日前，上海证券交易所发布公告，决定取消原定对翌圣生物IPO申请的审议，原因是“尚有相关事项需要进一步核查”。此次取消审议意味着“叫停”IPO进程，这也是近期上交所与深交所均表示“从严审核涉核酸检测企业”的直接结果。

首先，上交所叫停该类企业上市是出于行业及市场考量。一些核酸检测公司的现金流并不尽如人意，而且出现了销售人员过多、知识产权争议、市场份额成疑的问题。即便就纯粹市场行为而言，从严审批上市标准也是必要的。

从沪深交易所的表态来看，需要从严审核的是“企业科创属性和可持续经营能力”。而在上交所10月对翌圣生物IPO的首轮问询里，“市场地位”“研发与销售”这些直接涉及“可持续经营能力”的问题成为问询的焦点。有业内人士认为，今年一些核酸检测企业因为疫情业绩大幅增长，但未来这个业绩能否可持续则要打上很大问号。

一望而知的是，核酸检测业务属于政府采购项目，公众并非需求端的直接消费者，只是客观上为核酸检测服务买了单。“消费意愿”（willingness to pay）的多寡往往直接影响直接交易成本的大小，从上交所首轮IPO的问询记录来看“销售人员过多”成为上交所重点关注的问题，因为这代表着直接交易成本过大——既然核酸检测是强制的，那么外界当然有理由怀疑“过多的销售人员”是用来疏通关系而非服务消费者的了。交易成本过大意味着盈利模式存在隐忧，自然引发交易所对“可持续经营能力”的质疑。

其次，无论是监管方、交易所、投资者还是公众，对核酸检测公司IPO的“从严”都不仅限于商业理由，更牵涉到市场经济的基础原则。核酸检测业务成为一项赚钱的生意，是与新冠大暴发以降的旺盛防疫需求密不可分的，它本只是分级/分科诊疗里的一项辅助业务，如今却成为覆盖亿万公众的“大生意”。

尤其是针对奥密克戎的防疫措施，创造了天量的核酸检测需求，推动了上游供给的快速上扬，以至于某些打着科创板/创业板旗号争取上市的公司，其核酸检测业务似乎已有超越其所鼓吹的主营业务之势。沪深交易所表态“重点关注核酸检测业务与主营业务的关联性”，正是对“剔除该等业务收入后公司是否仍满足发行上市条件”的综合考量。

新冠大流行总会过去，核酸检测业务也将随之走下坡路，这既是上交所“从严审慎”的出发点，也是引发公众疑虑的主要原因：如果经营核酸检测业务的公司成功上市并扩大产能，他们或不希望新冠疫情就此结束，也会“想办法”尽力延长防疫政策的时效，造就“卖伞的人不停下雨”的状况。

同时，这种状况又难免引发官商勾结、利益输送的现实问题。近期的两则新闻一官一商，无疑加剧了这种质疑：北京市卫健委原主任于鲁明“涉嫌与医疗集团有重大利益勾结”“涉嫌核酸检测提成”；“哪里有她的公司，哪里就有疫情的”35家核酸公司幕后老板”：如果听任这种情形继续，等于让“看得见的脚”代替“看不见的手”来指挥市场。

最后也是最重要的是，“核酸公司”的上市与公共利益休戚相关。防疫政策催生的全民核酸检测，本就是对公众短期利益与长期利益的权衡。

如果容许核酸公司大量上市，等于固化、长久化其既得利益，很难不让人联想起堪比“眼镜蛇悖论”的核酸检测悖论：推行核酸检测是为消灭疫情，结果核酸检测的高昂利润反而让相关公司有通过检测结果造假让疫情长久化的诱因。这些后果不是“理论上的”，而已经不少实例，从而把一项本因公共政策而生的短期业务，变成可能长期化乃至永久化的生财机器。

如果沪深所为这些“核酸公司”上市大开绿灯，无异于鼓励相关产业继续“蓬勃发展”。

问题到了这一步，涉核酸检测业务公司的上市就不再仅仅是市场行为了。无论是上市过程中各交易主体的“综合考量”“从严”“审慎”，还是公众对于这类公司的质疑，都牵涉到覆盖面更广的公众利益。

就各交易主体而言，他们的综合考量是出于盈利模式与中长期经营的担心；而就公众而言，他们的质疑则表达了对这类公司相关业务负外部性（社会交易成本）的真实感受。如果涉核酸检测业务公司既不能用招股书与报表说服交易所与监管方，也不能就负外部性的问题消除公众的质疑，那么上交所的“叫停”，正是出于对公共利益的尊重而为。

王兢