities, and fostering a culture of shared responsibility. This will ensure the necessary psychological maturity of entrepreneurs as a prerequisite for achieving synergy between economic feasibility and psychological readiness, which is a strategic condition for increasing the sustainability and effectiveness of small entrepreneurship in Ukraine.

Keywords: psychological readiness, readiness for cooperation, cooperative, behavioral factors, socio-psychological barriers, cooperation, cooperative, cooperative enterprise, cooperative movement, behavioral determinants, socio-psychological barriers, entrepreneurs.

JEL classification: P13, D23, L26.

ISSN друкованої версії: 2224-6282

ISSN електронної версії: 2224-6290

© Собчак Г.М., 2025

Постановка проблеми. У контексті світових тенденцій кооперативи визнаються важливими партнерами у реалізації Цілей сталого розвитку ООН до 2030 року, завдяки їхній соціальній орієнтованості, демократичним принципам управління та значному економічному потенціалу. Світова практика підтверджує, що кооперативи, особливо у сфері послуг, здатні виконувати вагомий соціально-економічний місію в умовах нестабільності, криз та високої конкуренції, підвищуючи ефективність малого й середнього бізнесу.

Водночас український кооперативний рух має значні перспективи розвитку, однак його роль у національній економіці залишається недооціненою, а державна політика щодо підтримки кооперативів – непослідовною. Незважаючи на очевидні економічні переваги кооперативної моделі, її імплементація та стійкий розвиток в Україні стикаються з низкою системних бар'єрів. Досвід свідчить, що причини недостатньої ефективності формування національної системи кооперативів полягають не лише у законодавчих чи політичних недоліках. Важливою детермінантою виступає готовність самих товаровиробників та надавачів послуг до участі в кооперативних об'єднаннях.

Сучасна соціально-економічна ситуація в Україні, що характеризується непередбачуваністю, високою конкуренцією та необхідністю виживання малого і середнього бізнесу, актуалізує потребу в пошуку інноваційних моделей розвитку. Попри економічну доцільність кооперації, її практична реалізація часто ускладнюється нематеріальними факторами – психологічними та соціальними бар'єрами, що обмежують довіру, відкритість і готовність до спільного прийняття рішень.

Класичні економічні підходи, засновані на поняттях раціонального вибору та максимізації вигоди, не здатні повною мірою пояснити ірраціональні відмови підприємців від кооперації. Тому ефективний аналіз цієї проблеми потребує міждисциплінарного підходу, який поєднує економічні, поведінкові та психосоціальні аспекти прийняття рішень. Такий підхід дозволяє виявити ключові психологічні та соціальні чинники, що гальмують розвиток кооперативного руху в Україні та формування зрілої культури взаємодії між підприємцями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Попри широке зацікавлення українських науковців проблематикою кооперації, дослідження, що системно розглядають внутрішні та зовнішні чинники, які обмежують розвиток обслуговуючої кооперації в Україні, залишаються досить обмеженими. Багато наукових праць і комплексного аналізу цієї теми належить А. Пантелеймоненку, який здійснює глибокий розгляд ключових факторів і умов ефективного функціонування кооперативів [13, 14]. В одній із його статей, що були опубліковані за останні п'ять років досліджуються фактори, які ускладнюють або роблять неможливим створення ефективного обслуговуючого кооперативу. Останній він називає «чинниками неготовності» потенційних учасників. Автор показує, що ці фактори породжують ефект «ножиць» між об'єктивною економічною

потребою дрібних і середніх сільськогосподарських товаровиробників у кооперації та їхньою реальною психологічною та поведінковою готовністю до участі в таких об'єднаннях [12].

Важливий внесок у вивчення цього питання належить І. Рижик, яка здійснила комплексний аналіз соціально-психологічних чинників, що визначають неготовність дрібних і середніх сільськогосподарських товаровиробників до участі в організації та функціонуванні обслуговуючих кооперативів. Авторка підкреслює, що без загальноприйнятих цінностей, таких як чесність, відповідальність, організованість, створення та ефективний розвиток кооперативних структур у ринкових умовах є неможливим [4]. На підставі власного анкетного опитування та аналізу результатів попередніх досліджень [3, с. 112-116], І. Рижик виділяє низку ключових чинників, що стримують розвиток кооперації: «відсутність загальноприйнятих методологічних підходів до розуміння сутності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; посилене відчуття ризику щодо внесків у пайові фонди; міжособистісна недовіра між учасниками; низький рівень ініціативності членів кооперативу; прагнення перейти від кооперативної форми діяльності до комерційного бізнесу; а також поширення так званих «псевдокооперативів» [4].

При загальній популярності кооперативної тематики серед українських науковців, аналізу чинників, що стримують успішний розвиток кооперативного сектору, присвячено обмежене коло праць. Фундаментальний внесок у постановку цієї складної проблеми зробив також В. Зіновчук, який одним із перших ініціював її обговорення [5].

Також чинники «неготовності» були виокремлені Л. Яремою – слабка поінформованість, відсутність досвіду управління спільними ресурсами, відсутність управлінського потенціалу та Т. Келебердою – загострене відчуття одноосібності у середовищі приватного аграрного виробництва [7, 18].

Відаючи належне вагомому внеску названих українських вчених, слід зауважити, що їхні дослідження були сфокусовані переважно на аграрному секторі (сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи).

Разом із тим, попри наявність вагомих досліджень, присвячених економічним, організаційним і соціальним аспектам кооперативного руху, психологічна готовність підприємців сфери послуг до кооперації залишається недостатньо вивченою. Відсутня цілісна теоретико-емпірична модель, що пояснює структуру, механізми та чинники формування готовності до спільної діяльності в умовах сучасних соціокультурних трансформацій. Недостатньо дослідженими залишаються внутрішні психологічні бар'єри – зокрема, страх втрати автономії, індивідуалістичні установки та низький рівень довіри, які визначають реальну спроможність підприємців до кооперації.

Метою статті є визначення структури психологічної готовності підприємців сфери послуг до кооперації, виявлення ключових соціально-психологічних бар'єрів, що обмежують їхню участь у кооперативних об'єднаннях, а також окреслення напрямів

формування психологічної зрілості та довірливої взаємодії як передумов розвитку стійкої кооперативної культури в сучасних українських умовах.

Саме ця стаття започатковує авторську серію досліджень, спрямованих на системне вивчення феномену психологічної готовності підприємців до кооперації та пошук ефективних шляхів її формування.

Виклад основних результатів дослідження. Кооперація як економічна та соціальна категорія є однією з фундаментальних форм організації діяльності, що ґрунтується на принципах взаємодопомоги, добровільного членства та демократичного контролю. В економічному аспекті вона слугує потужним інструментом для досягнення ефекту масштабу, зниження трансакційних витрат та підвищення конкурентоспроможності малих і середніх підприємств у сфері послуг. У соціальному вимірі кооперація реалізує ідею солідарності та спільного вирішення проблем, що особливо актуально в умовах економічної та політичної нестабільності, як

це спостерігається в сучасних українських реаліях [9].

Проте, незважаючи на об'єктивну економічну доцільність, успішна імплементація кооперативної моделі критично залежить від психологічного виміру її учасників. Ключовими психологічними чинниками, що визначають готовність підприємця до спільної діяльності, є довіра (як у міжособистісному, так і в інституційному плані), наявність спільної мети та усвідомлена готовність до взаємодії та делегування повноважень. Втрата або недостатній розвиток цих компонентів унеможливує функціонування кооперативу, породжуючи так званий ефект «ножиць» між об'єктивною потребою у кооперуванні та реальною готовністю до нього [12].

Як зазначає А. Пантелеймоненко, ключовими умовами створення дієздатного кооперативу є усвідомлена потреба (need) та соціально-психологічна готовність (readiness) його учасників (рис. 1).

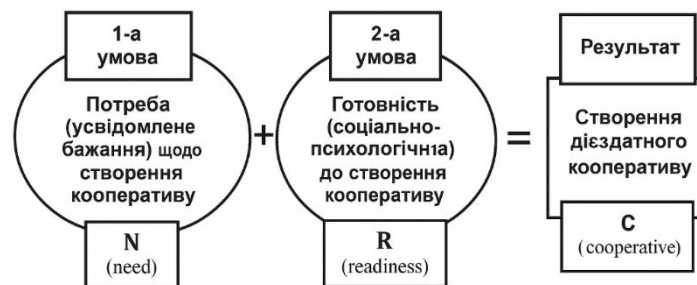


Рис. 1. Дві основні умови створення дієздатного кооперативу.

Джерело: [12]

У своїй концепції науковець пропонує формулу створення дієздатного кооперативу: $N + R = C$, де N (need) - це економічна потреба у створенні кооперативу, а R (readiness) - соціально-психологічна готовність до кооперації. Автор виокремлює два взаємопов'язані фактори: N -фактор, який відображає усвідомлення господарських проблем та спільних потреб учасників, і R -фактор, що має більш прихований, глибинний характер, пов'язаний із психологічною готовністю до співпраці, довіри, колективного прийняття рішень та подолання індивідуалістичних установок. Як зазначає А. Пантелеймоненко, саме недооцінка R -фактору часто стає причиною формального існування або швидкого занепаду кооперативів, адже економічна потреба без соціально-психологічної готовності не створює стабільної основи для партнерства. У своїй статті я зосереджую подальший аналіз саме на феномені соціально-психологічної готовності (R -факторі), розглядаючи його як ключову умову успішності спільної діяльності в умовах сучасних суспільних трансформацій.

Рішення про вступ до кооперативу та активну участь у ньому, по суті, є складним поведінковим актом. Класична теорія раціонального вибору розглядає це рішення виключно через призму максимізації фінансової вигоди [17]. Однак, моделі поведінкової економіки

(зокрема, теорія соціального обміну та елементи теорії ігор) доводять, що на рішення підприємця істотно впливають ірраціональні чинники – емоційна мотивація, соціальні норми та сприйняття ризику [1]. Низький рівень соціального капіталу та історично сформована недовіра до колективних форм господарювання в українському суспільстві виступають потужними психологічними бар'єрами, що пояснюють розбіжність між економічною доцільністю кооперації та її низьким рівнем розвитку в сфері послуг [6].

Психологічна готовність до кооперації – це інтегральна характеристика особистості підприємця, що відображає його здатність і внутрішню налаштованість до взаємодії, співпраці та розподілу відповідальності в межах спільної економічної діяльності. Вона охоплює не лише раціональне усвідомлення вигод спільної роботи, а й емоційно-мотиваційні та поведінкові установки, які визначають, чи буде підприємець схильний об'єднуватись із колегами задля досягнення спільних цілей.

У структурі психологічної готовності як до діяльності, так і до кооперації зокрема, доцільно виокремити п'ять взаємопов'язаних компонентів – когнітивний, емоційно-мотиваційний, поведінковий, соціо-культурний та особистісно-характеріологічний (рис. 2).



Рис. 2. Компоненти структури психологічної готовності до створення кооперативу.

Джерело: авторська розробка Г. Собчак.

Когнітивний компонент є базовим рівнем, що формує раціональне усвідомлення сутності кооперації, її економічних, організаційних та соціальних переваг. Для підприємця це означає знання про принципи кооперативного управління, механізми розподілу ресурсів, вигоди спільної діяльності - зокрема, оптимізацію витрат, розширення ринкових можливостей, підвищення конкурентоспроможності. Недостатня когнітивна зрілість породжує викривлене уявлення про кооперацію як форму «обмеження свободи» чи «залежності від інших», що блокує формування позитивного ставлення до колективних економічних структур. Тому розвиток економічного мислення та підвищення обізнаності підприємців мають стати ключовими умовами становлення дієздатних кооперативів.

Емоційно-мотиваційний компонент відображає внутрішню готовність особи до спільної взаємодії. Його ядром є довіра - як до партнерів, так і до самої ідеї кооперації. Український контекст додає цьому виміру особливої складності: історичний досвід примусових форм господарювання сформував стійкі емоційні бар'єри - страх втрати автономії, недовіру до колективного управління, скепсис щодо рівноправності. До цього додаються «ревнощі» до чужого успіху, підозрілість і потреба в тотальному контролі. Водночас саме тут закладається потенціал для змін - мотивація до стабільності, взаємопідтримки, обміну досвідом і колективного захисту в кризові періоди може стати основою формування нової культури довіри.

Суттєвим бар'єром виступає страх втрати контролю та автономії, який тісно пов'язаний із потребою самостійності й домінування. Для багатьох підприємців бізнес є не лише економічною діяльністю, а й простором самореалізації, де контроль асоціюється з безпекою. Колективні рішення часто сприймаються як загроза індивідуальній ідентичності, що провокує прихований опір. У цьому контексті егоцентричність знижує ефективність взаємодії: орієнтація лише на власну вигоду підриває довіру - ключовий психологічний ресурс партнерства. Підприємці з вираженою егоцентричною мотивацією схильні до конкуренції навіть у межах спільних проєктів, що унеможлиблює досягнення синергії.

Додатковим чинником, що визначає емоційно-мотиваційну готовність до кооперації, є рівень індивідуалізму та колективізму. Високий індивідуалізм часто пов'язаний зі страхом втрати самостійності, що знижує бажання об'єднуватися. Люди з індивідуалістичною орієнтацією цінують особисту свободу та інновації, однак можуть бути менш схильні до колективної діяльності. Навпаки, колективістська орієнтація стимулює сприйняття спільної діяльності як ресурсу, підвищує довіру та взаємодопомогу, що сприяє кооперації. Індивідуалізм і колективізм - це не протилежні, а взаємодоповнюючі цінності, гармонійне поєднання яких є ключем до успішного спільного розвитку [10].

Окремо варто наголосити на феномені недовіри як базової соціально-психологічної установки, що значною мірою визначає готовність до кооперації. Недовіра проявляється не лише в міжособистісному вимірі - через страх бути ошуканим або втратити контроль, - але й на рівні ставлення до будь-яких колективних структур, включно з економічними, державними та громадськими. Як зазначає Ф. Фукуяма, в суспільствах із низьким рівнем соціального капіталу інститути кооперації формуються повільно або залишаються суто формальними [20]. Український контекст є показовим прикладом цієї закономірності: історичний досвід примусової колективізації, глибока недовіра до «спільного» та травматичні економічні процеси 1990-х років сформували патерн обережності, який передається навіть новим поколінням підприємців.

Поведінковий компонент є зовнішнім проявом попередніх рівнів і відображає здатність особи реалізовувати кооперативні установки в діях. Йдеться про вміння домовлятися, делегувати повноваження, брати участь у колективних рішеннях, дотримуватись правил і зобов'язань. У високорозвиненій психологічній готовності поведінковий рівень характеризується гнучкістю, навичками асертивної комунікації та конструктивного вирішення конфліктів. Натомість низький рівень виявляється в схильності до конкуренції всередині групи, униканні відповідальності, формальному ставленні до спільних домовленостей. З практичної точки зору, саме поведінкові прояви визначають успішність кооперації як економічного механізму.

На рівні особистісно-характерологічного виміру ключовими предикторами готовності до кооперування виступають емоційна зрілість, відкритість до взаємодії та толерантність до невизначеності. Цей останній чинник є критичним, оскільки, за даними досліджень Роттер та Хоффстад, особи з високою потребою в структурованості та контролі менш схильні до колективних форм підприємництва та уникають спільних рішень через страх непередбачуваних наслідків [21, 15]. Загалом, підприємці з вираженим егоцентризмом чи домінантною потребою контролю зазвичай демонструють опір до спільних рішень, що обмежує потенціал кооперативного розвитку [10].

Водночас саме розвиток особистісних якостей - гнучкості мислення, комунікабельності, готовності до компромісів - створює психологічну основу для довготривалої співпраці. Таким чином, психологічна готовність до кооперативної діяльності постає як багаторівнева структура, в якій когнітивна поінформованість забезпечує раціональне розуміння переваг, емоційно-мотиваційний рівень формує внутрішню готовність до довіри та партнерства, поведінковий визначає реальні дії, а особистісно-характерологічний задає стабільність і зрілість взаємодії.

Соціокультурні механізми також відіграють значну роль. Пострадянська економічна культура, орієнтована на виживання, породжує дефіцит довіри до партнерства. Відсутність успішних прикладів кооперативів і слабкі правові механізми лише посилюють скепсис, що призводить до латентної «кооперативної недієздатності»: підприємці визнають переваги спільної діяльності, але уникають реальних дій. Подолання цих бар'єрів потребує не лише економічних стимулів, а й психологічної роботи - розвитку довірливої комунікації, кооперативного лідерства та культури спільної відповідальності.

Нестабільність, інфляційні ризики, війна та непередбачуваність регуляторного середовища формують у підприємців психологію короткострокового мислення. За таких умов колективні ініціативи сприймаються як ризиковані через невизначеність перспектив. Як зазначає Коқун О., у кризові періоди довіри й готовності до співпраці різко знижуються, а прагнення до автономного контролю ресурсів зростає [8].

Таким чином, як показав проведений аналіз, психологічна готовність до кооперації не є статичним станом, а формується під впливом особистісних, культурних і соціально-економічних чинників. Бар'єри кооперації у сфері послуг мають переважно психосоціальну природу, і їхній дефіцит створює психологічний опір, який навіть за сприятливих економічних умов робить кооперацію малоімовірною. Саме взаємозбалансований розвиток вищеописаних компонентів має стати стратегічним напрямом для формування стійкої кооперативної культури в Україні, де психологічна зрілість підприємців є не менш важливою умовою успіху, ніж економічні стимули.

Тим не менш, попри наявність численних психологічних і соціокультурних бар'єрів, підприємницьке

середовище має також потужні внутрішні мотиваційні ресурси, які можуть стимулювати розвиток кооперації. Цей аспект залишається відкритим і може стати предметом окремого дослідження.

Формування психологічної готовності підприємців до кооперації є процесом комплексним і багаторівневим, що потребує не лише економічних стимулів, а й системної роботи з розвитком соціально-психологічних компетенцій. У сучасних українських реаліях, де історично сформовані моделі недовіри та індивідуалізму обмежують потенціал колективної взаємодії, ключовим є створення умов для безпечної та ефективної соціально-економічної взаємодії. Одним із основних інструментів формування готовності є спеціалізовані освітні програми та тренінги, орієнтовані на розвиток м'яких навичок (*soft skills*). Це включає комунікацію, уміння вести переговори, вирішувати конфлікти та приймати колективні рішення. За даними сучасних досліджень Тьосволд, Каценбах, Сміт, ефективні командні тренінги сприяють підвищенню довіри між учасниками та формують готовність до спільної діяльності, виступаючи механізмом корекції історично сформованого індивідуалістичного патерну [22, 24]. Довіра є фундаментальним психологічним ресурсом кооперативної діяльності, вона формується через малогрупові взаємодії, спільне виконання завдань та прозору комунікацію. Критичну роль у процесі психологічного формування готовності відіграє лідер, який виступає моделлю поведінки, фасилітатором соціально-психологічної інтеграції та підтримує культуру відкритості й відповідальності [24]. Таким чином, психологічні умови формування готовності до кооперації включають інтегровану роботу з освіти, тренінгів, розвитку групової динаміки, формування спільних цінностей та лідерських компетенцій, створюючи основу для довгострокового розвитку кооперативів, де економічна доцільність та психологічна готовність підприємців синергічно підсилюють одна одну.

Висновок. Підвищення готовності підприємців сфери послуг до кооперативної діяльності є не лише економічним, а передусім психологічним завданням, пов'язаним із подоланням глибинних установок на автономію, недовіру та індивідуалізм, що історично сформувалися у вітчизняному бізнес-середовищі. Аналіз показує, що кооперація стає реальною лише за умов розвитку довіри, наявності позитивних соціальних моделей і створення безпечного простору для спільної дії. Формування такої готовності вимагає цілісного підходу, який інтегрує освітні й тренінгові програми, підтримку ефективного лідерства та поетапне впровадження спільних ініціатив. Психологічна зрілість підприємців - їхня здатність до взаємної підтримки, рефлексії та конструктивної взаємодії - стає критичним чинником розвитку кооперативної культури. Отже, формування кооперативної свідомості є стратегічним напрямом соціально-економічного розвитку України, що потребує системних міждисциплінарних зусиль - психологічних, освітніх та управлінських.

Список використаних джерел:

1. Баранова С.В. (2020). Особистісна зрілість та відповідальність: соціально-психологічний аспект: монографія. Київ: Інтерконтиненталь, 364 с. URL: <https://surl.li/ampvbg>
2. Біла І. (2024). Поведінкова економіка в державному регулюванні бізнесу. Економіка та суспільство, № 65. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-51>
3. Гончаренко В.В. (2001). Кооперативний рух та псевдокооперація. Вісник Львівського державного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. Вип. 8. Львів : ЛДАУ. С. 112-116.
4. Гуторов О.І., Рижик І.О. (2014). Формування системи та розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів молочного напрямку. Економіка і організація управління, № 1–2. С. 93-98. URL: <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/1044>
5. Зіновчук В.В. (2001). Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. 2-е вид., доп. і перероб. Київ: Логос, 380 с.
6. Social Welfare Index 2025. Ilibertyinstitute. URL: <https://www.ilibertyinstitute.org/index/soczialnyi-dobrobut>
7. Келеберда Т.В. (2020). Організація кооперативних відносин на селі: дис. ... доктора філософії: 073 Менеджмент. Львів, 224 с. URL: <https://surl.li/axeuyt>
8. Кокун О.М. (2025). Життєстійкість і резильєнтність людини в сучасному світі: теорія, дослідження, практика : монографія. Київ : Ін-т психології ім. Г.С. Костюка НАПН України. 214 с. ISBN 978-617-7745-63-0. URL: <https://surl.li/cc/ekwhgz>
9. Крисаченко В. (2021). Соціальний капітал українського суспільства: сутність, трансформація, консолідаційний потенціал. Українознавство, Т. 4(81). С. 8-30. DOI: [https://doi.org/10.30840/2413-7065.4\(81\).2021.244880](https://doi.org/10.30840/2413-7065.4(81).2021.244880)
10. Лук'янець Г.Г. (2021). Реалізація індивідуалізму та колективізму у розвитку організаційної культури. Сучасні напрями розвитку педагогіки та педагогічної психології: актуальні питання філології та мовознавства : матеріали II Міжнар. наук. конф., (Івано-Франківськ, 11 червня 2021 р.). Міжнар. центр наук. досліджень, С. 76-82. URL: <https://surl.li/wxowsx>
11. Манжула Є.В (2015). Кооперація як фактор економічного та соціального розвитку. Економіка і право, Т. 28. № 7. С. 37–42. URL: <https://surl.li/laabtff>
12. Пантелеймоненко А., Гончаренко В. (2023). Ефект «ножиць» між об'єктивною потребою та готовністю сільгоспвиробників до участі в обслуговуючих кооперативах. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка, № 16. С. 159-165. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.21>
13. Пантелеймоненко А.О. (2024). Кооперативи підприємців та їхні бізнес-моделі. Економічний простір, № 191. С. 315-320. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-52>
14. Пантелеймоненко А.О. (2008). Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 347 с. URL: <https://dspace.pdau.edu.ua/handle/123456789/6281>
15. Rotter, J.B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. American Psychologist, Vol. 35. No. 1. Pp. 1–7. DOI: <https://doi.org/10.1037/0003-066X.35.1.1>
16. Рудік Н.М. (2021). Історичний аспект розвитку сільськогосподарської кооперації. Агросвіт. № 9–10. С. 38–45. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2021.9-10.38>
17. Татомир І.Л., Квасний Л.Г. (2022). Поведінкова економіка: від теорії до практики : міждисципл. навч. посібник. Трускавець : ПОСВІТ, 408 с. URL: <https://surl.li/vmspr>
18. Ярема Л.В. (2018). Сільськогосподарські кооперативи: проблеми і перспективи. Економіка і суспільство, № 19. С. 276–281. URL: <https://surl.li/yrnghd>
19. Coleman, J.S. (1990). Foundations of Social Theory. Belknap Press of Harvard University Press (Cambridge, MA / London), 993 с. ISBN 978-0674312265
20. Fukuyama, F. (1995). Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press, 457 p. ISBN 978-0684825250.
21. Hofstede, G. H. (2001). Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations (2nd ed.). Thousand Oaks, CA & London: SAGE Publications, 596 p. ISBN 978-0803973237
22. Katzenbach J.R., & Smith D.K. (2005). The Wisdom of Teams: Creating the High-Performance Organization. Harper Business. ISBN 978-0060522001.
23. Northouse, P.G. (2021). Leadership: Theory and Practice (9th ed.). Sage Publications. 528 p. ISBN 978-1506362311.
24. Tjosvold, D. (2007). The conflict-positive organization: It depends upon us. Journal of Organizational Behavior, Vol. 29. No. 1. Pp. 19-28. DOI: <https://doi.org/10.1002/job.473>

References:

1. Baranova, S.V. (2020). Osobystisna zrilist ta vidpovidalnist: sotsialno-psykholohichniy aspekt [Personal maturity and responsibility: socio-psychological aspect] : monograph. Kyiv: Intercontinental, 364 p. Retrieved from: <https://surl.li/ampvbg> [in Ukrainian].
2. Bila, I. (2024). Povedinkova ekonomika v derzhavnomu rehuliuванні biznesu [Behavioral Economics in State Regulation of Business]. Economy and Society, No. 65. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-51> [in Ukrainian].
3. Honcharenko, V.V. (2001). Kooperatyvnyi rukh ta psevdokooperatsiia [Cooperative movement and pseudo-cooperation]. Bulletin of the Lviv State Agrarian University. Series: Economics of the Agricultural Industry Iss. 8. Lviv:

LDAU. Pp. 112-116. [in Ukrainian].

4. Hutorov, O.I., & Ryzhyk, I.O. (2014). Formuvannia systemy ta rozvytok silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv molochnoho napriamu [Formation of the system and development of agricultural service cooperatives in the dairy sector]. *Economics and Management Organization*, No. 1–2. Pp. 93-98. Retrieved from: <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/1044> [in Ukrainian].

5. Zinovchuk, V.V. (2001). Orhanizatsiini osnovy silskohospodarskoho kooperatyvu [Organizational foundations of an agricultural cooperative]. 2nd ed., supplemented and revised. Kyiv: Logos, 380 p. [in Ukrainian].

6. Social Welfare Index 2025. Ilibertyinstitute. Retrieved from: <https://www.ilibertyinstitute.org/index/soczialnyi-dobrobut> [in English].

7. Keleberda, T.V. (2020). Orhanizatsiia kooperatyvnykh vidnosyn na seli [Organization of cooperative relations in the countryside] : dissertation ... Dr of Philosophy: 073 Management. Lviv, 224 p. Retrieved from: <https://surl.li/axeyyt> [in Ukrainian].

8. Kokun, O.M. (2025). Zhyttiistiki i rezylientnist liudyny v suchasnomu sviti: teoriia, doslidzhennia, praktyka [Human vitality and resilience in the modern world: theory, research, practice] : monograph. Kyiv: Institute of Psychology named after G.S. Kostyuk NAPS of Ukraine. 214 p. ISBN 978-617-7745-63-0. Retrieved from: <https://surli.cc/ekwhgz> [in Ukrainian].

9. Krysachenko, V. (2021). Sotsialnyi kapital ukrainskoho suspilstva: sutnist, transformatsiia, konsolidatsiinyi potentsial [Social capital of Ukrainian society: essence, transformation, consolidation potential]. *Ukrainian Studies*, Vol. 4. No. 81. Pp. 8-30. DOI: [https://doi.org/10.30840/2413-7065.4\(81\).2021.244880](https://doi.org/10.30840/2413-7065.4(81).2021.244880) [in Ukrainian].

10. Lukianets, H.H. (2021). Realizatsiia indyvidualizmu ta kolektyvizmu u rozvytku orhanizatsiinoi kultury [Implementation of individualism and collectivism in the development of organizational culture]. Modern directions of development of pedagogy and pedagogical psychology: topical issues of philology and linguistics: materials of the II Int. Scientific Conf., (Ivano-Frankivsk, June 11, 2021). Center for Scientific Research, Pp. 76-82. Retrieved from: <https://surl.li/wxowsx> [in Ukrainian].

11. Manzhyula, Ye.V (2015). Kooperatsiia yak faktor ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku [Cooperation as a factor of economic and social development]. *Economics and Law*, Vol. 28. No. 7. Pp. 37–42. Retrieved from: <https://surl.li/laabtf> [in Ukrainian].

12. Panteleimonenko, A., & Honcharenko, V. (2023). Efekt «nozhyts» mizh obiektyvnoiu potreboiu ta hotovnistiu silhospvyrobnykiv do uchasti v obsluhovuiuchykh kooperatyvakh [The «scissors» effect between the objective need and willingness of agricultural producers to participate in service cooperatives]. *Tavria Scientific Bulletin. Series: Economics*, No. 16. Pp. 159-165. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.21> [in Ukrainian].

13. Panteleimonenko, A.O. (2024). Kooperatyvy pidpriiemstv ta yikhni biznes-modeli [Entrepreneurial Cooperatives and Their Business Models]. *Economic Space*, No. 191. Pp. 315-320. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-52> [in Ukrainian].

14. Panteleimonenko, A.O. (2008). Ahrarna kooperatsiia v Ukraini: teoriia i praktyka [Agrarian cooperation in Ukraine: theory and practice] : monograph. Poltava: RVV PUSKU, 347 p. Retrieved from: <https://dspace.pdau.edu.ua/handle/123456789/6281> [in Ukrainian].

15. Rotter, J.B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American Psychologist*, Vol. 35. No. 1. Pp. 1–7. DOI: <https://doi.org/10.1037/0003-066X.35.1.1> [in English].

16. Rudik, N.M. (2021). Istorychnyi aspekt rozvytku silskohospodarskoi kooperatsii [Historical aspect of the development of agricultural cooperation]. *Agrosvit*. No. 9–10. Pp. 38–45. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2021.9-10.38> [in Ukrainian].

17. Tatomyr, I.L., & Kvasnii, L.H. (2022). Povedinkova ekonomika: vid teorii do praktyky [Behavioral economics: from theory to practice] : interdisciplinary teaching manual. Truskavets: POSVIT, 408 p. Retrieved from: <https://surl.li/vmspri> [in Ukrainian].

18. Iarema, L.V. (2018). Silskohospodarski kooperatyvy: problemy i perspektyvy [Agricultural Cooperatives: Problems and Prospects]. *Economy and Society*, No. 19. Pp. 276–281. Retrieved from: <https://surl.li/yrnggd> [in Ukrainian].

19. Coleman, J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Belknap Press of Harvard University Press (Cambridge, MA. London), 993 c. ISBN 978-0674312265. [in English].

20. Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press, 457 p. ISBN 978-0684825250. [in English].

21. Hofstede, G. H. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA & London: SAGE Publications, 596 p. ISBN 978-0803973237.

22. Katzenbach, J.R., & Smith, D.K. (2005). *The Wisdom of Teams: Creating the High-Performance Organization*. Harper Business. ISBN 978-0060522001. [in English].

23. Northouse, P.G. (2021). *Leadership: Theory and Practice* (9th ed.). Sage Publications. 528 p. ISBN 978-1506362311. [in English].

24. Tjosvold, D. (2007). The conflict-positive organization: It depends upon us. *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 29. No. 1. Pp. 19-28. DOI: <https://doi.org/10.1002/job.473> [in English].

Дата надходження статті: 14.10.2025 р.

Дата прийняття статті до друку: 30.10.2025 р.