近百亿补税，大多不是因为“偷税”：2026 年税收优惠的底层逻辑正在被重写

2026 年走到 11 月，A 股补税数据已经不能用“个别现象”来概括了。**截至 7 月初，至少 108 家上市公司披露补税公告，补缴税款及滞纳金总额约 96.41 亿元**，公司数量和金额双双超过 2025 年全年。北大荒一家补缴 14.1 亿元，直接吞掉全年归母净利润；华菱钢铁、爱尔眼科、云南铜业补税均超 5 亿元。

但真正值得细看的，不是金额，而是一个被大多数人忽略的定性：**本轮补税的主流，不是隐匿收入、虚开发票式的恶意偷逃，而是税企双方对税收优惠政策适用口径的理解分歧**。绝大多数公司公告的措辞是“经自查完成补缴、不涉及行政处罚”。

这组信号放在一起，指向的是一个比“查得更严了”更深层的变化：税收优惠正在从“符合形式条件即可享受”，转向“业务实质必须经得起逐项检验” 。

优惠的“实质性条件”，正在被逐条拆开看

北大荒的案例最能说明问题。其下属 16 家农业分公司收取的土地承包费，过去一直按农林牧渔项目所得享受企业所得税免税。税务机关重新审视后认定：免税的前提是农场将土地发包给本场职工经营，属于“内部承包”；但北大荒的实际承包方中包含非职工家庭农场，这部分承包费的本质是土地使用权租金对价，不是农场自营农业所得，不能继续享受免税。

华菱钢铁的补税则源于另一个细节：以往年度少量煤焦油销售过程中“转运手续不够完善”，税务机关据此调整了税务认定。问题不在有没有缴税，而在业务链条中的程序完整性是否足以支撑所适用的税务处理。

医药板块是另一个集中样本。年内 20 家医药公司补税，累计 17.53 亿元，从创新药龙头百济神州到中药老字号寿仙谷，覆盖了多个细分赛道。医药企业的典型问题是：研发费用加计扣除、高新技术企业资格、区域性税收优惠的叠加适用，往往在“资格维持”环节出现断裂——资格拿到了，但人员、研发活动、账务核算没有持续匹配优惠所要求的实质性条件。

把这些案例放在一起，规律是清晰的：**税务机关不再只问“你备案了没有”“你符合目录没有”，而是沿着合同、资金、人员、业务链条往回追溯，检**

验优惠所依附的经济实质是否真实、完整、持续存在。优惠的获取门槛或许写在文件里，但优惠的维持成本，正在由数据穿透能力重新定价。

个人端：稽查的颗粒度在向“高净值”和“交易节点”集中

企业端的逻辑，在个人端以另一种方式展开。**2025 年，税务部门检查股权转让、文娱直播等领域高风险个人 4223 名，查补收入 71 亿元**；2026 年的重点进一步明确为“开票经济”、明星网红、医美、黄金珠宝，以及高净值人群的股权转让和资本交易。

2026 年 6 月各地曝光的案件中，违法手段集中在几个典型场景：**签订“阴阳合同”，向税务申报的转让收入远低于实际交易金额**；利用多家个人独资企业或个体工商户拆分收入、虚列成本，压低经营所得应纳税所得额；在公司注销环节反复篡改报表，将未分配利润转入实收资本，变相分配股息红利却不履行扣缴义务。

这些操作过去依赖的是信息不对称——交易私下完成、资金走个人账户、工商与税务数据不打通。而现在，工商变更信息、银行流水、CRS 跨境账户信息与个税申报数据之间的比对通道已经打开。个人端的合规压力，不在于税率高低，而在于收入有没有被完整地“看见” 。

社保：夯实率不是口号，是一条正在自动执行的阈值

社保领域的逻辑与此同构，只是衡量标尺换成了“夯实率”。广州 2026 年的实操口径是：社保申报基数总额 ÷ 个税工资薪金申报总额，低于 70%即触发税务系统自动预警；部分区对重点企业要求在年内达到 80%甚至 90%。

与此同时，成本端也在抬升。**2026 年 1 月起，广州职工医保单位缴费比例从阶段性 4.5%恢复至 6%**，按最低基数计算，单名职工月最低缴费较上一年度上涨约 93 元。更值得留意的是追溯力度：番禺区一个案例中，企业因员工入职时签署“自愿放弃社保”而长达 7 年未缴，**2024 年被要求补缴，滞纳金 73,103.75 元，**占补缴总额的一半；法院判决员工承担 29.33%，企业仍须承担七成以上。“员工自愿”从来不是免责事由，而社保补缴不受时效限制。

一个正在发生的转向

把这些线索收拢，2026 年税收优惠领域的核心变化可以概括为一句话：**优惠不再是“申请下来的”，而是“维持出来的”** 。

小型微利企业实际税负 5%、研发费用 100%加计扣除、高新技术企业 15%税

率等主要优惠，政策本身延续至 2027 年底，研发加计扣除作为长期制度执行，框架没有变。变的是适用环节的检验方式：集成电路和软件企业的优惠以清单为前提，未列入下一年度清单的需补缴税款；海南“双 15%”要求实质性运营和鼓励类产业目录双重条件，且优惠限定于目录内企业和高端紧缺人才，并非普惠。优惠的“入口”或许还是备案或清单，但“出口”处站着的是数据比对和实质审查。

对企业的实务含义因此变得具体：享受任何一项税收优惠，都需要能够回答一个问题——如果税务机关沿着合同、资金、人员和业务链条往回走，支撑这项优惠的实质性条件，是否在每一个环节都站得住。形式合规解决“能不能报”，实质合规决定“能不能留”。补税近百亿的代价，本质上是在为两者之间的落差买单。

消费税改革的方向性信号也在强化这一逻辑。2026 年政府工作报告明确提出“调整优化消费税征税范围、税率，并推进部分品目征收环节后移”，小汽车、贵重首饰等品目被认为具备率先试点的条件。税源分布从生产地向消费地转移，意味着企业的区域布局和定价策略将更多受到消费地税制环境的影响——这同样是“实质在哪里发生，税就在哪里体现”的逻辑延伸。

2026 年真正需要调整的，不是对某一条优惠政策的记忆，而是对“优惠”这件事本身的理解：它越来越像一份需要持续履约的合同，而不是一张一次性的通行证。