

Перехід з 1С без зупинки бізнесу

Що зробити до того, як обирати систему:
рішення, дані, бюджет, етапи та перевірка.

7

Розділів

31 пункт

Чек-лист

25 хв

Читати

ЩО ВСЕРЕДИНІ

- Коли переходити справді треба, а коли можна не поспішати
- Що почистити в даних до того, як платити за міграцію
- Скільки це коштує: структура бюджету і приклад розрахунку
- Графік на вісім тижнів і як не зупинити роботу
- Чек-лист на 31 пункт — можна роздрукувати

ПЕРЕД ПОЧАТКОМ

Як користуватися цим гайдом

Це не інструкція «як натиснути кнопку вивантаження». Це послідовність рішень, які визначають, скільки коштуватиме перехід і чи не зупиниться на два тижні ваш бізнес. Більшість із них ухвалюються до того, як ви оберете систему й підрядника — і саме тому їх найчастіше пропускають.

Головна думка гайда в одному реченні. Вартість переходу визначається не системою і не підрядником, а станом ваших даних і тим, скільки історії ви вирішите тягнути за собою.

Зміст

	Розділ	Про що
1	Рішення: залишатись чи йти	Що саме заборонено, кого це стосується і чотири реальні ризики
2	Підготовка до вибору	Три речі, які варто зробити ще до розмови з підрядниками
3	Дані: що переносити	Головний принцип, три шари даних і що лишити в архіві
4	Вивантаження з 1С	Формати, пріоритети, перевірка повноти
5	Бюджет і строки	З чого складається сума, приклад розрахунку, три способи зекономити
6	Етапи проекту	Вісім тижнів по кроках і як не зупинити роботу
7	Перевірка результату	Як переконатися, що міграція справді вдалася
	Чек-лист	31 пункт на одну сторінку — можна роздрукувати

РОЗДІЛ 1

Рішення: залишатись чи йти

Перше, що варто зробити, — відокремити емоції від фактів. Навколо теми 1С багато категоричних заяв у обидва боки, а рішення ухвалюється на конкретиці.

Що це означає практично

Незалежно від формулювань у нормативних актах, для бізнесу картина зводиться до чотирьох речей, і кожна можна перевірити у себе просто зараз.

Ризик	У чому проявляється	Наскільки терміново
Оновлення	Зміни в законодавстві не потрапляють у конфігурацію вчасно або не потрапляють зовсім	Проявляється при першій же зміні правил звітності
Підтримка	Немає офіційного вендора, до якого можна звернутися з критичною помилкою	Проявляється в момент, коли щось зламалося
Спеціалісти	Ринок фахівців звужується, вартість години зростає	Поступово, помітно на горизонті року
Репутація й аудит	Питання від контрагентів, інвесторів, при due diligence	Разово, але в найгірший момент

Чотири питання, які дають відповідь

- 1 Чи отримували ви оновлення конфігурації за останні шість місяців? Якщо ні — ви вже працюєте на системі, що відстає від законодавства.
- 2 Що станеться, якщо ваш поточний спеціаліст піде? Якщо відповідь «не знаю» — це не ризик системи, це ризик однієї людини.
- 3 Чи є у вас іноземні власники, інвестори або плани на залучення фінансування? Тоді питання виникне не у вас, а до вас.
- 4 Скільки з ваших процесів уже живе поза системою? Якщо половина обліку в Excel — ви платите за систему, якою не користуєтесь.

Чесно. Якщо ви ведете просту торгівлю на одному складі, оновлення отримуєте, спеціаліст на місці й іноземних власників немає — терміновості немає. Перехід можна планувати спокійно, а не в режимі авралу. Поганий перехід гірший за пізній.

На що дивляться ті, хто переходить

За нашою практикою у шорт-лист майже завжди потрапляють три-чотири варіанти, і відсіюються вони за чотирма критеріями, а не за списком функцій.

- Хто відповідає за локалізацію — ПДВ, податкові накладні, ЄРПН. Це ключове питання: у жодної світової системи українського обліку в базовій версії немає, він завжди від партнера.
- Скільки на ринку спеціалістів, крім тих, хто вам продає. Це ваша страховка від залежності від одного підрядника.
- Що буде з доробками при оновленні — переживуть вони перехід на нову версію чи ні.
- Чи відтворюване рішення. Якщо завтра ви зміните підрядника, наскільки складно новій команді розібратися в тому, що зроблено.

РОЗДІЛ 2

Підготовка до вибору

Три речі, які варто зробити до першої розмови з підрядником. Жодна не потребує бюджету, всі три скорочують вартість самого проєкту — іноді на десятки відсотків.

1. Опишіть процеси текстом

Не схемами й не в нотації BPMN. Звичайним текстом: що відбувається після того, як надійшло замовлення, хто що робить далі, де рішення ухвалює людина, а де все автоматично.

Цей документ вирішує дві задачі одразу. По-перше, ви побачите розриви й дублювання, про які не підозрювали. По-друге, підрядники оцінюватимуть проєкт по одному й тому ж опису — а отже, їхні пропозиції нарешті можна буде порівняти між собою.

2. Призначте відповідального

Це найчастіша причина зриву проєктів. Підрядник не може ухвалювати рішення про ваші процеси — він може лише запитувати. Якщо з вашого боку немає людини з повноваженнями й часом, кожне питання зависає на тижні.

«Відповідає директор» зазвичай означає, що не відповідає ніхто: у директора немає кількох годин щотижня на цей проєкт протягом двох місяців. Потрібна конкретна людина, яка розуміє бізнес, має право говорити «робимо так» і в якій зняли частину поточних задач.

3. Почніть чистити довідники

Цю роботу однаково доведеться зробити — питання лише в тому, зробите ви її самі заздалегідь чи оплатите підряднику в розпал проєкту за годинною ставкою. Деталі — у розділі 3, але почати можна вже сьогодні.

Чого робити не варто

- Не переносьте на «другу таблицю». Заміна 1С на складну самописну конструкцію в Google Sheets зі скриптами живе рівно до звільнення того, хто її написав.
- Не автоматизуйте безлад. Якщо процес не описаний і тримається на домовленостях у чаті, система його не полагодить — вона його зафіксує, причому в жорсткішій формі.
- Не починайте з усього одразу. Компанія на 15 осіб не має запускати п'ять напрямків у перший місяць.

РОЗДІЛ 3

Дані: що переносити

Головний принцип: переносити менше, ніж хочеться. Кожен зайвий рік історії — це гроші за міграцію, час на звірку і ризик перенести помилки разом із даними.

Три шари даних

Шар	Що входить	Рішення
Довідники	Контрагенти, номенклатура, склади, договори, одиниці виміру	Переносити повністю, але після чистки
Залишки	Товарні залишки, каса й банк, взаєморозрахунки, основні засоби	Переносити на дату переходу, звіряти до копійки
Історія	Проведені документи минулих періодів	Переносити вибірково або лишити в архіві

Контрагенти: головна структурна відмінність

У 1С контрагент — це один об'єкт. У Business Central сутність розділена: клієнт, постачальник і контакт — різні картки, навіть якщо за ними стоїть та сама юридична особа. Компанія, яка у вас і купує, і продає, стане двома записами, пов'язаними через спільний контакт.

Це не ускладнення заради ускладнення: так коректно рахуються ліміти, взаєморозрахунки й аналітика за кожним напрямком окремо. Але це означає, що просте вивантаження «як є» не спрацює — потрібне рішення про те, хто ким стає.

Що почистити до вивантаження

- Дублі під різними написаннями: «ТОВ Ромашка», «Ромашка ТОВ», «ромашка».
- Контрагентів без ЄДРПОУ й без жодного руху за останні два роки.
- Порожні або тестові записи, що лишилися з часів запуску 1С.
- Різнобій у форматах: телефони, адреси, банківські реквізити.

Номенклатура

Найдорожчий довідник для чистки й найважливіший для результату. Дублі тут спотворюють залишки, собівартість і будь-яку аналітику — причому непомітно.

- Один товар — один рядок. Об'єднайте позиції, які відрізняються лише написанням.
- Артикули унікальні. Якщо один код зустрічається двічі, у новій системі це буде помилка.
- Одиниці виміру й коефіцієнти перерахунку винесені в картку, а не в голову комірника.
- Архівні позиції позначені. Те, що не продавалося два роки, переносити не обов'язково.

Практичне спостереження: у середньому довідник номенклатури після чистки зменшується на 15–30 %. Це прямо конвертується в економію на міграції.

Історія: де проходить межа

Перенесення повної деталізації за п'ять років може коштувати більше, ніж уся решта міграції разом. При цьому звертаються до цих даних, за нашим досвідом, кілька разів на рік. Робочий компроміс виглядає так:

- Залишки й відкриті документи — повністю, на дату переходу.
- Один-два роки історії — у згорнутому вигляді, обороти без деталізації по рядках.
- Глибша історія — лишається в старій системі в режимі читання.

Стару базу в будь-якому разі варто зберегти: це і архів, і страховка на випадок питань від податкової чи аудиту.

РОЗДІЛ 4

Вивантаження з 1С

Формати

Формат	Коли підходить	Обмеження
Excel / CSV	Довідники, залишки, більшість задач	Стежити за кодуванням і форматом дат; довгі числа можуть втратити нулі
XML	Складні структури зі вкладеністю	Складніше перевіряти вручну

Прямий доступ до бази	Великі обсяги, повторювані вивантаження	Потрібен спеціаліст і доступ; не завжди можливо
-----------------------	---	---

Для більшості компаній достатньо Excel або CSV. Головне — зафіксувати кодування UTF-8 і єдиний формат дати, інакше частина даних поїде на етапі завантаження.

Порядок пріоритетів

Вивантажувати варто в цій послідовності — так помилки виявляються раніше й коштують дешевше.

- 1 Контрагенти з реквізитами, договорами й ознакою «клієнт / постачальник / обидва».
- 2 Номенклатура з артикулами, одиницями виміру, коефіцієнтами, ознакою архівності.
- 3 Залишки на складах у розрізі складів і, якщо веде, партій та термінів придатності.
- 4 Взаєморозрахунки: хто скільки винен, за якими документами, з датами.
- 5 Каса й банк: залишки на рахунках на дату переходу.
- 6 Основні засоби з первісною вартістю, зносом і датами введення.
- 7 Відкриті документи: неоплачені рахунки, невиконані замовлення.

Перевірка повноти

Без цього кроку все попереднє марне. Перевірка займає години, а помилка, знайдена після запуску, коштує тижні.

- Кількість рядків у вивантаженні дорівнює кількості в 1С. Розбіжність навіть в один рядок означає, що фільтр спрацював не так, як ви думали.
- Контрольні суми. Сума залишків, сума заборгованості, сума по касі — звірити з оборотно-сальдовою відомістю.
- Вибіркова перевірка «вручну»: візьміть десять випадкових позицій і звірте поле в поле.
- Порожні обов'язкові поля. Товар без одиниці виміру або контрагент без коду — це помилка завантаження, яка чекає своєї черги.

Робіть дві тестові міграції, а не одну. Перша показує проблеми, друга підтверджує, що їх виправлено. Проекти, де тестове завантаження було одне, майже завжди отримують сюрприз у день переходу.

РОЗДІЛ 5

Бюджет і строки

Із чого складається сума

Стаття	Частка бюджету	Від чого залежить
Ліцензії	Постійна підписка	Кількість користувачів і набір ролей
Налаштування	Найбільша частина	Кількість процесів і глибина налаштування
Міграція даних	Друга за розміром	Стан довідників і обсяг історії
Доробки	Дуже варіативно	Скільки процесів не лягає у стандарт
Навчання	Невелика, але критична	Кількість користувачів і ролей
Підтримка	Постійна	Обраний формат після запуску

Приклад розрахунку

Торгова компанія, 15 користувачів, три модулі. Цифри — за нашим чинним прайсом; актуальні завжди на nbcs365.com/pricing.html.

Стаття	Розрахунок	На місяць
Ліцензії Microsoft	15 × \$80	\$1 200
Пакет впровадження «Бізнес»	3 модулі	\$1 290
Разом на час проєкту		\$2 490

При типовому строку 8–16 тижнів це приблизно \$6 000–10 000 за весь проєкт, після якого лишається підписка на ліцензії та обраний формат підтримки.

Три способи зменшити вартість

- 1 Почистити дані самостійно. Найбільший важіль із трьох. Робота, яку ви зробите самі, не оплачується за годинною ставкою підрядника.
- 2 Скоротити обсяг історії. Рішення «переносимо залишки й рік оборотів» замість «переносимо все» часто змінює бюджет міграції в рази.
- 3 Відмовитися від частини доробок. Половина запитів на кастомізацію означає «ми звикли робити так», а не «інакше не можна». Кожна доробка коштує двічі: при написанні і при кожному оновленні.

РОЗДІЛ 6

Етапи проекту

Типовий графік для компанії на 10–20 користувачів. Строки орієнтовні: головна змінна — не кількість людей, а стан даних.

Тиждень	Етап	Що відбувається	Ваша участь
1–2	Аудит і рішення	Опис процесів, план рахунків, структура аналітик	Максимальна
2–4	Налаштування	Параметри обліку, групи проведення, ПДВ, права доступу	Погодження
4–5	Перша тестова міграція	Завантаження довідників, виявлення проблем	Звірка
5–6	Виправлення	Чистка виявлених помилок у даних	Максимальна
6–7	Друга тестова міграція	Повторне завантаження, контрольні суми	Звірка
7–8	Навчання	Ролі, на власній конфігурації та власних даних	Уся команда
8	Перехід	Завантаження залишків на дату, старт роботи	Максимальна
8–12	Стабілізація	Перше закриття періоду, доналаштування	Помірна

Як не зупинити бізнес

- Переходьте на початку періоду. Найкраще — з початку кварталу: так звітність не розривається між двома системами.
- Паралельний період має мати дату закінчення. Один місяць, максимум два. Без призначеної дати відключення старої системи люди повертаються туди, бо там звичніше.
- Не плануйте перехід на пік сезону. Очевидно, але порушується регулярно.
- Домовтеся про підвищену підтримку на перші два тижні. Саме тоді спливають сценарії, яких не було в тестуванні.

РОЗДІЛ 7

Перевірка результату

Міграція вважається успішною не тоді, коли дані завантажилися без помилок, а тоді, коли зійшлися контрольні цифри. Ось що звіряти.

Що перевіряємо	Як	Допустима розбіжність
Залишки товарів	Сума й кількість за складами проти ОСВ на дату переходу	Нуль
Взаєморозрахунки	Дебіторка й кредиторка за кожним контрагентом	Нуль
Каса й банк	Залишки на рахунках	Нуль
Основні засоби	Первісна вартість, накопичений знос	Нуль
Кількість записів	Контрагенти, номенклатура — рядок у рядок	Нуль після чистки
Перше закриття	Місяць закривається без ручних коригувань	Мінімальні

Якщо будь-яка сума не сходиться — не переходьте. Розбіжність у 200 грн на старті через рік перетвориться на розбіжність, причину якої вже ніхто не згадає, і на неї спишуть усі подальші проблеми.

Ознаки, що щось пішло не так

- Через місяць після запуску половина команди веде паралельний облік у таблицях.
- Закриття періоду вимагає ручних коригувань, які ніхто не може пояснити.
- Список доробок після запуску зростає швидше, ніж закривається.
- Ключові користувачі уникають системи й просять когось «зробити за них».

Усе це — не технічні проблеми, а наслідки пропущених кроків із розділів 2 і 3. Виправляються вони теж не технічно: поверненням до опису процесів і навчання.

РОЗДРУКУЙТЕ ЦЕ

Чек-лист переходу

31 пункт у порядку виконання. Не переходьте до наступного блоку, доки не закритий попередній.

ДО ВИБОРУ СИСТЕМИ

- ☐ Процеси описані текстом, документ існує
- ☐ Призначений відповідальний з повноваженнями
- ☐ З відповідального зняли частину поточних задач
- ☐ Перевірено, коли востаннє оновлювалась конфігурація 1С
- ☐ Складено список процесів, які вже живуть поза системою
- ☐ Визначено, які процеси є конкурентною перевагою, а які — звичкою

ЧИСТКА ДАНИХ

- ☐ Дублі контрагентів об'єднані
- ☐ Контрагенти без ЄДРПОУ й руху позначені як архівні
- ☐ Дублі номенклатури об'єднані
- ☐ Артикули унікальні, перевірено автоматично
- ☐ Одиниці виміру й коефіцієнти внесені в картки
- ☐ Архівні позиції номенклатури позначені
- ☐ Формати телефонів, адрес і реквізитів уніфіковані
- ☐ Прийнято рішення: хто з контрагентів клієнт, хто постачальник, хто обидва

ВИВАНТАЖЕННЯ

- ☐ Зафіксовано кодування UTF-8 і єдиний формат дати
- ☐ Вивантажені контрагенти з реквізитами й договорами
- ☐ Вивантажена номенклатура з артикулами й одиницями
- ☐ Вивантажені залишки в розрізі складів
- ☐ Вивантажені взаєморозрахунки з датами документів
- ☐ Вивантажені каса, банк та основні засоби
- ☐ Вивантажені відкриті документи
- ☐ Кількість рядків звірена з 1С
- ☐ Контрольні суми звірені з ОСВ
- ☐ Зроблена вибіркова перевірка десяти позицій поле в поле

ПРОЄКТ

- ☐ Зафіксовано, скільки історії переноситься
- ☐ Дата переходу припадає на початок періоду
- ☐ Призначена дата відключення старої системи
- ☐ Проведено дві тестові міграції, не одну
- ☐ Навчання проведено на власних даних, а не на демобазі
- ☐ Домовлено про підвищену підтримку на перші два тижні
- ☐ Стара база збережена в режимі читання

НАСТУПНИЙ КРОК

Що далі

Якщо ви пройшли розділи 1 і 2 і зрозуміли, що переходити варто, — наступний крок не «обрати систему», а розібрати ваш конкретний сценарій. Скільки у вас контрагентів і номенклатури, у якому вони стані, що з процесів лягає в стандарт, а що потребує доробок.

Безкоштовний розбір вашого сценарію

Один дзвінок на 40–60 хвилин. На виході ви отримуєте оцінку обсягу робіт, орієнтовний строк і перелік того, що варто почистити в даних до старту — незалежно від того, працюватимемо ми разом чи ні.

info@nbcs365.com · +380 98 107 58 78

nbcs365.com/contact.html

Матеріали за темою

- Чек-лист підготовки даних — nbcs365.com/blog/1c-data-preparation-checklist.html
- Скільки коштує міграція з 1С — nbcs365.com/blog/migration-1c-cost.html
- Як вивантажити дані з 1С — nbcs365.com/blog/how-to-export-data-from-1c.html
- Калькулятор вартості — nbcs365.com/calculator.html
- Чому впровадження зривається — nbcs365.com/blog/why-erp-projects-fail.html

Гайд підготовлено NBCS — Next Business Consulting Solutions. Впровадження, кастомізація та підтримка Microsoft Dynamics 365 Business Central. Київ, працюємо по всій Україні. Редакція вересня 2026 — актуальні ціни та строки завжди звіряйте на сайті.