

УДК 378.147:334.722:657

DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.213.44-52>**Польова Т.В.**

кандидат економічних наук

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

Polova Tetiana

PhD in Economic Sc.

V.N. Karazin Kharkiv National University

<https://orcid.org/0000-0003-2198-7396>

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ПІДПРИЄМЦІВ ЧЕРЕЗ ВИКОРИСТАННЯ БІЗНЕС-СИМУЛЯТОРА «ZEST FOR SUCCESS» З ІНТЕГРОВАНИМ ОБЛІКОВИМ МОДУЛЕМ

У статті обґрунтовано доцільність впровадження інноваційних методів навчання майбутніх підприємців на основі авторської розробки – бізнес-симулятора «Zest for success». Розглянуто архітектуру тренажеру, що базується на дев'яти послідовних етапах створення стартапу: від ідентифікації ринкової ніші та галузевої диференціації до виходу на операційну рентабельність. Ключовою особливістю симуляції є інтегрований обліково-аналітичний модуль, що дозволяє моделювати господарські події відповідно до норм діючого законодавства. Описано функціонал імітації касових розривів, формування резерву та автоматизованого контролю виконання умов грантових програм. Передбачено систему моніторингу податкових ризиків, що сприяє формуванню у здобувачів освіти фінансової дисципліни та розумінню комплаєнсу. Доведено, що гейміфікація обліково-управлінських процесів забезпечує трансформацію теоретичних знань у прикладні компетенції та готує майбутніх бізнесменів до стратегічної адаптації в умовах ринкової нестабільності.

Ключові слова: бізнес-симуляція, практико-орієнтоване навчання, стартап, облік господарських операцій, бізнес-планування, Zest for success, управлінські рішення.

IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE METHODS FOR TRAINING FUTURE ENTREPRENEURS THROUGH THE USE OF THE “ZEST FOR SUCCESS” BUSINESS SIMULATOR WITH AN INTEGRATED ACCOUNTING MODULE

This article justifies the expediency of implementing innovative teaching methods for future entrepreneurs based on the author's original development – the «Zest for success» business simulator. The study examines the gap between students' theoretical knowledge and their inability to implement management decisions in practice within the framework of current legislation. The functional structure of the simulator is based on a nine-step algorithm for creating a startup, covering the selection of economic activity codes, the choice of organizational and legal form, and the development of a comprehensive business plan with break-even point forecasting. A key feature of the «Zest for success» simulator is its integrated accounting and analytical module. Unlike traditional business games, this tool is fully adapted to the Tax Code of Ukraine, allowing students to model accounting for various groups of individual entrepreneurs or legal entities using the national Chart of Accounts.

The research describes the implementation of a mechanism for tracking current operations and modeling market dynamics. Particular attention is paid to crisis management: the simulator generates random economic events, such as cash shortages caused by payment delays, which forces students to establish a reserve fund and manage liquidity. The article examines an automated system for monitoring compliance with the terms of grant programs for business startup and development. The simulator tracks compliance with target conditions, such as hiring staff, and signals the need to return funds in case of violations, modeling legal and financial liability. In addition, a dynamic «State Tax Service Risk Attention Index» was implemented to ensure compliance with tax legislation. High levels of this index trigger virtual audits, promoting financial discipline. Research shows that gamifying accounting and management processes using «Zest for success» effectively transforms theoretical concepts into practical competencies. It prepares future business owners for strategic adaptation in the face of global instability by providing a safe digital space to test entrepreneurial ideas without the risk of real financial losses.

Keywords: business simulation, practice-oriented training, startup, accounting of business operations, business planning, Zest for success, management decisions

JEL classification: A22, C63, L26, M13, M41.

ISSN друкованої версії: 2224-6282

ISSN електронної версії: 2224-6290

© Польова Т.В., 2026

Постановка проблеми. Розвиток малого та середнього бізнесу є критично важливим фактором забезпечення економічної стійкості держави. У цьому контексті на заклади вищої освіти покладається стратегічне завдання з підготовки фахівців, які не лише володіють фундаментальними економічними знаннями, але й здатні швидко перетворювати їх у обґрунтовані управлінські рішення. Незважаючи на успішне засвоєння макро- та мікроекономічних концепцій у межах класичної академічної програми, випускники часто стикаються з проблемою їх практичної імплементації. Існуючі методики навчання не повною мірою враховують сучасний запит на розвиток підприємницьких компетенцій, необхідних для запуску та адаптації стартапів. Становлення молодіжного підприємництва стримується високим рівнем адміністративного навантаження та відсутністю досвіду в управлінні бізнес-процесами. Основними перешкодами є складність застосування податкових норм та вибору оптимального режиму оподаткування, а також недостатня готовність до документального супроводу і забезпечення фінансової прозорості господарської діяльності. Окремою проблемою є низький рівень фінансової грамотності: молоді підприємці стикаються з касовими розривами, не вміють розраховувати точку беззбитковості та недостатньо обізнані щодо механізмів залучення зовнішнього фінансування, зокрема через участь у сучасних державних та міжнародних грантових програмах. Вирішення цієї проблеми вимагає активного застосування інноваційних, практико-орієнтованих методів навчання. Вважаємо, що одним з найефективніших інструментів такого переходу є гейміфікація та імітаційне бізнес-моделювання. Використання комплексних симуляторів для віртуального моделювання розвитку власного бізнесу, від перших кроків до виходу на ринок, є пріоритетом для сучасної економічної дидактики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливість використання економічних тренажерів та бізнес-симуляторів у вищій школі перебуває у центрі уваги багатьох досліджень. Аналіз інформаційних джерел дозволяє виділити чотири ключові вектори:

1. Певні дослідники доводять, що традиційні методики навчання поступово поступаються ігровим моделям. Гейміфікація стає засобом підвищення мотивації та залученості [1–2]. В економічній освіті головна увага приділяється створенню навчальних умов, за яких можна перевіряти різні варіанти дій, припускати помилок. Це дозволяє студентам бачити наслідки неправильних рішень на практиці, не ризикуючи при цьому справжніми грошима чи майном компанії.

2. Дослідження підтверджують, що практичні навички у підприємстві (складання бізнес-плану, розуміння правил ведення обліку) засвоюються на 70–80% ефективніше при використанні імітаційних моделей [3–4].

3. Значна частина наявних на ринку бізнес-ігор (наприклад, SimulTrain, Monopoly) базується на загальних ринкових принципах без прив'язки до конкретного законодавства. Разом з тим, відчутною є нестача спеціалізованого навчального софту, який би повною мірою відображав специфіку українського податкового законодавства, дотримання облікової політики [5–6].

4. В контексті управління фінансовими

ризиками особлива увага приділяється спроможності підприємців керувати касовими розривами. Вчені-економісти зазначають, що здатність прогнозувати точку беззбитковості є важливою для виживання стартапу [7].

На сьогодні вже існує ґрунтовна теоретична база, проте залишається недостатньо розробленим інструментарій, який би поєднував багаторівневу складність для здобувачів з різним рівнем знань; пряму залежність між вибором КВЕД, системою оподаткування та результатом діяльності; контроль виконання умов грантового фінансування для започаткування і розвитку власної справи та інші аспекти. Саме на вирішення цих завдань спрямована розроблена автором бізнес-симуляція «Zest for success», що обумовлює її новизну та практичну значущість для сучасної економічної освіти.

Мета статті – науково-методичне обґрунтування доцільності застосування в освітньому процесі бізнес-симулятора «Zest for success» як інструменту трансформації теоретичних знань здобувачів у практичні навички управління стартапом у межах чинного правового поля України.

Досягнення мети передбачає виконання таких завдань:

1. Формалізувати архітектуру адаптивної бізнес-симуляції, що забезпечує поступову трансформацію навчального досвіду: від засвоєння базових операційних алгоритмів на початкових курсах до стратегічного управління на завершальному етапі навчання.

2. Визначити методологію симуляційного моделювання бізнес-процесів, яка інтегрує варіативність організаційно-правових форм та фіскальних режимів у межах чинного нормативно-правового поля.

3. Імплементувати функціонал обліково-аналітичного моніторингу та бізнес-планування, що дозволить студентам відпрацьовувати стратегії антикризового управління, визначити маркетингову стратегію та опанувати методику обліку операцій і звітування в умовах симуляції.

4. Розробити систему динамічного моделювання ризиків, зокрема імітацію касових розривів та затримок оплат, для формування у майбутніх фахівців навичок антикризового менеджменту та фінансової гнучкості.

5. Визначити роль застосування симулятора в подоланні психологічного бар'єру перед відкриттям реальної власної справи.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та вирішення завдань дослідження було застосовано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, що дозволило забезпечити достовірність результатів та глибину опрацювання теми. Системний підхід використаний для формалізації архітектури бізнес-симулятора як цілісного імітаційного середовища, що інтегрує стратегічне планування, маркетинг, оподаткування та облік в єдину систему прикладних компетенцій. Метод структурно-функціонального аналізу застосований для визначення ролі окремих модулів тренажера у процесі поетапної трансформації теоретичних знань у практичні управлінські навички. Метод імітаційного моделювання дозволив відтворити динаміку ринкових процесів. Порівняльно-аналітичний метод використаний для зіставлення існуючих бізнес-ігор із

розробленим авторським інструментарієм у контексті їхньої адаптації до специфіки українського законодавства. Метод абстрагування та узагальнення використаний для формулювання висновків щодо ефективності гейміфікації як засобу подолання психологічного бар'єру перед відкриттям власної справи.

Виклад основних результатів дослідження. Концептуальне підґрунтя розробки симулятора «Zest for success» базується на створенні інтегрованого імітаційного середовища, яке трансформує розрізнені знання зі

стратегічного планування, економіки підприємства, оподаткування та обліку, фінансового менеджменту, маркетингу, державного регулювання підприємництва, ризик-менеджменту в єдину систему прикладних компетенцій. Такий підхід забезпечить синергетичний ефект, дозволяючи студенту в межах єдиного ігрового циклу опрацьовувати комплексні бізнес-задачі, що ідентичні реальним викликам сучасного ринку (рис. 1).

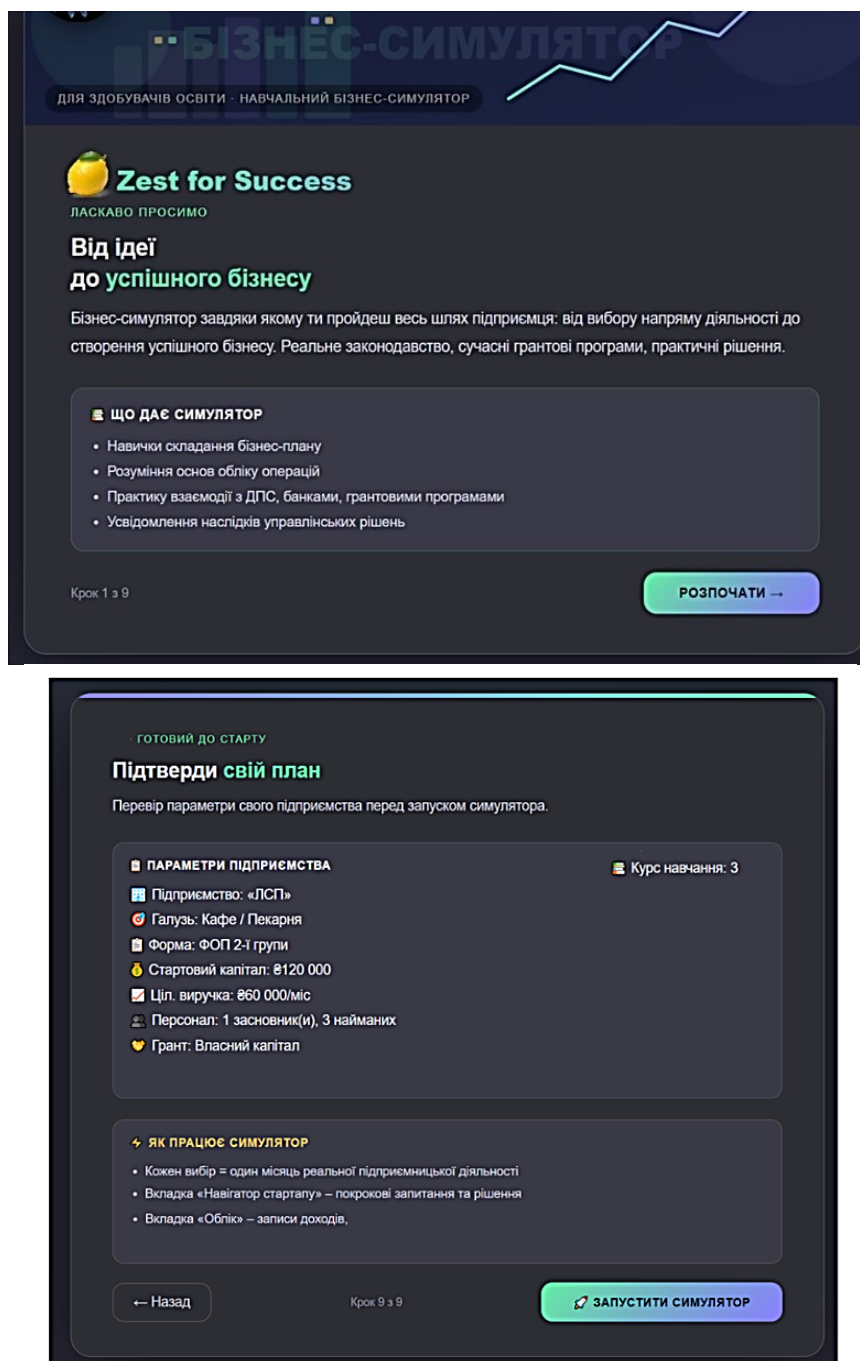


Рис. 1 Візуалізація етапів конфігурації стартапу в бізнес-симуляторі: від ініціації проєкту до введення параметрів.

Джерело: авторська розробка.

Методичне підґрунтя симулятора визначається кількома базовими принципами:

1. Наскрізна логіка бізнес-процесу на відміну від статичних кейс-стаді. Розробка передбачала створення ланцюжка рішень, в якому помилка на етапі реєстрації (вибір КВЕД, групи ФОП) впливатиме на фінансовий

результат та обсяг податкового навантаження через кілька ігрових періодів.

2. Завдяки ідентичності вимогам чинного законодавства України симулятор з абстрактної гри перетворюється на цифровий тренажер з реалістичними параметрами (ставки ЄСВ, ліміти доходу, грантові умови).

3. Введення елементів ринкової невизначеності (касові розриви, затримки оплат) для формування в учасника психологічної готовності до стресових бізнес-ситуацій та залучення до обмірковування правильних управлінських рішень через можливі ризики.

4. Адаптивність: можливість вибору рівня складності залежно від курсу навчання (від основ реєстрації до стратегічного масштабування та інвестування).

Симуляція спроектована як дворівнева система. Перший рівень це стратегічний конструктор, що виконує роль вхідного фільтра, який змушує студента пройти через низку формальних вимог стартапу. На цьому рівні учасник здійснює галузеву диференціацію (торгівля, ресторанний бізнес, консалтинг, індустрія краси, освітні послуги, агробізнес), при цьому кожна сфера має власну математичну модель витрат та виручки, що змушує його адаптувати свій бізнес-план під конкретний ринок (рис. 2). Автоматизований контроль перевіряє заповнення стратегічних полів, від обґрунтування ринкового позиціонування до маркетингових каналів, розраховуючи прогнозу точку беззбитковості на основі введених фінансових очікувань (рис. 3).

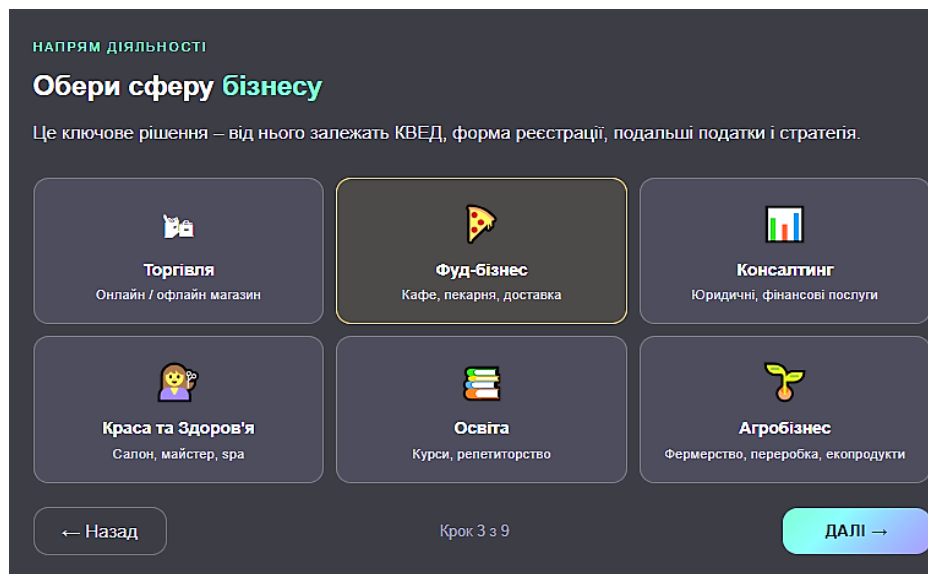


Рис. 2 Інтерфейс вибору сфери бізнесу в симуляторі.

Джерело: авторська розробка.

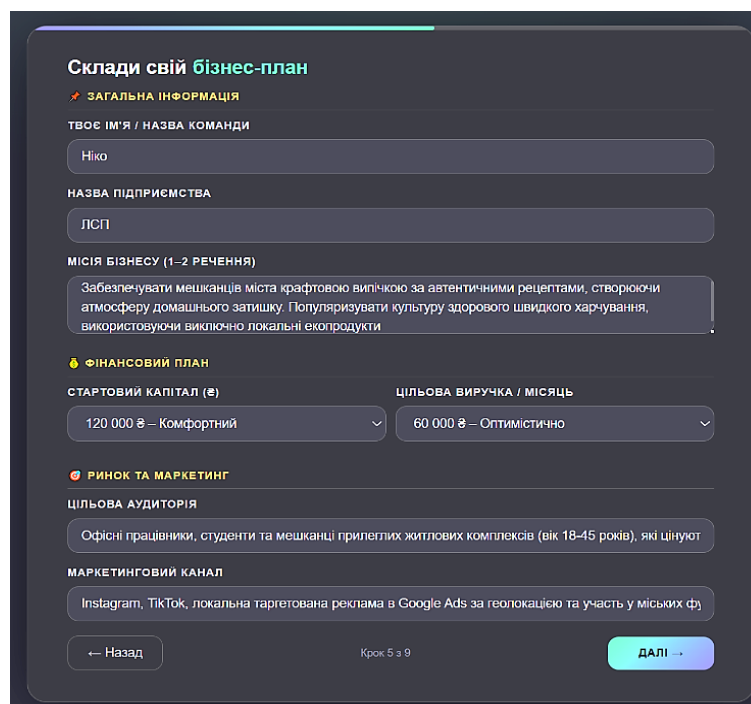


Рис. 3 Інтерфейс формування бізнес-моделі стартапу у симуляторі.

Джерело: авторська розробка.

Другий рівень це операційна консоль стартапу. Після налаштувань учасник потрапляє в активну фазу симулятора. На цій стадії ключовим інструментом є динамічна панель фінансового стану. Вона візуалізує взаємозв'язок між діями та економічними показниками, такими як рентабельність, індекс ризику уваги ДПС, в реальному часі. Це дозволяє студенту миттєво бачити наслідки (наприклад, найму персоналу без відповідного зростання виручки або порушення встановлених строків виконання податкових зобов'язань) – рис. 4.

Реалізація практико-орієнтованого підходу в симуляторі «Zest for success» базується на інтеграції кількох функціональних середовищ: стратегічного конструктора, фіскально-облікового модуля, інформаційно-аналітичного блоку, імітатора ринкових ризиків та інституційної платформи підтримки бізнесу. Програмна логіка симулятора відтворює послідовність ітерацій, що моделюють дії реального підприємця через покроковий алгоритм реалізації управлінських рішень.

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА

Кошти (капітал)	€136 000
Витрати / місяць	€3 500
Виручка / місяць	€34 000
Прибуток / місяць	€30 500
Рентаб	90% <input checked="" type="checkbox"/>
Податковий борг	€0

юридичний СТАТУС

Форма організації	ФОП
Група ФОП	Група 2
Ставка / сума ЄП	1729 €/міс
КВЕД	56.10
Банківський рахунок	✓ Відкрито

ПЕРСОНАЛ ТА ГРАНТИ

Офіційних у штаті	4 ос.
Грантова програма	—

ІНДЕКС РИЗИКУ ДПС

Увага ДПС	0%
-----------	----

МІЙ БІЗНЕС-ПЛАН

Назва	ЛСП
Галузь	Кафе / Пекарня
Форма	ФОП 2 гр.
Ціл. виручка	€60 000
Стартовий капітал	€120 000
Грант	Власний

БІЗНЕС-СИМУЛЯТОР

Найнято бухгалтера (аутсорс): 3 500 €/міс

Всі платежі вчасно. Бухгалтер виявив переплату ЄСВ — повернуто 500 €.
Індекс ризику ДПС знизився.

Бухгалтер веде:

- Первинну документацію (накладні, акти, договори)
- Журнал проводок — для юрособи
- Облік доходів — для ФОП
- Подачу звітності до ДПС у строк

ІНВЕСТИЦІЯ В МАРКЕТИНГ: 15 000 €

Результат: +4 нових клієнти, додатковий дохід 34 000 €
ROI маркетингу: 127%

ROI (Return on Investment):
 $ROI = (\text{Прибуток від інвестиції} / \text{Сума інвестиції}) \times 100\%$
 $(34\,000 - 15\,000) / 15\,000 \times 100\% = 127\%$ — відмінно!

Якщо ROI > 100% — інвестиція вигідна, продовжуй.

ПОДІЯ МІСЯЦЯ

Великий клієнт пропонує довгостроковий контракт.

ОБЕРИ ДІЮ ЦЬОГО МІСЯЦЯ

Розвиваю клієнтську базу — активні продажі та нові замовлення

Інвестую в маркетинг (15 000 €) для залучення клієнтів

Подаю квартальну звітність та сплачую всі податки вчасно

© Польова Т.В., 2026

Рис. 4 Інтерфейс модуля бізнес-симулятора у процесі прийняття управлінських рішень. Моделювання господарської діяльності в середовищі «Zest for success».

Джерело: авторська розробка.

Особливістю симулятора є відповідність його внутрішніх розрахунків нормам податкового законодавства України. Учасник обирає організаційну форму, що визначає подальшу модель обліку (рис. 5):

➤ Спрощена система (ФОП): функціонал дозволяє автоматизувати розрахунок ЄСВ (1902,34 грн/міс) та єдиного податку (фіксованого для 1–2 груп або 5% від доходу для 3 групи без ПДВ), навчаючи студента касовому методу обліку доходів.

➤ Загальна система (ТОВ): імплементовано механізм подвійного запису з використанням Плану рахунків (наприклад, синтетичні рахунки 31, 46, 70, 92). Це дозволяє потренуватися у складанні кореспонденції рахунків (формування статутного капіталу, нарахування адміністративних витрат).

— ОРГАНІЗАЦІЙНА ФОРМА

ФОП або Підприємство?

Обери форму організації – від цього залежить система обліку та оподаткування.

ФОП

Фізична особа-підприємець. Проста реєстрація, менше звітності

Спрощена система

ТОВ / Підприємство

Товариство з обмеженою відповідальністю. Повноцінний бухгалтерський облік за планом рахунків.

Загальна система

ОБЕРІТЬ ГРУПУ ФОП

- 1 Перша група ФОП**

Дохід: До 167 МЗП/рік (~1,4 млн грн). Персонал: Без найманих працівників. Діяльність: Лише роздрібна торгівля та побутові послуги населенню.

Єдиний податок: 332,80 грн/міс · ЄСВ: 1 902,34 грн/міс
- 2 Друга група ФОП**

Дохід: До 834 МЗП/рік (~7,2 млн грн). Персонал: До 10 найманих працівників. Обмеження: неможна надавати послуги ТОВ або ФОП на загальній системі.

Єдиний податок: 1 729,40 грн/міс · ЄСВ: 1 902,34 грн/міс
- 3 Третя група ФОП**

Дохід: До 1 167 МЗП/рік (~10,1 млн грн). Діяльність: Будь-яка дозволена діяльність. Персонал: Необмежена кількість найманих працівників.

Єдиний податок: 5% від доходу (без ПДВ) · ЄСВ: 1 902,34 грн/міс (мінімальний платіж).

ПЛАНОВАНА КІЛЬКІСТЬ ПЕРСОНАЛУ

НАЙМАНІ ПРАЦІВНИКИ

– 3 +

← Назад
Крок 6 з 9
ДАЛІ →

Рис. 5 Модуль вибору організаційної форми для подальшого податкового режиму згідно ПКУ.
Джерело: авторська розробка.

Симулятор імітує динамічність ринку через систему випадкових подій, що змушують учасника застосовувати навички антикризового менеджменту:

➤ **Механізм касових розривів:** Програма моделює ситуації затримки оплат від клієнтів, що створює загрозу виконання податкових зобов'язань. Для протидії цьому введено інструмент «Резервного капіталу» (аккумуляція 20% виручки), що дозволяє сформувати стабілізаційний фонд високої ліквідності.

➤ **Алгоритм грантового контролю:** Реалізовано жорсткий моніторинг виконання умов грантової програми (наприклад, «Робота»). У разі недотримання вимог щодо найму персоналу (1-2 особи) протягом шести місяців з дня отримання коштів на спеціальний рахунок у банку, система сигналізує про необхідність повернути суму гранту внаслідок порушення договору

(рис. 6). Також налаштовано нагадування, що банк контролює цільове використання коштів (перевіряє рахунки-фактури). Це створює демонстрацію юридичних ризиків підприємництва.

➤ **Динаміка індексу ризику:** Ступінь ризиковості для платника податків визначається автоматизованою системою моніторингу ДПС. Наявність податкового боргу підвищує ймовірність включення суб'єкта до плану-графіка документальних перевірок. Водночас, професійний супровід обліку (зокрема аутсорсинг) сприяє мінімізації помилок у звітності, що опосередковано покращує комплаєнс-профіль суб'єкта бізнесу.

Таким чином, вважаємо що «Zest for success» є не лише грою, а навчально-методичним комплексом, що інтегрує правові, бухгалтерські та управлінські

аспекти в єдину цифрову модель.

Інтерактивна модель управління реалізується за допомогою кількох ключових елементів:

- Навігатор стартапу: Виконує роль LLM-

ментора, який реагує на дії учасника, моделюючи реальні події (наприклад, затримку оплати клієнтом або перевірку ДПС).

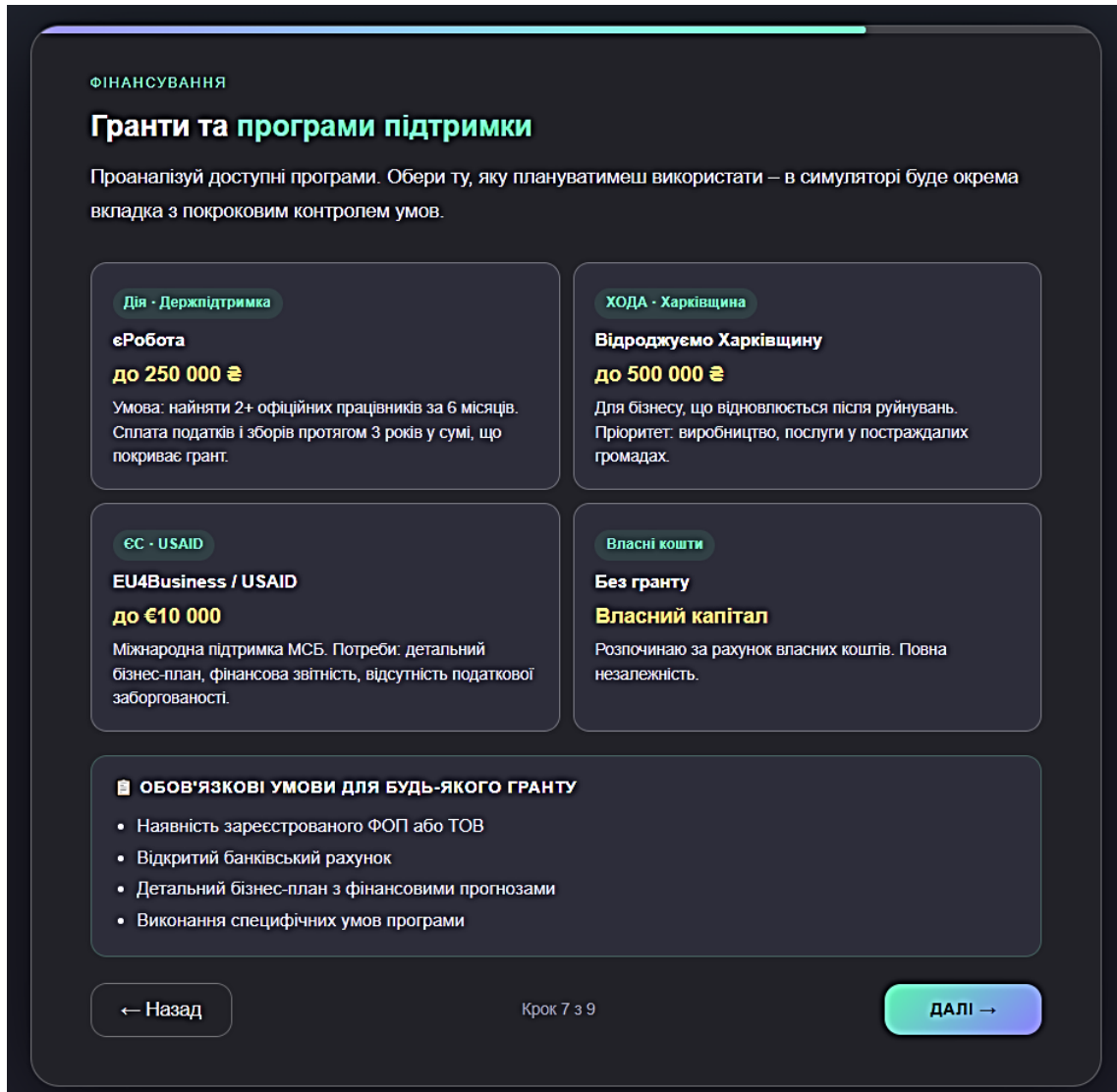


Рис. 6 Інструментарій симулятора для подальшого контролю цільового використання грантових коштів.
Джерело: авторська розробка.

➤ Модуль обліку: Для студентів реалізована можливість ведення обліку доходів (для ФОП) або журналу господарських операцій з використанням національного Плану рахунків (для юридичних осіб) (рис. 7). Наприклад, для останніх, операція отримання оплати послуг відображається кореспонденцією рахунків:

Дт 361 – Кт 703 при визнанні доходу на підставі акту;

Дт 311 – Кт 361 при надходженні оплати на банківський рахунок (закриття заборгованості замовника).

➤ Фінансова аналітика: В реальному часі визначаються показники рентабельності, податкового боргу та індексу ризику уваги ДПС (залежно від прозорості операцій). Вона базується на логіці ігрових сценаріїв (затримка оплат від партнерів, перевірки з боку податкової служби, наймання працівників, штрафи за

несплату податків).

Для підвищення реалістичності введено показник «Індекс ризику уваги ДПС». Його значення змінюється динамічно: збільшення ризику (несвоєчасна сплата ЄСВ або податковий борг – додає 20% до ризику); зменшення ризику (залучення професійного бухгалтера, вчасна подача квартальної звітності – зменшує на 15%).

При досягненні критичного рівня ризику (>70%) симулятор моделює перевірки, що змушує здобувачів освіти приділяти увагу фінансовій дисципліні.

Методологічну основу для розрахунків щодо операційної діяльності становить динамічна модель фінансового прогнозування, що забезпечує визначення показників виручки та витрат на основі вхідних параметрів учасника. Зазначимо, що грантова підтримка є інструментом виживання та масштабування бізнесу.

Важливим дидактичним елементом симулятора є робота з залученням зовнішнього фінансування. Сучасний український стартап-ринок активно використовує гранти, тому в «Zest for success» імплементовано

кілька програм, ключовою з яких є державна ініціатива «Робота». Симулятор не просто фіксує за командою кошти, а задає суворий алгоритм контролю за виконанням грантових зобов'язань.

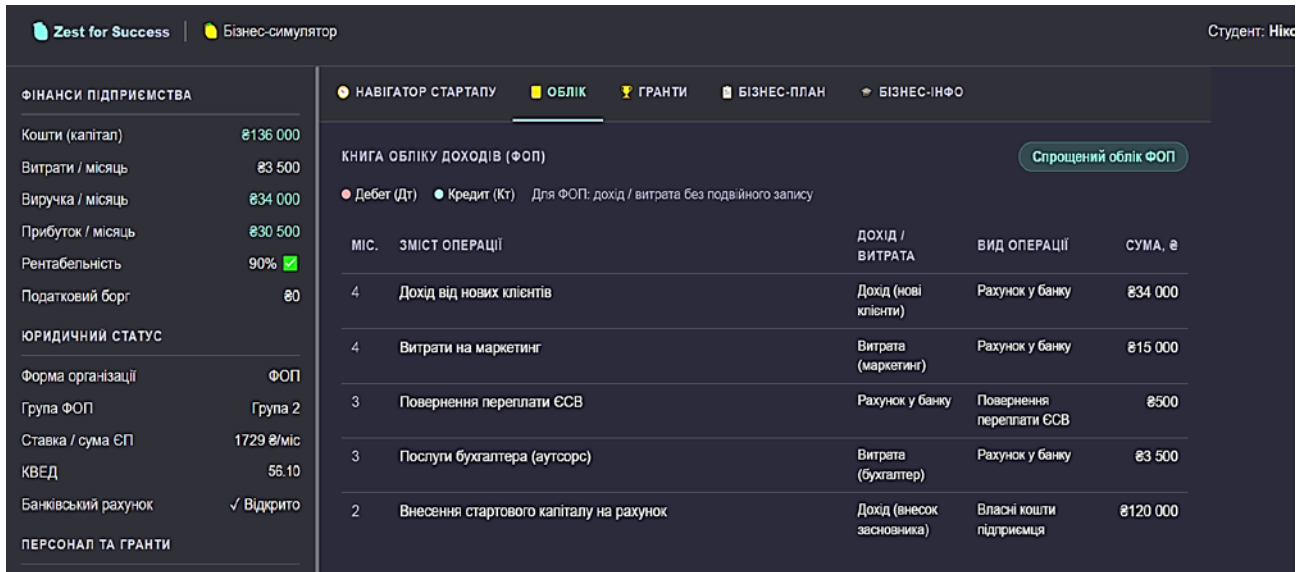


Рис. 7 Моделювання обліку операцій та фіксація результатів у бізнес-симуляторі «Zest for success».

Джерело: авторська розробка.

Під час проходження симуляції учасник стикається з ситуаціями нестабільності ринку, за яких прибутковість за документами не завжди є гарантією наявності коштів на рахунку. Алгоритм симулятора генерує випадкові події, зокрема ситуацію: «Клієнт затримав оплату на два тижні». Це створює передумови для виникнення касового розриву – періоду, коли підприємство не має достатньо ліквідних коштів для покриття поточних зобов'язань [8] (наприклад, обов'язкової сплати ЄСВ до 20 числа або виплати заробітної плати найманим працівникам). Вважаємо, що такий підхід трансформує теоретичні поняття «ліквідність» та «касовий розрив» у практичний досвід, при цьому здобувач освіти на власних рішеннях зрозуміє важливість фінансової безпеки бізнесу.

Для вирішення зазначеної проблеми симулятор пропонує студенту низку управлінських рішень. Учасник може обрати стратегічну дію «Накопичую резерв», яка щомісяця акумулює 20% від виручки. Можна закласти, що норма резерву дорівнюватиме сумі витрат підприємства за три місяці. Наявність такого фонду дозволить подолати труднощі періоду затримки оплат і уникнути касового розриву. Симулятор виводить на екран показник місяців до досягнення точки безбитковості. Студент бачить, як швидко поглинається його стартовий капітал.

Якщо учасник ігнорує проблему грошового потоку і баланс стає від'ємним, симулятор активує тригер «Банкрутство». Програма виводить підсумкову статистику (кількість місяців у бізнесі, штат працівників, виручка) та спонукає учасника почати гру знову, проаналізувавши фінансові помилки, яких він припустився.

Отже, у контексті трансформації бізнес-моделей вітчизняних підприємств та необхідності формування нових управлінських компетенцій, впровадження бізнес-симуляцій набуває особливого значення. Це

інтерактивні методи навчання, що відтворюють реальні або наближені до реальності умови ведення бізнесу. Їх ключова перевага полягає у створенні безпечного середовища, яке дозволяє учасникам приймати зважені управлінські рішення та бачити їх безпосередні наслідки без ризику реальних фінансових або репутаційних втрат. Особливе місце належить саме комп'ютерним симуляціям за формою реалізації.

Гейміфікація освітнього процесу демонструє високу ефективність за умови інтеграції таких компонентів:

- змагальна складова: використання командної взаємодії та системи рейтингів для стимулювання інтересу і активності учасників;
- прогнозованість наслідків: забезпечення прямого логічного зв'язку між кожною дією учасника та відповідною зміною стану імітаційної моделі;
- лімітованість часу та активів: відтворення ситуацій дефіциту ресурсів, що є характерним для реального ринкового середовища.

Висновки. Представлена імітаційна модель «Zest for success» є ефективним інструментом гейміфікації навчального процесу, що дозволяє здобувачу вищої освіти за короткий проміжок часу пройти шлях від бізнес-ідеї до створення діючого суб'єкта господарювання. В основу логіки побудови симулятора покладено принцип «майстра налаштувань», який передбачає проходження дев'яти послідовних стадій – від ідентифікації ринкової ніші до виходу на операційну рентабельність. Така поетапна структура забезпечує поступове залучення у складні процеси реєстрації та планування без когнітивного переважання учасників, що відповідає рівню їхньої підготовки та забезпечує поступове ускладнення сценаріїв. Функціонал бізнес-планування вимагає від студента самостійного визначення місії, цільової аудиторії, маркетингової стратегії

та фінансових показників стартапу з подальшою автоматизованою оцінкою якості розробленого плану. У свою чергу, інтегрований модуль обліку дозволяє опанувати як спрощену систему для ФОП, так і повноцінний метод подвійного запису з використанням національного Плану рахунків для підприємств. Важливим компонентом є система динамічного моделювання ризиків з імітацією касових розривів та затримок оплат, що сприяє формуванню навичок кризового менеджменту та стратегічної гнучкості в умовах ринкової нестабільності. Окрему увагу приділено механізмам грантового фінансування, щоб призвичаїти студентів до фінансової відповідальності та продемонструвати реальні юридичні наслідки нецільового використання коштів. Вважаємо, що застосування симулятора «Zest for

success» забезпечує трансформацію теоретичних знань у прикладні компетентності, дозволяючи припускати помилок у безпечному цифровому середовищі та формує психологічну готовність до підприємницької діяльності. Подальший розвиток проекту передбачає імплементацію нових ринкових сценаріїв та врахування поточних змін у законодавстві.

Декларація щодо використання інструментів штучного інтелекту. При підготовці даної статті для технічної допомоги (перекладу) під час аналізу іноземних джерел, для поліпшення формулювання перекладу англійської анотації використано сервіс онлайн-перекладу DeepL. Зміст та структура тексту статті авторські. Автор несе відповідальність за науковість, точність та цілісність контенту.

Список використаних джерел:

1. Bitrian P., Buil I., Catalan S. Flow and business simulation games: A typology of students. *The International Journal of Management Education*. 2020. Vol. 18. Iss. 1. Art. 100313. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2020.100365>
2. Tin-Chun Lin. Using classroom game play in introductory microeconomics to enhance business student learning and lecture attendance. *Journal of Education for Business*. 2018. Vol. 93. Iss. 7. Pp. 295–303. DOI: <https://doi.org/10.1080/08832323.2018.1493423>
3. Faria A. J., Hutchinson D., Gold S. Developments in Business Gaming : A Review of the Past 40 Years. *Simulation & Gaming*. 2009. Vol. 40. Iss. 4. Pp. 464–487. DOI: <https://doi.org/10.1177/1046878108327585>
4. Antonaci A., Dagnino F. M., Ott M. et al. A gamified collaborative course in entrepreneurship : Focus on objectives and tools. *Computers in Human Behavior*. 2015. Vol. 51. Part B. Pp. 1276–1283. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.11.082>
5. Дедух Д. Правила гри в Монополію. T-System. 2024. URL: <https://tssystem.com.ua/pravya-gry-v-monopolyu/>
6. SimulTrain Plus. SimulTrain. URL: <https://www.simultrain.net/plus/>
7. Грицюк Н. О., Івашко О. А., Сак Т. В. Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами : навч. посіб. Луцьк : Вежа-Друк, 2022. 172 с.
8. Касовий розрив : що це таке, чому виникає і як його подолати. Ukrainian Digital Community. 2025. URL: <https://ukrainiandigital.com/kasovyy-rozryv-prychyny-naslidky-ta-stratehii-vyrishennia/>

References:

1. Bitrian, P., Buil, I., & Catalan, S. (2020). Flow and business simulation games : A typology of students. *The International Journal of Management Education*, 18(1), 100313. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2020.100365> [in English].
2. Lin, T.-C. (2018). Using classroom game play in introductory microeconomics to enhance business student learning and lecture attendance. *Journal of Education for Business*, 93(7), 295–303. <https://doi.org/10.1080/08832323.2018.1493423> [in English].
3. Faria, A.J., Hutchinson, D., & Gold, S. (2009). Developments in Business Gaming : A Review of the Past 40 Years. *Simulation & Gaming*, 40(4), 464–487. <https://doi.org/10.1177/1046878108327585> [in English].
4. Antonaci, A., Dagnino, F. M., Ott, M., Bellotti, F., Berta, R., & De Gloria, A. (2015). A gamified collaborative course in entrepreneurship : Focus on objectives and tools. *Computers in Human Behavior*, (51), 1276–1283. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.11.082> [in English].
5. Diedukh, D. (2024). *Pravya hry v Monopoliiu* [Rules of the game Monopoly]. T-System. <https://tssystem.com.ua/pravya-gry-v-monopolyu/> [in Ukrainian].
6. SimulTrain Plus. (2026). SimulTrain. <https://www.simultrain.net/plus/> [in English].
7. Hrytsiuk, N.O., Ivashko, O.A., & Sak, T.V. (2022). *Innovatsiine pidpriemnytstvo ta upravlinnia startap proiektamy* [Innovative entrepreneurship and startup project management]. Lutsk : Vezha-Druk, 172 p. [in Ukrainian].
8. Ukrainian Digital Community. (2025). *Kasovi rozryv : shcho tse take, chomu vynykaie i yak yoho podolaty*. [Cash gap: what it is, why it occurs and how to overcome it. <https://ukrainiandigital.com/kasovyy-rozryv-prychyny-naslidky-ta-stratehii-vyrishennia/> [in Ukrainian].

Дата надходження статті: 16.04.2026 р.

Дата прийняття статті до друку: 11.05.2026 р.

Дата публікації (оприлюднення) статті: 08.06.2026 р.

Стаття поширюється на умовах ліцензії Creative Commons Attribution License International CC-BY.