

عدسة المُراجع: الأخطاء التي تضعف ميزانيتك

كيف تبني الثقة، تتجنب الفخاخ،
وتحقق القيمة مقابل المال



الميزانية هي وثيقة ثقة، والثقة هشة

”حتى خطأ بسيط في الحساب يمكن أن يضعف الثقة بالكامل.“

الميزانية ليست مجرد قائمة أسعار.

هي الإثبات العملي لواقعية المقترح المالي.

الإشارات الخاطئة تجعل المراجع يشك في المشروع بأكمله.



أعمدة التدقيق الثلاثة



الواقعية والتناسب

هل التكاليف منطقية
مقارنة بالسوق وحجم
العمل؟



المنطق والترابط

هل تعكس الميزانية ما
كتب في المقترح
المقترح السردى؟



الشفافية والدقة

هل الأرقام واضحة
ومحسوبة بشكل
صحيح؟

الركيزة الأولى: الشفافية والدقة



أرقام إجمالية بلا تفصيل

	50,000



تقديم مبالغ مقطوعة تمنع المراجع من فهم التكلفة.



تفصيل حسابي واضح

	$50,000 = 833 \times 12$ شهراً $\times 5$ موظفين

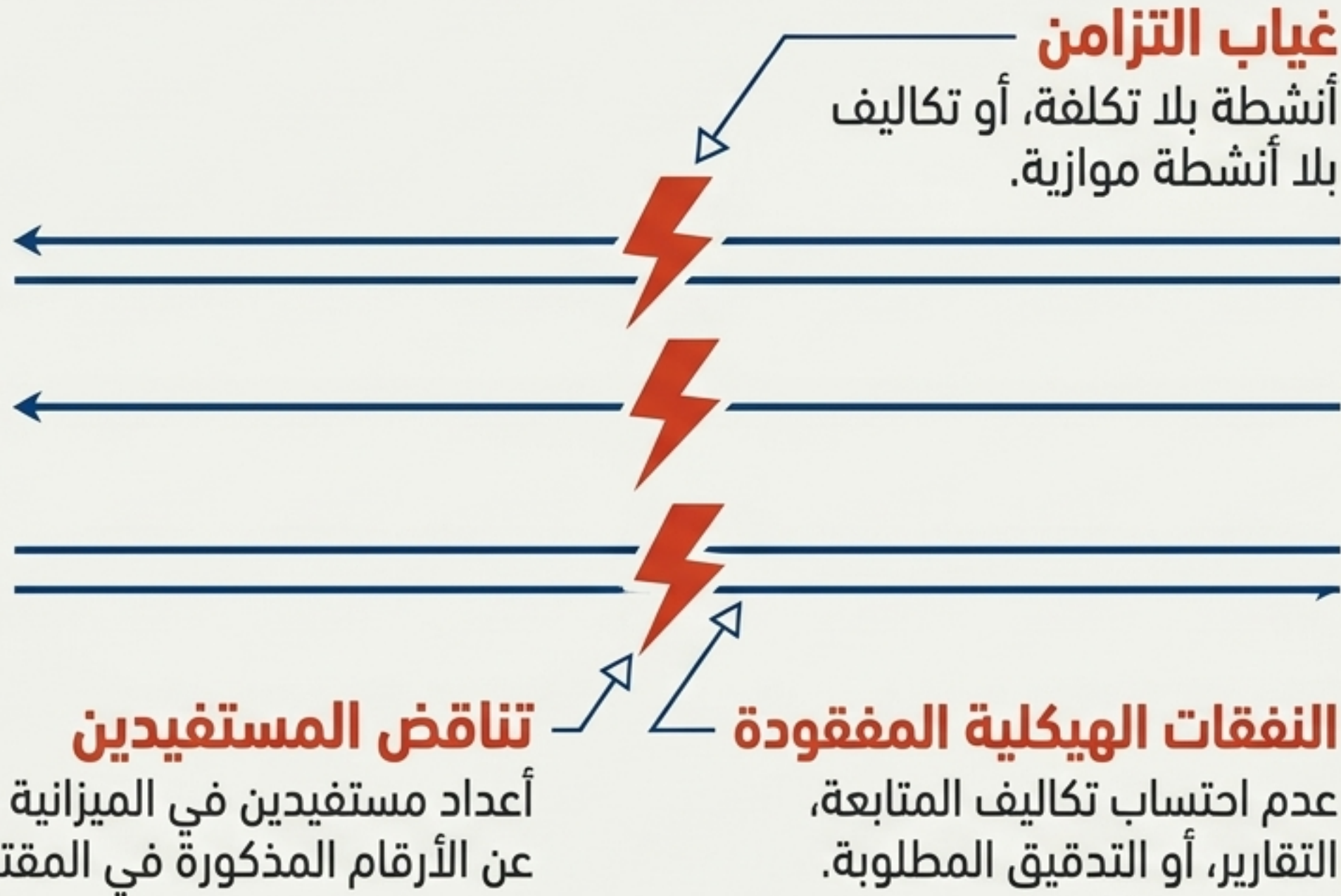
الأرقام المفصلة تبني الثقة وتثبت صحة الحسابات.

أخطاء الحساب: الأخطاء الرياضية البسيطة تدمر مصداقية الوثيقة فوراً.

الركيزة الثانية: المنطق والترابط



الميزانية



المقترح السردى

الركيزة الثالثة: الواقعية والتناسب



التقليل والتشويه

- تقليل الميزانية بصورة غير واقعية.
- أسعار غير واقعية للخدمات أو المواد.
- إهمال التضخم أو تغير الأسعار.
- تكاليف إدارية مخفية داخل الأنشطة.

المبالغة

- مبالغة في الأجهزة والسفر.
- تكاليف موظفين غير متناسبة مع حجم العمل.
- تجاوز حدود Overhead.

قائمة الفحص التشخيصية

إشارات الخطر 		إشارات الثقة 
رقم إجمالي غير مفصل 	←	تفصيل واضح (الكمية × التكلفة) 
أسعار غير واقعية (عالية/منخفضة) 	←	تسعير مبني على دراسة سوق فعلية 
تكاليف إدارية مخفية في الأنشطة 	←	فصل التكاليف الإدارية والتشغيلية بوضوح 
إهمال التضخم 	←	إدراج هوامش منطقية لتغير الأسعار 
أنشطة وتكاليف غير متطابقة 	←	مرآة مالية دقيقة للمقترح السردى 

تغيير المنظور: الأرخص ليس الأفضل

الواقع



المانح يبحث عن استثمار موثوق
ونائج مستدامة.

المغالطة



تخفيض الميزانية بصورة غير واقعية يرسل
إشارة بعدم فهمك لمتطلبات السوق.

المانح لا يبحث دائمًا عن المشروع الأرخص.
الهدف الحقيقي هو: القيمة مقابل المال (Value for Money)

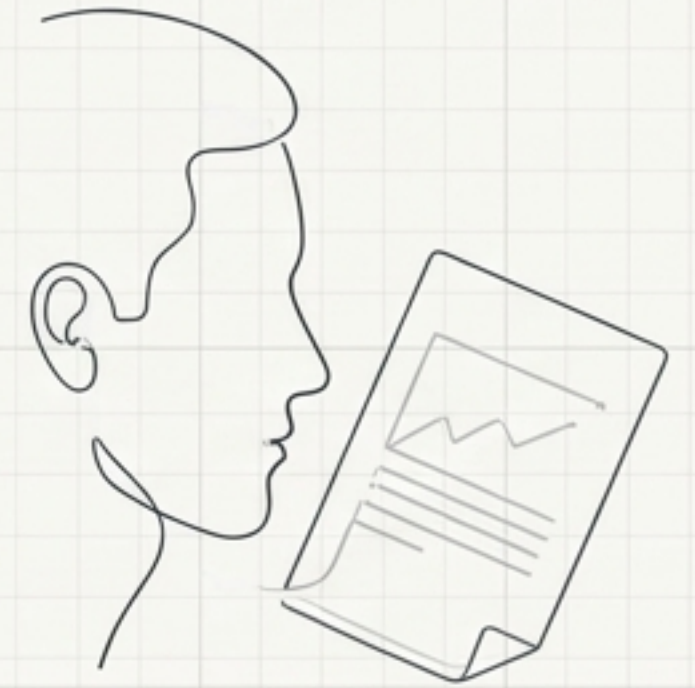
سلسلة القيمة مقابل المال (VfM)



علاقة جيدة ومترابطة بين هذه العناصر الأربعة هي ما يبحث عنه المُراجع في ميزانيتك.

اختبار المراجعة الذهبي

**هل يستطيع شخص لم يشارك في إعداد
الميزانية فهمهم كيف وصلنا إلى كل رقم
رئيسي؟**



إذا كانت الإجابة "لا"، فميزانيتك ليست جاهزة للتقديم. راجع الأعمدة الثلاثة وأعد بناء الثقة.