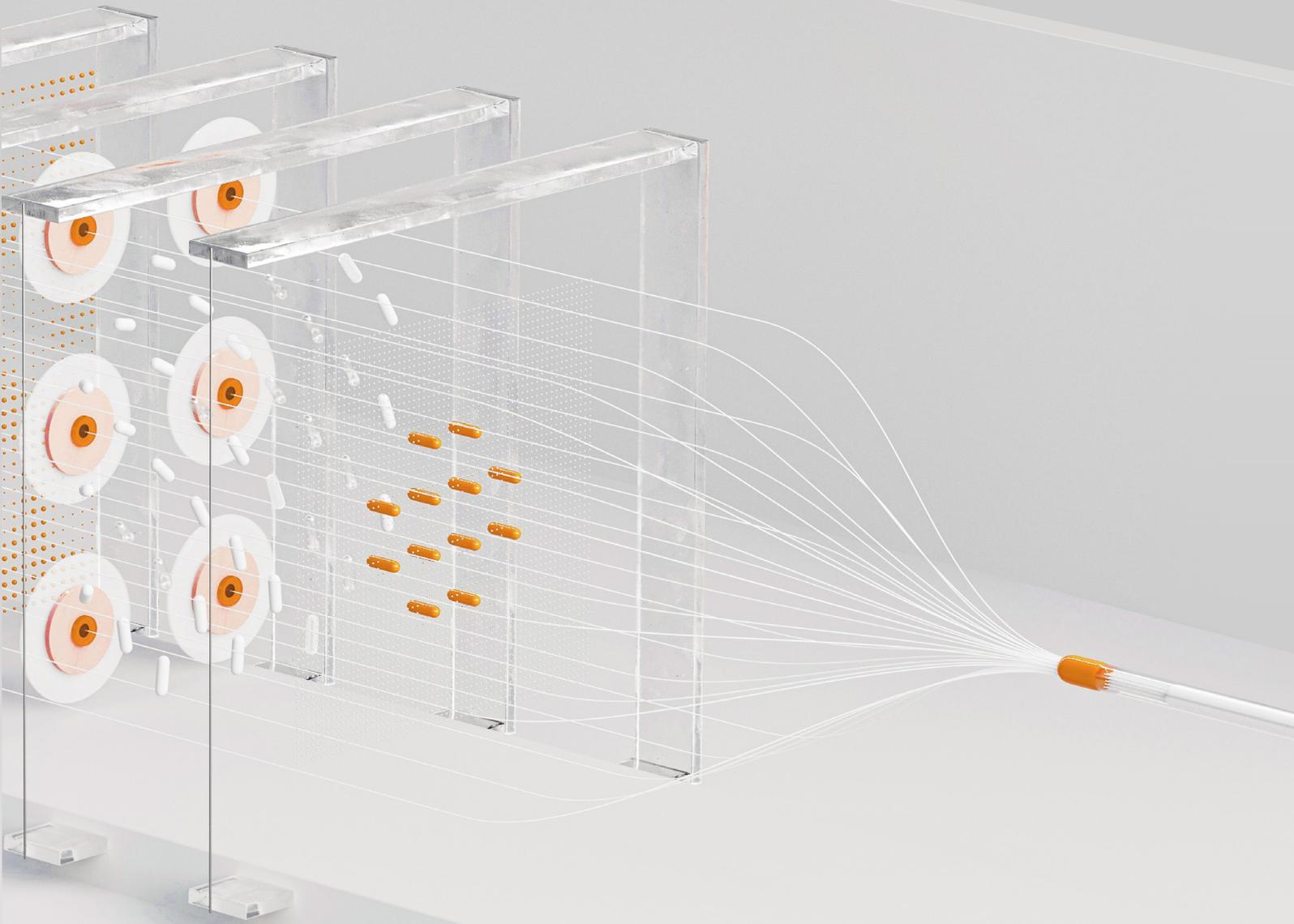




2022 - 2023

# 一体化 企业支出管理报告



All-in-One Corporate Expense  
Management Report

---

发起机构



---

顾问机构



---

联合发布



# CONTENTS



前言 Preface	—————	01
韧性 Resilience	—————	02
谋变 Transform	—————	07
降本 Frugality	—————	13
合规 Compliance	—————	21
连接 Connect	—————	26
总结 Summary	—————	30
案例 Best Practice	—————	32

# 前言 Preface

过去的一年，外部环境的多重因素叠加导致企业负重前行，数字化投入和转型策略也更为务实。企业希望通过数字化的“精耕细作”，在更为复杂的技术和商业变化中，也能随时掌握并有效调整企业经营行为，收获“看得见”的回报。

如今数字化加速步入深水区，企业决策愈加依赖数字化工具沉淀的全面数据，对于能够反映业务状态和经营结果的企业因公支出数据分析也愈发重视。

面对不确定的未来，企业正主动摒弃粗放式的增长，更关注组织内的精细化管理效率。企业费用支出管理模式正在向流程全掌控、行为全透明、数据全沉淀进化，以此助力更健康的“现金流”、有效降本、政策驱动下的合规管控等精细化结果的实现。

一体化企业支出管理平台分贝通，联合商业观察媒体界面新闻、专业财培机构铂略咨询、CFO 必读自媒体首席财务官等权威机构，并携手华住集团、如家酒店集团、东呈酒店集团、东方航空、春秋航空、T3 出行等伙伴，发布《2022-2023 一体化企业支出管理报告》。本次报告辐射超 2500 家企业，涵盖软件 SaaS、生物医药、新零售、智能制造、传统制造、餐饮连锁、文娱传媒、家居家装、建筑工程、贸易物流十大行业。《报告》通过平台数据分析、外部数据调研分析、CEO 采访、企业走访等方式，最终梳理而成。

过程中我们发现，企业支出数据的背后，我们看到韧性、谋变、降本、合规、连接，已成为多数企业在不确定环境下表现出的确定性方向。希望这份报告，以详实的数据、生动的案例、可信的见解，能够给更多企业以参考：透过支出数据这一个切口，开辟一条企业经营行为优化的更高效通路。

---

# Resilience 韧性

商旅支出数据表明，2022 年疫情阴霾之下，企业业务发展明显受挫，但在 2023 年初快速回暖，中国企业蛰伏三年后依然表现出强劲的韧性。

## 1.1 发现一：韧性 Resilience



GBTA 调研显示<sup>1</sup>，中国商旅市场预计在 2023 年恢复至疫情前水平的 89%，商旅支出增长率预计达到 18.9%，较 2022 年大幅增长。企业商旅活动加速重启，或将提前迎来“破晓”时刻。企业在变化中坚守韧性。

### 2022 年出行受到影响，企业平均支出降幅 32.9%

平台数据显示，2022 年出行受到影响，企业平均支出降幅 32.9%。2023 年初，随着出行市场逐渐恢复，企业纷纷恢复业务扩张，被压抑的差旅需求率先释放，2023 年 2 月企业平均商旅支出已接近 2022 年最高点，市场回暖趋势明显。

# -32.9%

2022 vs 2021 企业平均商旅支出

#### 外部环境波动大 企业商旅支出降幅明显

2022 年是被阴霾笼罩的一年。世界局势紧张、外部环境复杂多变、疫情多点频发，多种因素导致市场主体预期恢复较慢，企业出行需求“被迫”降低。平台数据显示，企业在商旅的支出平均降幅达 1/3，商旅量大幅收缩，其中机票场景支出直接砍半，降幅最大。

#### 以主动、灵活应对变化 企业凸显韧性

由于处于疫情爆发期，企业平均商旅支出在 2022 年 Q1 持续走低，但随着 Q2-Q3 疫情发展趋于平稳，出行政策放宽，平均商旅支出从 4 月起迅速呈现逆势反弹之势，并在 7、8 月稳定在高位。虽然平均商旅支出在 2022 年末因疫情反复大幅回落，但伴随 2023 年初社会活动全面恢复，再次迅速攀升至高位。

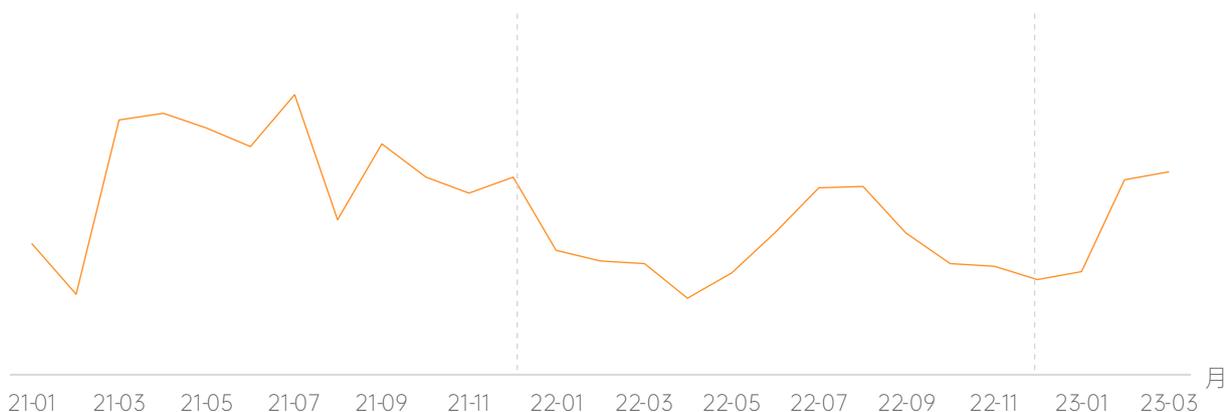


图 1-1 2021 年 1 月 - 2023 年 3 月，企业平均商旅支出变化

数据来源：分贝通平台数据

<sup>1</sup> 数据来源 GBTA（全球商务旅行协会）

**企业主动、灵活调整出行策略。**从平台数据来看，相比 2021 年，企业火车、用车平均支出降幅分别为 34%、31%，明显低于机票平均支出降幅。由于疫情呈现多点、散发特点，不同省市出行政策调整频繁。出行政策的变化导致航班准点率降低、取消频次增高，而火车、用车等出行方式在应对出行政策方面相对灵活。走访企业时发现，有部分企业尽可能减少员工远距离差旅，鼓励销售在短距离商务行程中优选火车或私车公用。

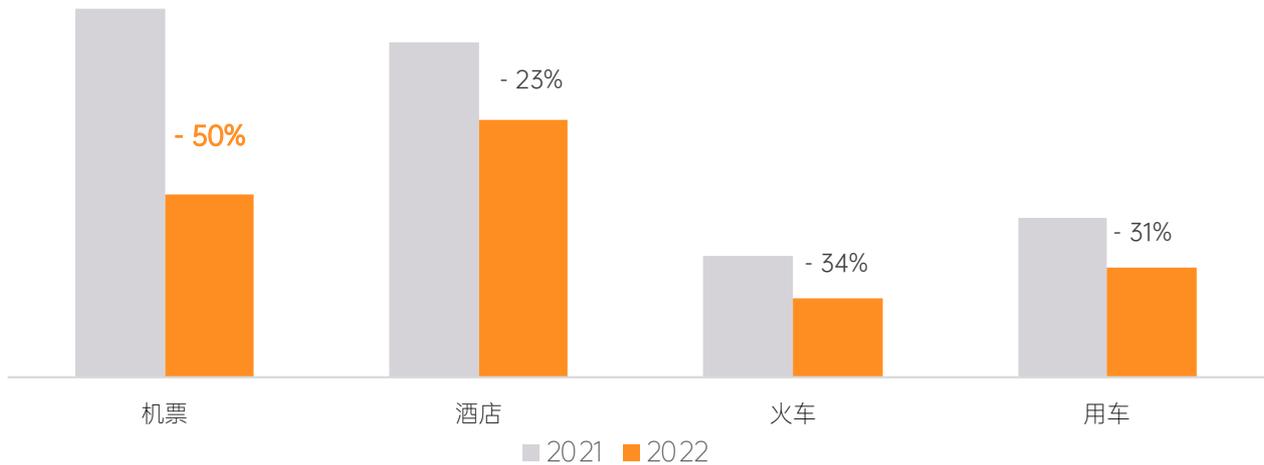


图 1-2 2022 年 vs 2021 年 主要消费场景年均支出变化

数据来源：分贝通平台数据

**看准时机，猛拓业务。**从酒店预订行为来看，数据显示，虽然 2022 年企业差旅住宿仍以单日居多，但相比 2021 年，2022 年酒店连住 3 天以上的差旅行为增多，住宿天数占比提升到 10.4%。同时，**走访调研也发现近 2/3 的企业选择“一差完成多事”**，抓住出行政策宽松时机，最大化覆盖所有区域内业务机会。

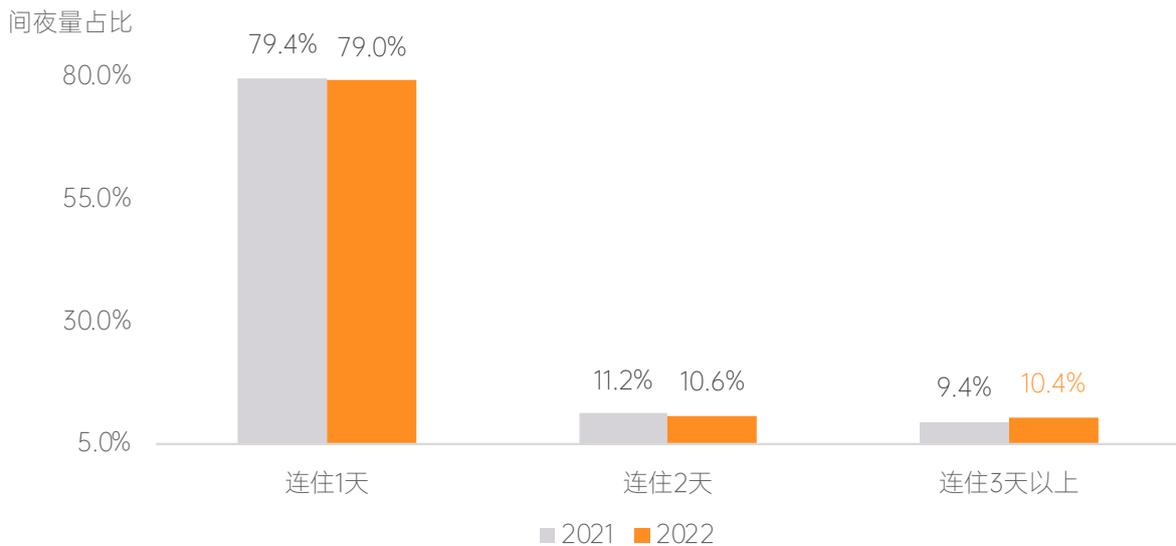


图 1-3 2022 年 vs 2021 年酒店连住天数占比

数据来源：分贝通平台数据

## 2023 年商旅加快复苏 企业曙光下锚定增长

国际货币基金组织（IMF）在 2023 年 4 月发布的《世界经济展望》报告<sup>2</sup>中，提到中国经济在重新开放后正在强劲反弹，并对全球经济增长预测调整至 2.8%，对中国的经济增长预测则达到了 5.2%。纵观国内市场，伴随 2023 年初生产与经济的快速恢复，企业反应迅速，奋起直追，锚定增长。

### 多场景支出倍数增长 企业优先选择“飞”向客户

通过观察四大商旅支出场景，机票与火车复苏最为明显。2023 年 3 月企业机票的平均支出是 2022 年 12 月的 3 倍，火车平均支出则为 2.8 倍。快速增长的因公出行消费，彰显出企业在积极拓展商务活动，寻求业务增长。



### 多数行业复苏势头显著 韧性强劲

具体到行业而言，各个行业在过去一年的表现存在差异，尤其对高度依赖线下流量和线下交易的企业影响最大。2022 年，餐饮连锁企业各商旅场景平均支出近乎腰斩，但进入 2023 年，各行业开始快速复苏。

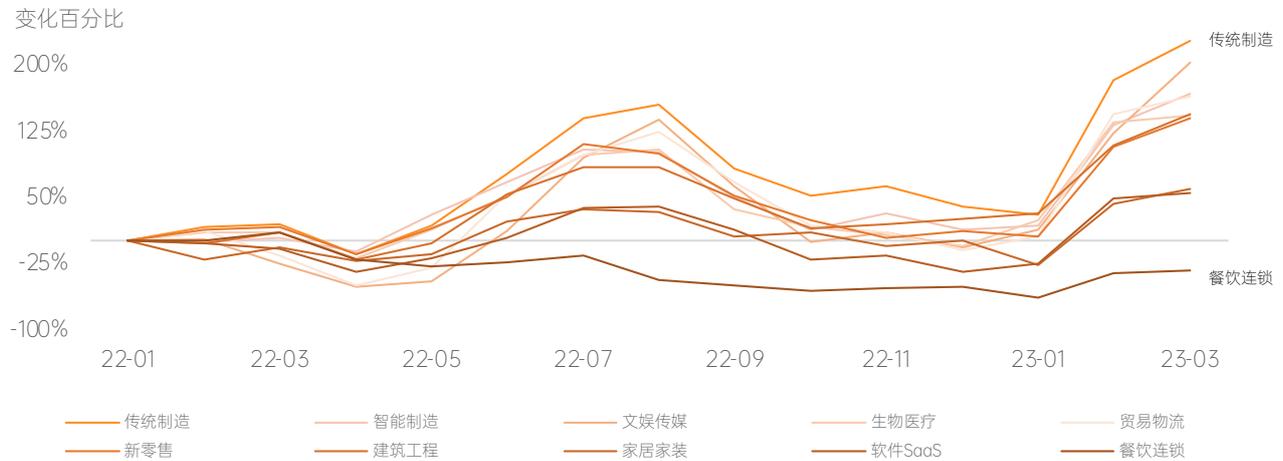


图 1-4 2022 年 1 月 -2023 年 3 月各行业商旅支出场景平均支出变化 (vs. 2022 年 1 月)

数据来源：分贝通平台数据

2023 年第一季度，文娱传媒、贸易物流企业月均商旅支出相比 2022 年，增长明显，分别增长 84% 和 67%。同时，传统制造企业恢复趋势也尤为显著，月均支出相较 2022 年增长 61%，其 3 月商旅平均支出已超 2022 年最高点近 20%。政策利好下的中国制造飞轮开始恢复高速转动。

<sup>2</sup> 数据来源 World Economic Outlook, April 2023: A Rocky Recovery



图 1-5 2023 年 Q1 各行业商旅支出场景月均支出变化 (vs. 2022 年)

数据来源: 分贝通平台数据

深入具体行业及因公消费场景不难发现，伴随企业差旅量的增加，差旅行为不再只是员工行为的记录，更能帮助企业及时捕捉业务方向的变化。

疫情三年及经济波动性的影响，企业意识到稳增长，关键在韧性。尽管阶段性发展下行不能代表业务整体实力，但透过数据的变化，保持韧性才能真正抓住可能的发力机会，甚至能提前望见下一个潮头的到来。

A swimmer is seen from behind, moving through deep blue water. The water is slightly rippled, and the swimmer's head and shoulders are visible above the surface. The background is a soft, hazy sky, suggesting a dawn or dusk setting.

# Transform

## 谋变

过去几年，无论是大厂，还是中小企业，都在积极寻找“第二增长曲线”。报告通过分析过去 2 年商旅预订数据，发现越来越多企业的业务拓展正主动向“往下沉”和“往外走”探索，他们积极奋进、踏实“谋变”。

## 2.1 发现二：谋变 Transform



企业的业务增速和营收贡献遵循特定生命周期，成熟的业务增速放缓，营收和现金流贡献难以有大的突破是很常见的难题。突破困局的方式往往是持续探索新的增长机会。从企业具体商旅行为，到企业支出管理，变化的数据背后，展现了多数企业选择“下沉”和“出海”的决心。

### 三四线城市商旅行为增加 企业“下沉谋变”

伴随疫后重启，企业商旅行为快速恢复，并呈现“下沉”特点。在2022年7、8月企业差旅出行高频增长期，如下图显示，企业的商旅行为呈现由东往西深入，逐步点亮了中国中西部。

尤其三四线及以下城市<sup>3</sup>已逐步成为商旅目的地的聚集地，正成为增长的下一站。

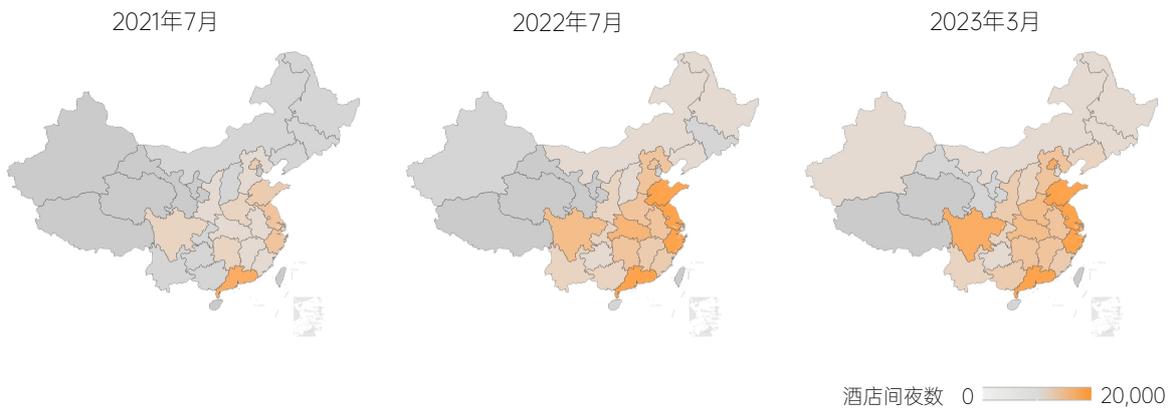


图 2-1 2021 年 7 月、2022 年 7 月、2023 年 3 月全国各地酒店间夜数变化

数据来源：分贝通平台数据

#### 商旅目的地中 三四线城市占比显著提升

从企业差旅目的地变化可见，2022 年企业的业务下沉趋势显著。2021 年，企业仅有 8.1% 的机票预订目的地为三四线城市，而 2022 年，这个数字已有 10.3%，相比 2021 年增加 27.8%。这一点在酒店预订方面也有体现。2021 年，企业有 23.7% 的酒店订单目的地为三四线城市，而 2022 年已有 31.0%，相比 2021 年增加 31.0%。

<sup>3</sup> 城市分级标准参考：第一财经，2022 城市商业魅力排行榜，2022，<https://www.yicai.com/topic/101425010>

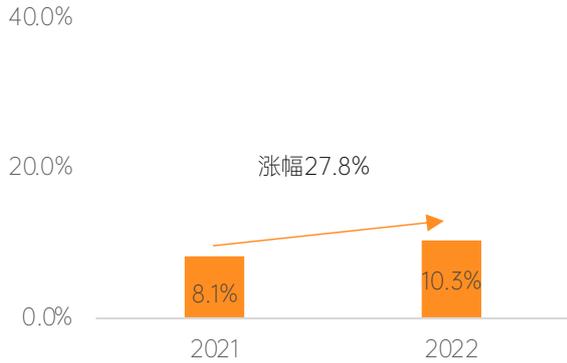


图 2-2 三四线城市机票订单数占比 数据来源：分贝通平台数据

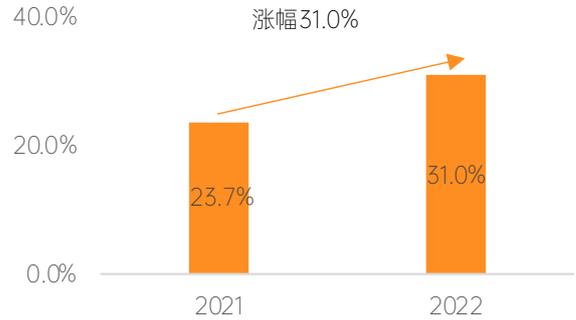


图 2-3 三四线城市酒店间夜量占比 数据来源：分贝通平台数据

热门商旅目的地的变化从另一视角体现了企业业务的“下沉”行为。

从航班目的地的选择来看，2022年TOP 50中，三、四线及以下的城市占13个，其中汕头、包头、遵义、嘉峪关首次进入TOP 50。

城市名称	城市等级	2021年排名	2022年排名
海口	三线城市	21	17
乌鲁木齐	三线城市	23	26
呼和浩特	三线城市	28	30
银川	三线城市	35	35
嘉峪关	五线城市	64	39
绵阳	三线城市	48	41
三亚	三线城市	36	42
西宁	四线城市	41	45
扬州	三线城市	46	46
汕头	三线城市	51	47
包头	四线城市	52	48
遵义	三线城市	57	49
桂林	三线城市	44	50

图 2-4 航班目的地排名变化

数据来源：分贝通平台数据

观察火车目的地的数据，在 TOP 50 城市中，三线城市从 2021 年的 8 个增加到 2022 年的 10 个。其中绵阳、宜昌、盐城，排名上升超过 10 位。

城市名称	城市等级	2021年排名	2022年排名
绵阳	三线城市	51	29
桂林	三线城市	34	31
柳州	三线城市	38	36
洛阳	三线城市	39	39
扬州	三线城市	54	43
宜昌	三线城市	72	45
台州	三线城市	56	46
赣州	三线城市	52	47
淄博	三线城市	49	48
盐城	三线城市	68	50

图 2-5 火车目的地排名变化

数据来源：分贝通平台数据

酒店目的地 TOP 50 城市中，出现了台州、盐城、赣州、襄阳、滁州等 5 个三线城市。其中台州的排名在 37 位，高过多个二线城市。

城市名称	城市等级	2021年排名	2022年排名
温州	二线城市	41	36
台州	三线城市	56	37
泉州	二线城市	46	38
.....			
盐城	三线城市	53	42
.....			
赣州	三线城市	59	48
襄阳	三线城市	64	49
滁州	三线城市	86	50

图 2-6 酒店目的地排名变化

数据来源：分贝通平台数据

走访发现，伴随业务下沉趋势，企业更加关注三四线及以下城市的商旅资源覆盖。其中，有超 45% 的企业希望能够通过差旅数据锁定这些城市中的高频入住酒店，尤其是非连锁酒店，并及时签署酒店协议价，在提供更多优质的住宿选择的同时，控制酒店费用支出。

## 餐饮连锁、传统制造、新零售业率先看准下沉市场机会

面对下沉市场广阔的“待开采”商机，一些行业率先采取行动。从 2022 年的商旅支出占比可以看出，餐饮连锁、传统制造、新零售 3 个行业的企业商旅酒店预订量在三四线及以下城市有显著提升，体现出这些行业对下沉市场更为迫切的探索。



图 2-7 不同行业在三四线城市的酒店预订量变化

数据来源：分贝通平台数据

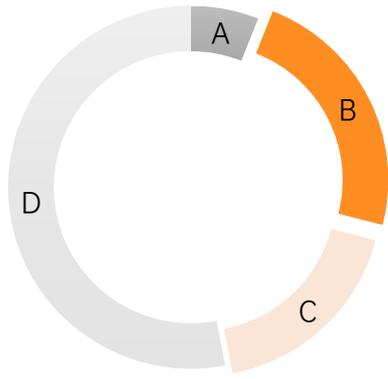
其中，传统制造、新零售企业的三四线及以下城市酒店间夜数占比都在 40% 左右，餐饮连锁 45.5%，远高于其他行业。物流效率的提高和线上电商基建的成熟，让下沉市场的需求能被更高效覆盖。

## 境外支出管理升级 映射企业“出海”热

“下沉”之余，“出海”也成为众多中国企业谋求新增长的战略选择。随着各国出入境政策的调整，中国出境差旅复苏趋势逐渐明朗，企业对境外支出管理的关注也显著上升。

### 出海正成为拓客新方向 支出管理需求先行

数据调研发现，超过 60% 的企业表达了在 2023 年开拓海外业务的意愿。其中，23% 的企业已开始探索海外支出管理方案，18% 的企业则开始寻求合适的海外支出管理平台。不难看出，企业在面对更高经营复杂度的出海挑战时，在有意识地进行提前规划和筹备。



A- 是，已经有完善的海外支出管理方案 -6%

B- 是，正在探索海外支出管理方案 -23%

C- 是，开始寻求合适的海外支出管理平台 -18%

D- 否 -53%

图 2-8 企业是否会在 2023 年开拓海外业务，是否有支出管理方案

数据来源：分贝通调研数据

### 境外支出管理阻力多 企业不约而同选择提前“排雷”

数据调研发现，企业对于海外支出最关注地域合规性。56% 的企业认为需要保证支出的合规性，由于国外政策差异提高了合规难度，其中蕴含的风险需要更加严格地管控。

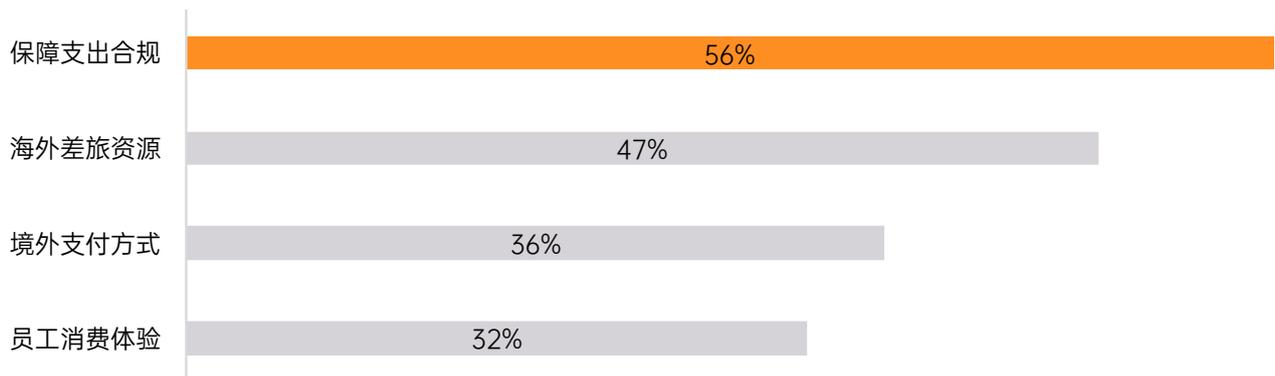


图 2-9 企业出海后对支出管理的关注事项

数据来源：分贝通调研数据

针对支出合规问题，中国企业也开始寻找更能辅助合规监管、规避合规风险的便捷工具，包括寻找有海外资源的国际 TMC 服务解决员工商旅，尝试境外企业卡来管理企业在国外的支出等。

同时，47% 的企业则认为提前覆盖海外差旅资源更为重要。走访数据显示，多数企业倾向寻找能够同时提供国际机票预订、海外酒店资源、多语言服务、智能化客服等服务的一站式平台，为海外业务推进提前排除低效隐患。

综上所述，近两年多数企业调整聚焦，向“往下沉”和“往外走”探索。而支出管理方式也需要更灵活、更及时、更创新，才能为业务探寻第二增长曲线提供坚固的底层支持。不论未来方向为何，企业追求野蛮增长的时代已过，精细化谋增长才是正道。

# Frugality 降本

2022-2023 年，降本依然是支出管理的主旋律。企业均呈现“手更紧”、“管更严”的趋势，并通过多种方式削减支出，提升效能。

## 3.1 发现三：降本 Frugality



差旅等费用类支出正在成为越来越多企业的主要成本之一。业务增长承压，降本增效急迫，企业在费用支出管理上，直接表现为“手更紧”、“管更严”。

### 手“更紧”：企业“花式”降低支出

平台数据显示，2022 年企业平均商旅机票支出砍半，平均商旅酒店支出下降近 1/4，而企业平均商旅用车支出下降 32%。同时，机票折扣率、酒店间夜价、用车订单金额等共同呈现的下降趋势，也成为企业严控支出的直接反馈。

#### 商旅机票平均折扣率压低至 5 折以下 餐饮连锁行业控机票折扣“手最紧”

数据显示，与 2021 年相比，2022 年企业的平均机票折扣率为 0.45，降低 6.9%。

其中，餐饮连锁与家居家装行业企业对控制机票折扣控制的“手最紧”，平均折扣分别为 0.42 和 0.43，远低于整体均值。

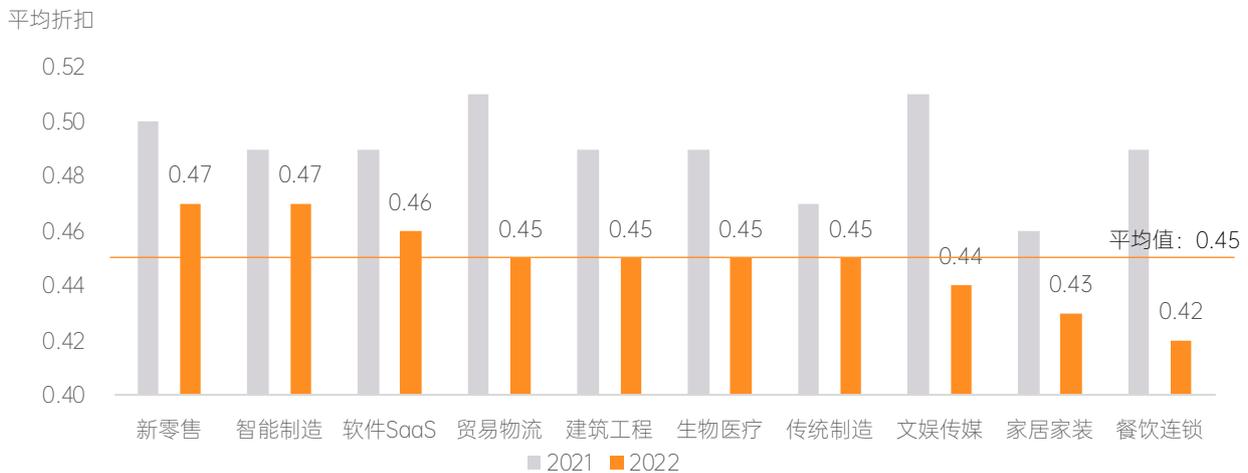


图 3-1 各行业机票平均折扣率变化情况

数据来源：分贝通平台数据

#### 商旅酒店平均间夜价不足 200 元 5 大行业不约而同“下狠手”

数据显示，2021 年的平均酒店间夜价为 206.10 元，2022 年为 197.80 元，降低 4.0%。

通常来说，企业差标的调整，酒店往往首当其冲。文化传媒、建筑工程、新零售、传统制造等 8 个行业在 2022 年的酒店平均间夜价，相比 2021 年下降趋势明显。其中新零售、生物医疗、传统制造、家居家装、餐饮连锁这 5 大行业的酒店平均间夜价分别为 194.60 元、191.12 元、181.38 元、179.30 元、148.61 元，均低于 2022 年平均水平 197.80 元。

平均间夜价/元



图 3-2 各行业酒店平均间夜价的变化

数据来源：分贝通平台数据

不论从机票折扣率还是酒店间夜价，餐饮连锁企业控费效果最为显著。疫情散发对严重依赖线下流量的行业影响不言而喻，主动收缩支出则是明智的选择。

### 平均用车订单金额不到 50 元 车辆运输强依赖行业控费效果最佳

虽然企业用车的单笔支出低，但由于频次高，企业用车的“手也变紧”了。从行业来看，2022 年 10 大行业平均用车订单金额不约而同呈现下降趋势。

平均订单金额/元

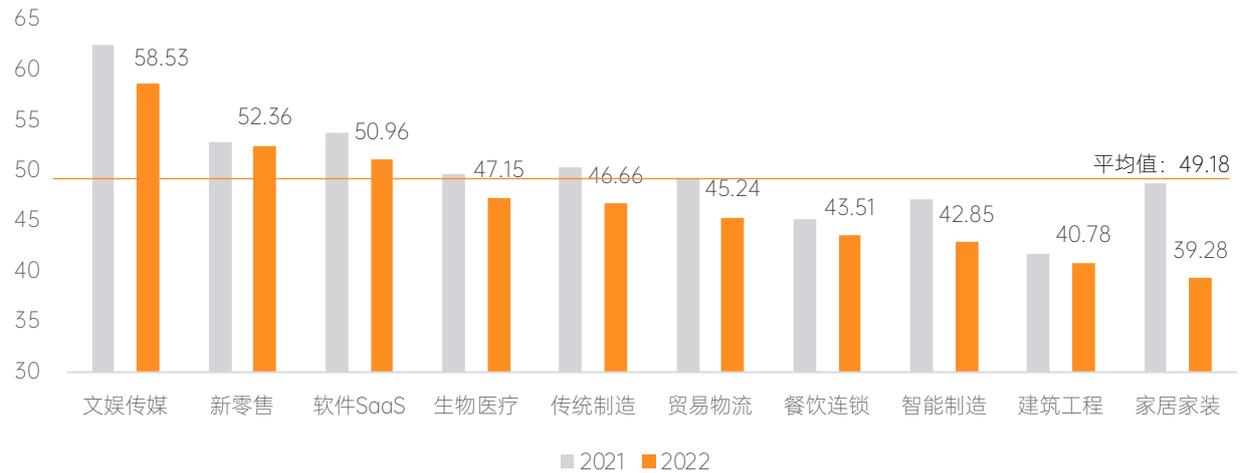


图 3-3 各行业用车平均订单的金额变化

数据来源：分贝通平台数据

家居家装行业控费最严，平均用车订单金额仅为 39.28 元，相比 2021 年直降 19.2%。生物医药、传统制造、贸易物流、餐饮连锁、智能制造、建筑工程这 6 大行业的平均用车订单金额均低于平均值 49.18 元。家居家装、贸易物流等行业强依赖交通运输，在不影响业务推进的同时，控用车支出对他们来说至关重要。

## “管更严”：多场景、行业“以规控费”决心坚定

降本压力下，企业的精细化管理由被动转为主动，企业支出方面“规则更多、管的更严”。这一点的突出表现为因公消费规则覆盖的场景更全面、规则也更多。企业在机票、酒店、火车、用车场景中均加强规则约束，加码管控。

数据显示，企业针对用车场景设定的“门槛”最高，平均规则数为 3.8 条，相比于 2021 年增加了 1.7 条。其次是酒店场景，平均规则数为 3.4 条，比 2021 年增加 1.7 条。而 2022 年企业在机票和火车场景的规则数分别为 2.8 条和 2.4 条。

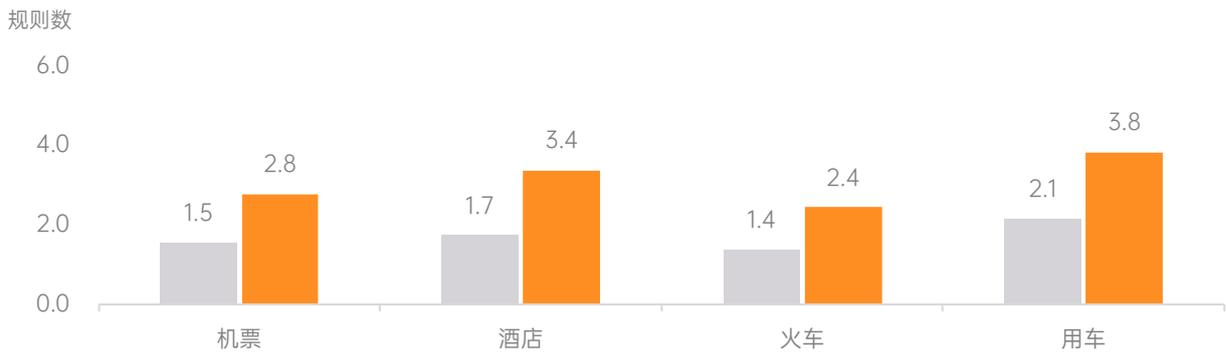


图 3-4 企业平均设定规则数

数据来源：分贝通平台数据

### 近 30% 企业选择调高提前预订天数 以更低折扣控机票支出

以降本为首要目标，企业在机票、酒店和用车的规则调整也越来越精细化。机票场景中，通过调整“提前机票预订天数”严控机票预订折扣的企业占比最多，为 28%。行程允许情况下，企业会通过“同行程高铁价格对比”（19%）、“同行程高铁时间对比”（16%）等规则，推荐员工更换更经济的出行方式。

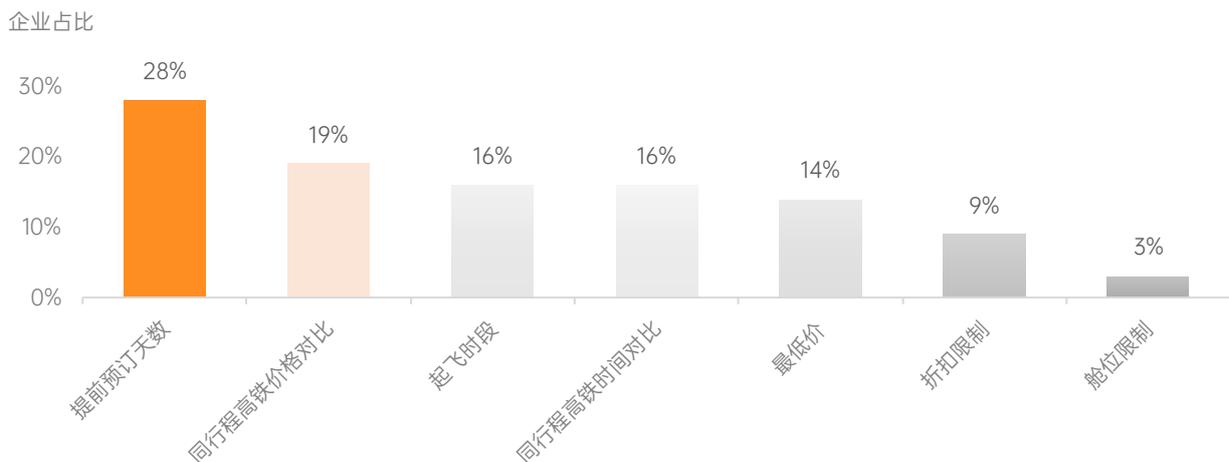


图 3-5 机票场景规则调整企业占比

数据来源：分贝通平台数据

报告调研走访发现，软件 SaaS 行业中，有 1/3 的企业通过控制折扣率降低机票费用支出。2021 年，一家财税 SaaS 企业有约 50% 的机票提前两日预订，约 30% 的机票仅提前一日预订，机票折扣率基本为 0.8-0.9，全年仅机票支出就有近 500 万元。2022 年，这家企业通过管控员工需提前 3 日完成机票预订，实现近万张机票的平均预订折扣降至近 0.45，全年节省费用近 53%。

此外，少部分企业还会选择通过“老办法”如“预订当天最低价”（14%）、“折扣限制”（9%）、“舱位限制”（3%）控制机票支出。

### 提高双人同住率、设定节省奖励 6 成企业选择灵活管控酒店支出

直接控制差标永远是最“简单粗暴”的管控手段。平台数据显示，近 7 成企业仍然会优先选择调整“间夜价格（差标）”来控制酒店支出。降本的同时，企业也开始寻求更灵活的方式保证员工体验，例如 6 成企业则选择提高“双人同住”率（34%）和设定“节省奖励”（26%）来把控支出。

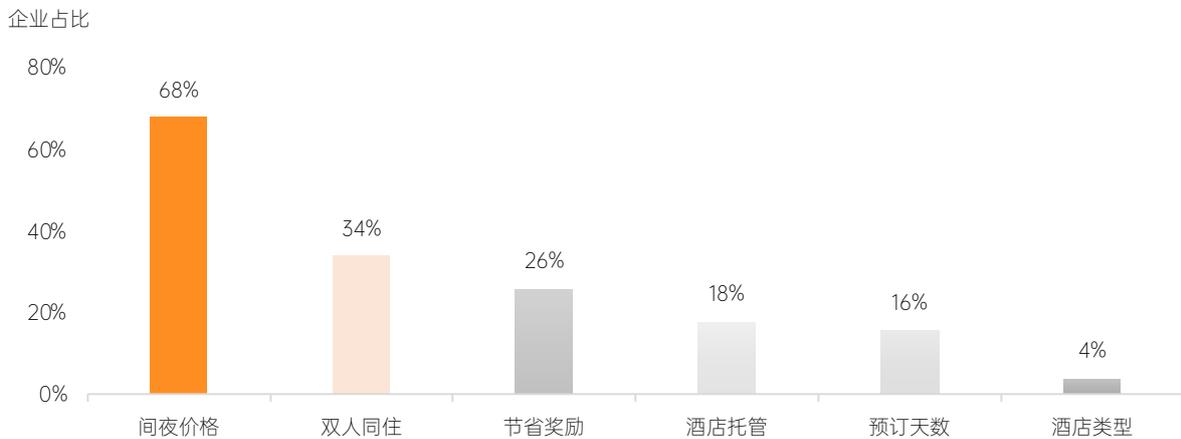


图 3-6 酒店场景规则调整企业占比

数据来源：分贝通平台数据

在走访调研中，一家建筑工程企业由于项目人员经常共同去偏远地区出差，住宿差标限制的情况下更难找到条件好的酒店，员工频繁抱怨。2022 年，该企业尝试上线“双人同住，享受 30% 差标提高”，仅上半年便实现同一工程项目组，超 10% 的支出降低。而有一些软件 SaaS 企业则创新选择通过超规个人付和节省奖励的方式平衡体验、激发员工节流意识。2022 年 Q4，一家 HR SaaS 企业开启节省奖励，即激励员工主动预订低价酒店或房型，以此控费。经测算，该企业去年 Q4 在酒店支出节省金额达 32%。

### 从价格、车型到用车城市、场景的管控 企业对用车支出管的更细

除机、酒外，用车也是企业一笔不小的费用开支。一般企业用车场景主要为商务活动中的市内用车、日常加班用车，后伴随商旅行为的增加，机场、火车站等接送服务也成为企业用车的主要场景。平台数据显示，近半数企业优先选择通过“按场景设定规则”，通过新增“接送机”、“接送站”等细分用车场景规则来管控用车支出。往往机场、火车站接送用车产生的费用较高，加强这些细分场景管控势在必行。

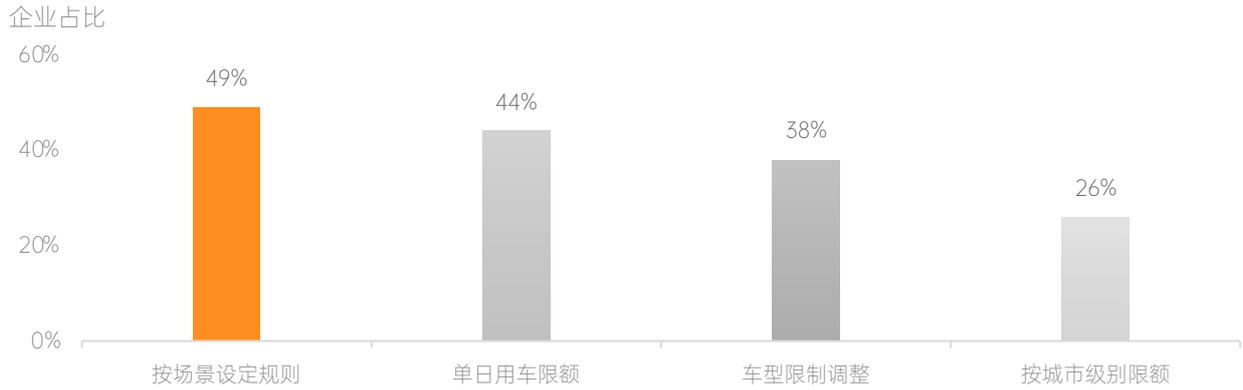


图 3-7 用车场景规则调整企业占比

数据来源：分贝通平台数据

在走访传统制造企业过程中，一家机床设备制造厂在 2022 年增设了在不同城市、机场、火车站接送行为的用车标准限制，相比 2021 年的平均每单 156.80 元，2022 年核算下来平均每单不超过 100 元，即使在该厂业务量增加近 20% 的情况下，也带来了超 15% 的用车费用节省。

在车型选择方面，38% 的企业更倾向引导员工选择更经济的用车方式。相比 2021 年，2022 年经济型车型（出租车、经济型）用车订单总量显著增长，非经济型车型（优享型、舒适型、豪华型、六座商务）用车订单总量均呈现不同程度的下降态势。与 2021 年相比，2022 年企业在出租车、经济型用车的订单总量分别增长 19.0% 和 12.8%，非经济型车型中，豪华型订单总量下降最多，降低近 50%。

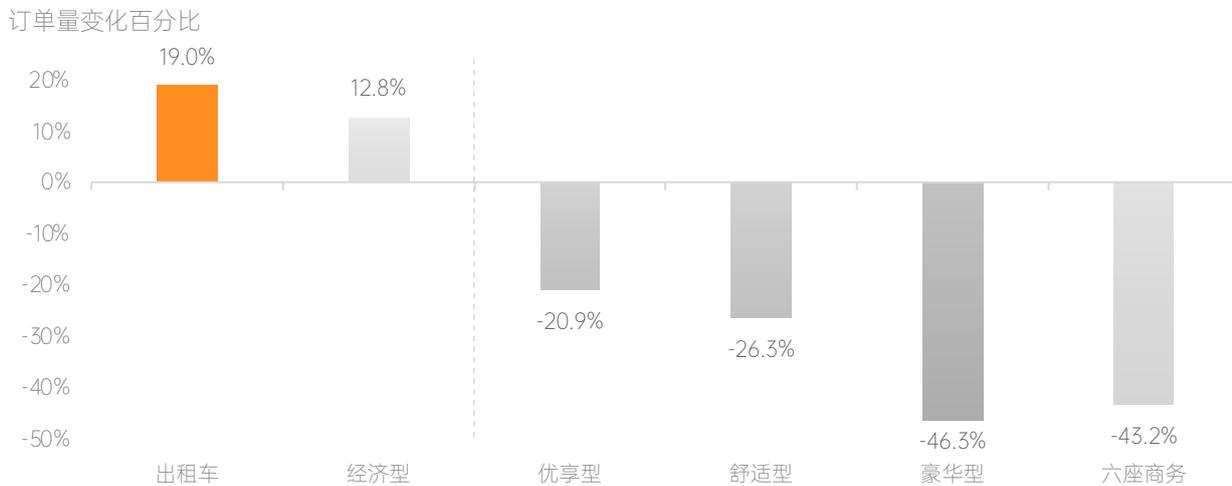


图 3-8 用车场景各车型订单量变化

数据来源：分贝通平台数据

走访的新零售企业中，由于存在大量日常门店巡查等用车需求，有 3/4 的企业通过车型管控控制费用支出管理。截止 2022 年 Q1，一家餐饮连锁企业的用车金额已达近 10 万元，经过复盘发现有 15% 的用车订单来自舒适型等非经济型车型。从 Q2 开始，该企业通过设置用车限制，引导员工选择经济型、出租车和优享型这三类车型，单价更低，用车总支出节省近 10%。

## 追求精细、全面的预算管控

预算管理是企业财务管理中的重要环节。过去，很多企业的预算管理，一是经常“拍脑门”，缺乏科学决策依据；二是时效性不强，都已经既成事实了才看到财务预算超了。从预算管控对象和管控能力来看，10大行业在预算管控方面“管的更靠前、看的更细”了。

### 从部门到员工 费用预算管控视角更立体

10大行业企业普遍会通过项目、部门和员工维度进行预算管控，纷纷在尝试预算管控方面的精细化落地。同时透过预算管控也不难看出各行业的业务特点。其中，贸易物流企业更倾向细粒度的预算管控，已有半数企业上线员工预算管控。

企业占比

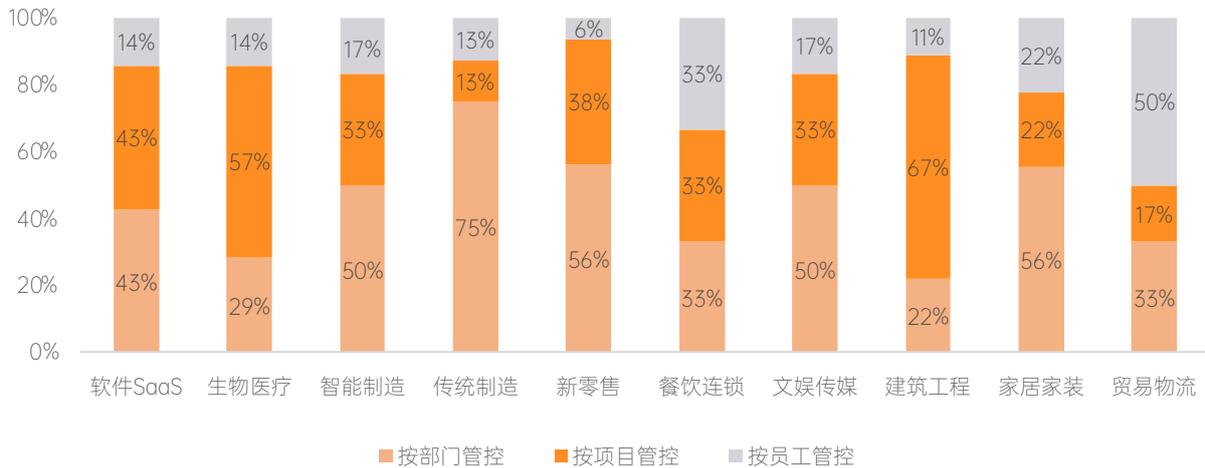


图 3-9 各行业费用预算管理的主要维度

数据来源：分贝通调研数据

此外，传统制造企业内部组织架构较为复杂，则倾向按部门管控预算，而一些以项目为单位进行管理的行业，如建筑工程企业，则更会优先选择按项目管控预算。

### 从关注执行到全流程 费用预算管控需求更全面

从预算编制到执行过程中，企业需要全面提升对预算管理的管控能力，也要更精细。传统的粗颗粒度预算管控方式，即企业凭经验拍脑袋做出预算决策的方式，正在被越来越多企业摒弃。在走访调研中不难看出，即使行业不同，目前已有 3/4 的企业上线预算管控工具，其中的 1/4 企业关注费用预算的释放与管理。

在管理能力方面，企业对预算管控精细化提出了更高要求。近 50% 的企业表示，已有的费用预算管理工具存在编制太粗，不能多维度建模的问题；32% 表示工具缺乏多维度、细颗粒度的预算分析；而有 32% 的企业需要及时预算执行预警等功能。



图 3-10 费用预算管理主要面临的问题

数据来源: 分贝通调研数据

精细化的预算管控确实能带来切实降本效果, 走访过程中发现一家典型的智能制造企业通过费用预算管理, 增加了执行进度实时查看、超额预警提醒等管控维度, 让异常消费无处遁行, 总计扼杀异常或超规支出约 50 万元。

对任何一家企业而言, 追求的都是“更多的利润”, 成本管控只是提升利润的一种手段。企业用更多更严格的管理规则去约束行为, 却往往是写了一堆却束之高阁, 不能落地于实际消费过程中。企业支出管理模式应更强调企业消费规则约束与员工实际行为的时刻同频。

通过在分贝通平台开展费用支出方面的降本动作不难看出, 企业更倾向通过多元场景的聚合管理方式, 让完整的降本手段能真正深入消费环节, 在省钱的同时也为降低合规风险提供有效把控。

# Compliance 合规

数字化使企业支出的全面合规、全方位管控不再只是“朴素理想”。在政策快速落地下，企业需尽快提升合规管控能力，采取有效合规手段，及时预判合规陷阱。

## 4.1 发现四：合规 Compliance



通常而言，企业实际支出金额和行为，最后只能通过发票来解释。但是传统发票报销管理的透明度很低，财务无法验证发票结果和真实行为的一致性。如今，面对“以数治税”这种“无死角”治理方式，企业财务在严控经营合规风险方面也将加倍承压，亟需更全面、及时的支出合规管控手段。

### 外有政策监管 内有合规压力 费用支出首当其冲

近年来，伴随发票电子化、全电发票到金税四期等政策的推进，国家税收征管改革在一次次实践探索中，跑步进入“以数治税”的时代。2021年，国务院印发《关于进一步深化税收征管改革的意见》<sup>4</sup>，提出以“信用+风险”监管为基础的税务监管新体系，实现从“以票管税”向“以数治税”分类精准监管转变。伴随全电发票在各省快速普及，“以数治税”已具备良好的数字地基。

2022年，中国国家税务总局局长王军明确指出<sup>5</sup>，中国税务部门正在开发“金税四期”（智慧税务），年底将基本开发完成。每个市场主体会构建全业务、全流程、全国范围内的“数据画像”，而纳税人的监管也将做到全方位、全业务、全流程、全智能。

“以数治税”一旦全面铺开，企业经营会更加透明。作为业务发展和企业经营的重要反馈，企业支出行为需加强监管，刻不容缓。一方面，由于企业很难掌握因公消费源头，无法对报销进行严格管控。比如没有真实交易、有真实交易但发票数额和交易金额不符、进行了实际交易但让人代开发票……粗管控下的这些问题企业较难发现，这也是对企业支出合规性的挑战。

另一方面，数据合规性的监管要求日趋严格。以费用异常为例，一些企业重点费用比如差旅费、会议费、咨询费等与实际业务推进之间存在出入，或是公司名下没有车却产生大量的加油费。相应地，企业还会面临高成本的整顿治理。

作为企业经营的重要反馈，支出数据的治理失控可能导致的超支、监管和税务等问题，是任何一家企业都无法承受之重。

<sup>4</sup> 中共中央办公厅 国务院办公厅印发《关于进一步深化税收征管改革的意见》，2021年3月，新华社

<sup>5</sup> 弘扬丝路精神 共促能力建设——王军局长在第三届“一带一路”税收征管合作论坛上的发言，2022年，国家税务总局办公厅

## 不可避免的违规行为

通过企业走访调研整体来看,超8成企业均存在员工超规、违规行为,包括预算超支、虚报多报、徇私舞弊、税务处罚及其他,并因此蒙受过损失。

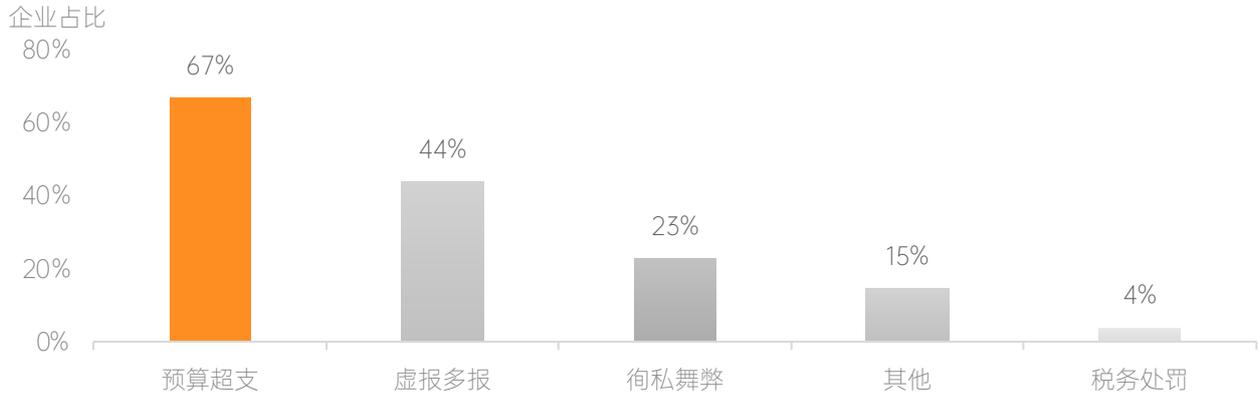


图 4-1 因不同违规行为蒙受损失的企业占比

数据来源: 分贝通调研数据

企业支出的违规行为经常出现在多个企业支出场景中,最典型的便是酒店场景。

**酒店场景中主要存在较严重的超规和虚开情况。**由于差标模糊,有5成企业遇到过无意违规情况。因此,企业没少组织培训,但一条条详尽的规则,员工还是记不住。同时调研发现,有将近7成企业都处理过虚开情况,尤其体现在住宿费注水虚开。为了“顶格报销”,如明明实际间夜价为300元,但让酒店开具按间夜价500元开票;明明只入住一晚或根本没住,但却与酒店串通按入住2晚开具;更有将个人在酒店的费用一并计为住宿费,私账公报。

为规避这种行为,一些企业优先想到的是进一步优化差标,压缩违规行为空间,同时要求报销时提供入住水单。但这种管控方式一方面还是无法做到消费可追溯,另一方面也会影响员工体验。

**企业用车、用餐场景中由于信息不透明导致合规问题较为严重。**走访发现,企业管控用车场景中,遭遇的最多合规问题是在用车发票与行程未匹配方面,占比48%;其次是发票信息不全,占比34%;而包括里程补贴在内的多报虚报问题,占比15%。在用餐场景中,企业难以避免遇到私人餐费违规报销(34%),同时更多违规情况出现在员工因忘记及时报销导致过期报销。

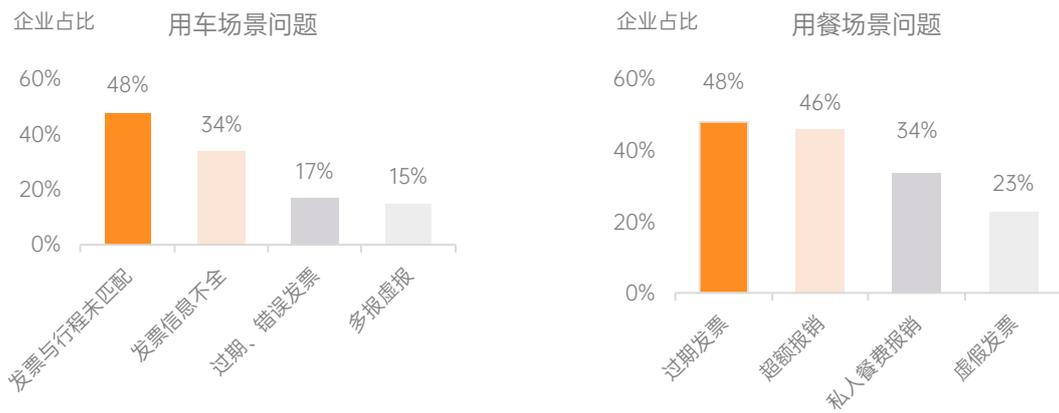


图 4-2 用车、用餐场景中不同违规行为的企业占比

数据来源：分贝通调研数据

此外，在机票场景中，除超规订票外，“OPEN 票”最让财务头疼。“OPEN 票”相对 OK 机票而言，是机票上没有确定起飞具体时间，或没有确定座位的有效机票。这意味着，如果在 OPEN 票有效期内未使用至作废或未使用却进行报销，均会为企业带来不必要的损失。

走访发现，有 1/3 的企业处理过“OPEN 票”违规报销，他们会通过严格的差旅申请审批和报销过程附详细的行程单等手段严控。

通过备用金方式，提前为员工预支经费，从而保证业务推进效率，如今已成为越来越多企业的选择。然而，由于其在消费过程中的不可控性，企业备用金管理引发的各项风险接踵而至。

走访调研发现，预算超支风险、会计核算风险、财务风险、税务风险为主要的 4 大备用金支出管理难题。

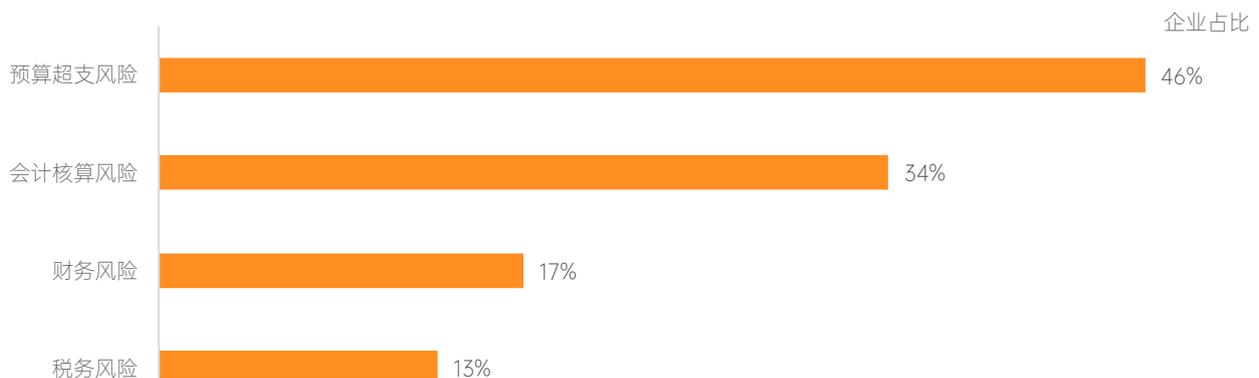


图 4-3 不同备用金支出合规风险的企业数占比

数据来源：分贝通调研数据

**预算超支风险 (46%)**：备用金去向不可追溯是困扰财务们多年未解的问题。如果备用金的使用不受控制，可能导致企业的预算超支，影响企业的财务状况。

**会计核算风险 (34%)**：一些企业将出纳备用金与个人借款混合核算，不能真实反映单位备用金的提取和支付情况，存在账款不符等问题。

**财务风险 (17%)**：备用金的管理不当会影响资金支付安全，以及现金交易廉政问题如内部贪污、挪用资金等。

**税务风险 (13%)**：不同合规问题的备用金核销发票，备用金的使用不符合税务规定等都可能导致税务风险，如税务罚款及调查等。

## 支出违规事前控 有效率更有效果

总而言之，企业违规行为呈现涉及场景广、风险点多而散、主动或被动并存的现状。而虚开行为难验证、规则执行效率低是导致合规的主要问题。

管控规则加码的同时，真正做到高效的上传下达依然困难重重，主要由于传统的事后报销模式，为“上有政策，下有对策”创造了有力条件。再严格的事后管控也许仍为无效管理，全面合规的最佳方式——“在消费行为前，就干掉违规”。

此举真正将“控得住差标，控不住行为”的可能，全部扼杀于因公消费行为之前。这样一方面规范了员工的因公消费，另一方面实现企业费用支出可视化，便于管理者监督，进行合理的管控以及调整除生产成本开销外的管理和调控措施。

一家生物医药企业之前因活动多产生的包括机票、酒店、商务宴请的消费每月至少 500 多笔，对应的平均每月支出约 300 万。上线因公消费聚合平台后，因公消费行为不仅能被统一管理，还能潜移默化的引导员工执行消费规则。一年后该企业在每月消费笔数不变的情况下，节省费用支出约 23%。

# 23%

节省费用支出

针对备用金核销时发票的不合规问题，通过 OCR 技术查重和验真尽可能多类型的发票和自动价税分离，成为走访调研每家企业都已使用的发票合规管控手段。其次是批量认证抵扣和多税号免税盘，部分企业已上线相关能力。其他受调研企业在发票档案、台账等的统一管理、快速查询方面也在加强重视。

企业还会通过虚拟卡实现消费数据线上同步，实时核对，实时扣减，所有数据都可以反馈到财务管理后台。此外，线上发放信用额度，项目结束或员工离职立即收回。一家建筑工程企业通过虚拟卡，解决了长期以来工程项目备用金消费不透明的问题，相比使用前整体管理效率提升 25%。

随着移动技术的普及，越来越多的企业摒弃传统事后报销方式，通过事前管控实现“因公消费企业直接支付”，高效地管理员工费用支出。这种方式的核心价值在于将规则内嵌至消费过程中，引导员工潜移默化的守规矩，在节省管理时间的同时，将全流程、透明真实地数据沉淀于系统内，实现员工支出及时跟进。

# Connect 连接

企业支出数据的日渐庞大，不仅能反映员工报销行为，更成为业务进展和决策赋能的有力支持。但缺乏信息流动的数据，也只能是一组组冰冷的数字，而通过连接打破“信息孤岛”，正成为撬动数据价值的重要方式。



## 5.1 发现五：连接 Connect



有效的企业支出管理，通常由横向的事前、中、后因公消费全流程，包含费用预算管理、行为流程管理、费用标准管理、核销入账和结算管理等，和纵向的员工消费场景所组成。但真正实现支出管理全流程、全场景覆盖却并非易事。很多企业在构建自身支出管理体系中，却难免仅停留于“工具迭代”，信息孤岛问题在所难免。

### 冲破信息茧房 激活支出数据价值

企业在优化费用支出管理上，往往会优先选择“以数治数”，即通过包括商旅、费控、报销、银企直联、OA、财务系统等数字化工具治理费用支出数据，从而赋能整体管理效率。调研数据显示，37%的企业至少购买了5个以上的相关系统，44%的企业至少购买了3-5个，共81%的企业购买了2个以上的系统。

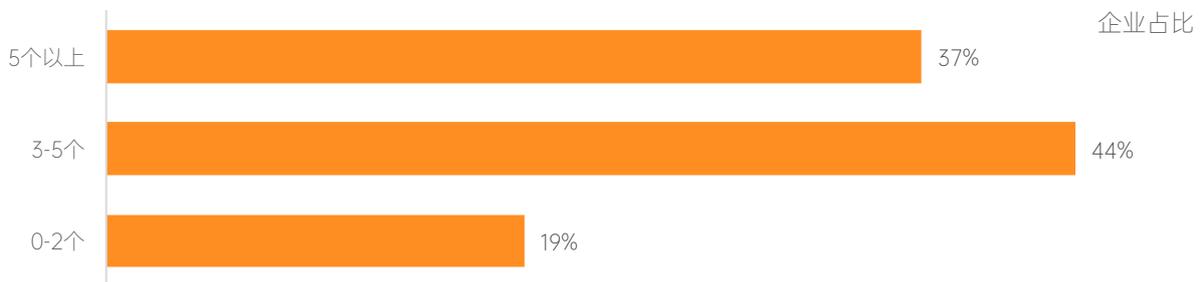


图 5-1 为治理费用支出购买的系统个数

数据来源：分贝通调研数据

但现状却是，企业费用支出管理仅停留在“工具迭代”，上线多个软件工具，但工具间相互割裂，很难形成费用数据的整体沉淀，企业支出管理始终无抓手，其中，现有OA/ERP/财务系统难以与费用支出管理系统集成对接是首要痛点。

由于多系统带来的信息孤岛问题，在数字化大趋势下，企业客户对系统集成已然成为了“刚性诉求”之一。走访调研数据，完成支出管理系统与业务系统对接的企业占比，已经从2021年的39%，上升至64%；与财务系统对接的企业占比则从6%上升至17%。

## 企业占比

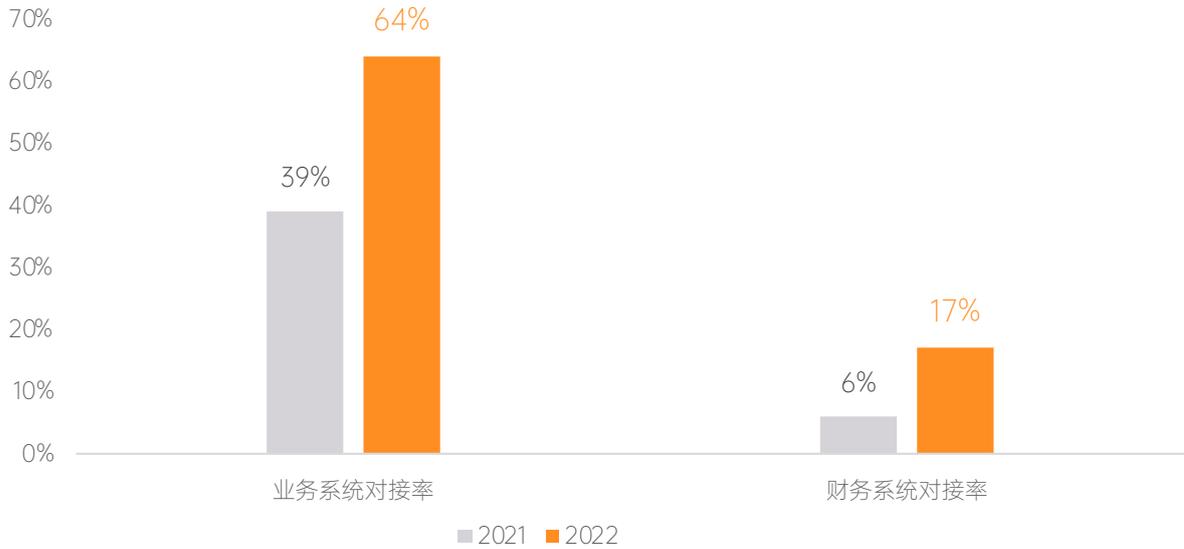


图 5-2 业务、财务系统与企业支出管理平台的对接率变化

数据来源：分贝通调研数据

此外，走访发现，部分行业内头部的企业，甚至自建了百人的 IT 团队来负责内部系统之间的集成和打通，投入之大，决心之强可见一斑。

针对通过系统对接解决的实际问题上，65% 的企业希望通过系统对接完成组织架构等信息同步，以此减少不必要的人工消耗。47% 的企业表示希望通过对接完善财务数据分析及预算决策。而 37% 和 23% 的企业希望解决业财数据的打通和对接审批流等业务流程的完善。

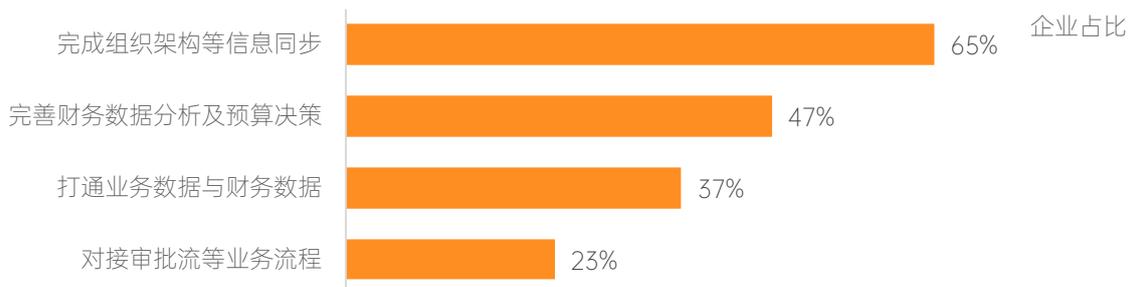


图 5-3 希望通过系统对接实现的能力

数据来源：分贝通调研数据

由此可见，系统对接可以帮助企业尽可能全面的沉淀所有费用支出数据，同时提升系统间数据信息的流转效率，以此挖掘数据背后的决策赋能价值。好的企业支出管理往往是基于一体化的设计思路，将多种软件功能融合到一起，其价值一方面可以提升不同功能之间的协作效率，另一方面也能够通过数据融合赋能管理。

## 以数驭策 需求显著

走访调研发现，费用数据作为在整体财务中繁琐但重要的部分，79%的企业表示会率先着手此类数据的治理，打通费用支出管理系统的壁垒，利用大量准确且及时的费用数据沉淀，掌握员工的支出行为特点、异常和趋势，为企业经营决策调整提供数据支持。

平台数据显示，使用企业支出分析数据看板的企业占比从2021年的26%提升到了2022年的59%，2022年企业平均访问数据看板的频率可达到21次/月。

# 59%

支出数据看板月活客户占比

数据来源：分贝通平台数据

走访过程中发现，异常消费及时捕捉、因公消费趋势分析、及时跟进不同部门费用消费情况等是多数企业认可的数据价值，其中异常消费及时捕捉、因公消费趋势分析为最频繁使用数据看板的原因。不难看出，财务正在主动打破与业务脱节的桎梏，有意识地赋能对企业经营运营动作的及时跟进。

目前，通过费用数据分析及时甚至提前为企业策略调整提供指引，已不再是想象。在财务数字化进程中，管理者不再满足于静态数据的作用，更致力于构建多维的原生数据体系，并结合行为数据进行整体分析、应用。平台数据显示，已有**37%的管理者**通过使用分贝通提供的**专属支出数据分析报告**，跟进支出进度，及时发现异常支出行为。

# 37%

获得专属支出数据分析报告的企业占比

数据来源：分贝通平台数据

一家软件 SaaS 企业平台全面和准确的数据沉淀，并通过数据展示 2022 年下半年员工商旅出行的城市热度，发现杭州成为新的热门差旅目的地。最终经企业多方面评估及对比差旅成本与新建办事处成本，最终决定在杭州开设办事处。

由此可见，企业支出管理的价值并不在管理支出本身，而是支出数据资产的全面沉淀及价值挖掘，这让原本“沉睡的数据”得以找到释放价值的通路。

如今的企业支出更需要一体化管理方式，更聚合、流畅，辅助数据全面沉淀和实时分析，赋能经营调整，以此在不确定环境下，提供更确定的决策依据，赋能企业对自身经营调整更具掌控力。

# Summary

# 总结

越来越多企业意识到，他们不仅需要平台来更全面、合规、高效的管理支出，更需要能覆盖应用、流程、数据层面的整合方案；在实现业财互联的同时，反映事前、中、后全流程真实的支出行为。不只解决财务管控的问题，而是可以直接赋能经营调整。

## 总结

---

随着企业对支出管理认知和意识的觉醒，企业的需求不断发生变化。在数字化转型的浪潮之下，企业对支出管理平台提出了更高的要求，希望其不仅局限于提供商旅资源全面覆盖的因公消费平台，还要能够融合生态并打造更完整的服务体系，从而提供真正符合当下需求的价值实践支持。

### 1 支出管理效果 企业有效降本的重要参考

在可预期的未来，降本仍然是企业发展的主旋律，支出管控是其中最重要的一环。伴随业务发展及运营的多元化，费用支出的类型也不仅限于简单的机票、酒店、火车、用车、用餐等差旅费用，企业支出管理也不再是单纯的报销管理，而是企业降本增效成果的直接体现。

### 2 支出管理目标 是省钱更是合理花钱

企业支出不只是要省钱，是合理地、科学地花钱。通过数字化系统，让企业对预算的执行、消费的场景、支出的合规性等有实时、准确的监控和统计，做到实时洞察支出情况，智能识别支出异常，实现管控广度和深度的结合。最终，以更少成本撬动更大的发展杠杆。

### 3 支出管理水平 财务职能进化的直接表现

财务职能进化速度，部分取决于其将数据价值转为决策赋能的水平。管理型财务不再是管理单据、发票、规则、流程的单一角色，利用新技术、新工具，他们需要有能力推动业务系统和财务系统深度、加速整合，让财务的数据更加真实、准确，更能直观反应业务真实状态和提供有效调整建议。

### 4 一体化 更适合中国企业支出管理

一体化支出管理平台，通过全场景覆盖、全流程管控、全数据解析，为企业的支出管理带来真正数智化的体验，赋能经营优化，推动企业增长。企业支出管理应从业务数据出发，需更加关注数据的全面性、准确性和颗粒度，整合的实时在线报表和周期性的分析报告应成为驱动业务的底层支撑。

# Best Practice 案例

面对可预见的增长，一些企业选择把握窗口期，指定合理的费用支出管理规则和流程，并通过系统工具实现了明显的“降本增效”。

## 集团型生物医药企业 一体化全面闭环支出管理

集团型生物医药企业在近几年业务发展迅猛，企业数字化转型需求更为迫切。尤其在零散的费用管理上，更青睐于一体化的管理方式，以实现从预算管理、费控、付款管理、入账和档案管理的全流程闭环。



图 6-1 一体化支出管理全流程闭环

### 难点

**规则** 员工商旅消费数据不透明，规则难落地

**数据** 报表分析数据不够实时、可靠

**管理** 多分 / 子公司，难以统一进行支出管理

**人效** 采用传统报销模式，发票处理量大

### 方案及效果

#### 集中化的费用管理，强效落地规则

- 变事后报销为事前审批，增加预算管理，精细化员工差旅规则
- 利用费用系统搭建分 / 子公司费用管理体系，企业统一支付减少 90% 报销

#### 数据赋能组织内部，同时实现效率升级和成本节约

- 在线数据报表分析员工行为，规则制定有依据，费用成本减少 20%+
- 费用数据结合业务数据制定企业策略打法，以“动态数据”实时赋能

#### 优化内部费控体验，全流程智能升级

- 以智能提报、智能审核、智能入账的全流程闭环，实现了报销的移动化、数字化、智能化
- 建立电子档案，实现会计凭证及关联原始文件的线上存储及利用

## 项目制建筑工程公司 一体化差旅管理与组织效率高效协同

建筑行业的每个工程项目都是“复杂体”，费用支出类目庞杂，工程人员频繁出差产生的大量差旅支出等成为其升级企业支出管理体系的关键点。因此，基于项目配置的闭环差旅解决方案成其费用管理升级的关键。



图 6-2 流程全面简化，各环节高效协同

### 难点

**规则** 因员工理解不一，企业规则难落地

**人效** 同比增长 80%+ 的报销，财务不堪重负

**预算** 预算总超标，财务整理项目费用耗时长

**数据** 费用数据过于零散，难以价值赋能

### 方案及效果

一体化事前管控，干掉报销模式下财务工作量减少 99%

- 事前管控及规则前置模式，也让审批流程也更加完善、高效、可控
- 月均 1000 笔报销相关数据整理，通过一体化平台企业支付的方式彻底消灭

一站式管理员工所有花销，“一事一报”财务管理更合规

- 合并因公消费订单数据和员工个人报销数据，实现“一事一报”
- 根据项目划分费用归属，加速建筑公司费用核算效率

精准分析员工行为，在线数据分析赋能业务管理

- 通过平台提供商务消费数据，全面、直观、及时了解费用支出情况
- 通过更符合行为习惯的规则管控，销售人均费用下降 30%

## 生物医疗企业的支出强管控 一体化让人均费用下降 30%

连锁医药集团门店众多、销售人员分散。大量的员工异地商旅需要一个强有力的后台体系给予支持。

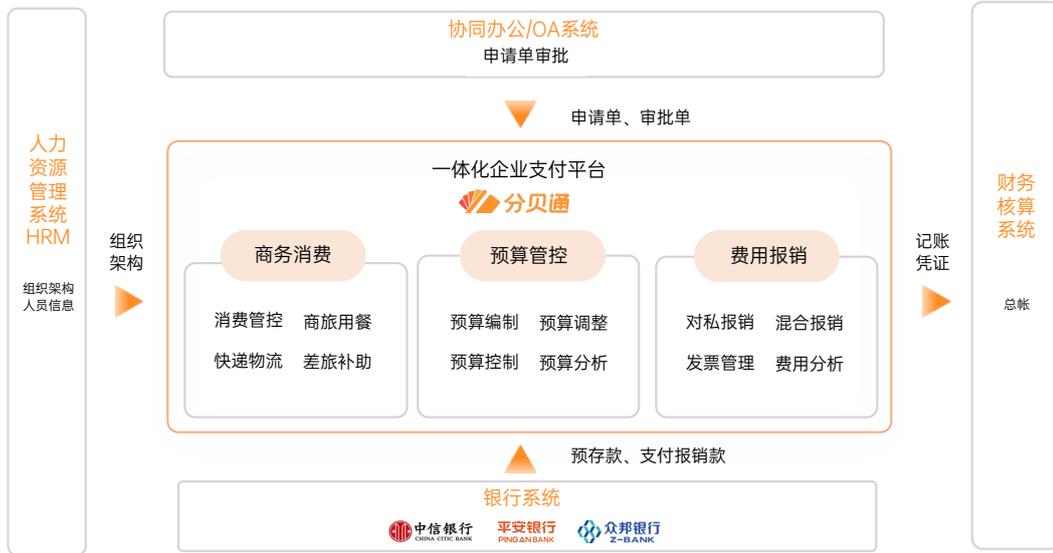


图 6-3 一体化全流程支出管理

### 难点

**规范** 从业务部门到集团，报销不规范、周期长

**差标** 差标落地无抓手，规则制定无数据支撑

**预算** 费用预算消耗不透明，超标超支难把握

**凭证** 会计档案调取繁琐，存管未标准化

### 方案及效果

一个平台聚合消费，员工体验到规则落地的双重满足

- 差旅管理采取一个平台聚合消费的模式，员工免垫资、免报销
- 差标采用事前管控的方式，配置到系统自动适应企业规则

员工行为数据优化规则，月费用成本节省 30%

- 实现费用支出从审批、差旅预订、支付、入账全部费用数据自动留存
- 可提取员工的行为数据，以辅助调整管理规则

费控报销全流程闭环，电子档案自动归集

- 电脑端和手机端均可实现报销，运用 OCR 识别等提升报销效率
- 构建电子档案系统，实现所有会计凭证的线上存档，调取更简便

## 新零售企业数字化需求旺盛 一体化多系统互通杜绝割裂

新零售企业更注重数字化建设。为实现企业财务数字化转型赋能，在企业支出管理方面，该类企业搭建了完整的业务到财务端到端的流程互通体系。



图 6-4 业务、财务端到端数字化体系

### 难点

**连接** 业财割裂，支出管理数字化程度低

**效率** 财务单据处理量大，系统自动化程度弱

**数据** 内部数据互联有阻碍，业财数据割裂

**数量** 近万名员工的大量报销，处理繁琐程度高

### 方案及效果

**商务消费供应商聚合，让员工“告别报销”**

- 采用全场景聚合与费控能力融合的系统，让员工告别报销
- 商旅费用审批管理直接对接人事系统，简化操作以提升员工体验

**多系统互通，流程自适企业管理体系各项支出数字化管理**

- 支出管理系统与 OA、人力、财务等各类系统的打通，实现自动化流程
- 减少 90% 以上手工导入，支出流程的自动化、数据化、透明化

**业务数据与财务数据融合，全面数字化组织管理**

- 费用支出数据与业务系统连接，整合数据形成看板指导业务
- 利用业务差旅数据与项目数据，赋能企业战略制定



## 关于分贝通

分贝通，商旅 / 费控 / 支付一体化的企业支付平台。

一个平台管理企业全部支出，带来员工省事 / 财务省时 / 公司省钱的下一代企业支付体验。

## 版权声明

本数据报告所有内容（包括但不限于文字、图表、标志、标识、商标等）版权均归分贝通所有。未经分贝通书面授权，任何单位或个人不得复制、转载、重制、修改、展示或以任何形式提供给第三方使用本报告的局部或全部内容。

任何单位或个人违反上述规定，均属于侵犯版权的行为，分贝通将追究其法律责任，并根据事情追究赔偿责任。

北京、上海、广州、深圳、杭州、苏州、重庆、成都 

400 - 817 - 6868 



扫码下载电子版