



虚拟货币交易属非法金融活动

无锡织密金融风险防控网

“虚拟货币并非法定货币，交易游离于金融监管之外，潜藏重大风险。近日，无锡市惠山区人民法院依法审结一起涉泰达币(USDT)的民间借贷纠纷案，明确以虚拟货币作为支付手段的借贷关系无效，仅支持合法货币部分还款诉求。该案的判决结果彰显了司法与监管协同守护金融稳定、防范系统性风险的导向。”

泰达币抵付借款被判无效

记者从惠州法院获悉，2023年3月，王某与吴某约定借款3万元，其中1.6万元通过银行转账支付，剩余部分以2000泰达币抵付，按当时市价折算约1.45万元。借款到期后吴某未足额履约，王某诉

至法院向吴某索要3万元本金及利息。

泰达币属于虚拟货币的一种。据了解，虚拟货币是以比特币、以太币等为代表的加密资产。与数字人民币不同，虚拟货币不是由任何主权

当局发行的，其价格完全由市场投机驱动，波动剧烈。法院依据中国人民银行等部门发布的《关于进一步防范和处置虚拟货币交易炒作风险的通知》指出，虚拟货币无法等同法定货币的法律地位和法偿性，不得流通使用。双方以泰达币支付部分借款的行为，因违背法律强制性规定而无效。最终判决吴某归还王某1.6万元本金及合法利息，驳回其余诉求。

虚拟货币交易不受监管保护

者不在少数，部分涉案金额达数百万元，投资者因脱离正规清算体系、证据链断裂，权益救济陷入困境。

当前，我国明确禁止虚拟货币的发行融资和兑换、交易等业务活动，

但并未禁止个人持有。这明确传递了“风险自担”原则，其交易不受监管保护，无法依托存款保险等机制救济，本质是高风险投机行为。

记者在中国裁判文书网检索发

现，2025年无锡地区发生的涉虚拟货币案件共11起，民事纠纷占比超80%，集中于借贷、投资返利等场景，反映出部分群众将虚拟货币与合规金融产品混淆，对风险认识不足。

多维防控，形成“监测—打击—清理”闭环

虚拟货币交易炒作风险具有隐蔽性强、跨境化特征，给传统监管带来挑战。近年来，无锡市通过构建监测预警体系、建立多部门协同机制、强化金融机构前端防控，织密风险防控网。

无锡依托江苏省金融风险监测预警系统，建立了覆盖网络信息、资

金交易、市场主体的全链条监测体系。在网络信息监测方面，对本地网站、自媒体、社交平台进行7×24小时关键词扫描，监测到涉虚拟货币风险线索立即处置。

国家金融监督管理总局无锡监管分局联合公安、网信等部门建立联防联控机制，形成“监测—打击—清

理”闭环。监管部门监测资金异动，公安打击跨境非法金融活动，网信清理非法信息，封堵风险传导路径。

“银行主要通过智能风控系统实时监测资金流水，精准识别虚拟货币交易特征。”无锡一国有大行相关负责人告诉记者，银行发现交易痕迹后，会立即采取限制账户功能、暂停

非柜面业务等管控措施，并同步报送监管及公安部门。

监管部门提醒，虚拟货币无真实价值支撑，易引发平台跑路、跨境资金违规流动等风险，还可能滋生违法犯罪。

投资者应通过正规金融机构投资，远离虚拟货币交易，遇损失应及时留存证据报案，并配合调查。(刘子敏)

寻访无锡老字号——

以酒酿酒 玉祁酒业飘“新香”



而储存黄酒的陶土酒坛外壁的白色菌群，是时间赋予的独有印记。”玉祁酒业办公室主任赵成起介绍，目前，玉祁酒业每日黄酒产能达30吨，新酿的双套酒要存放至少3年。这里至今沿用宜兴陶土坛陈贮，坛壁微孔让酒体自然“呼吸”，空气中杂菌附着坛壁形成

菌群，发酵越久菌群越厚、酶层越丰。这些琥珀色的黄酒将在8000平方米的双套黄酒中央酒库中等待岁月赋予更醇厚的口感。

在深耕黄酒核心业务的同时，老字号也在向白酒赛道发力。2012年，企业携手江南大学团队，针对苏南湿

热气候改良工艺，创新“三高三长”酿酒技法。2013年，16000平方米的白酒生产综合大楼落成，成为江南地区最大的白酒工坊。2021年，玉祁酒业推出“锡友”牌中高端白酒，采用“12987”酱香工艺，上市后收获市场认可。记者在厂区参观期间遇见了从徐州、常州等地驱车前来试酒、采购的客人。

“酒香也怕巷子深”。玉祁酒业在产品创新的同时，打造工业旅游路线，双套技艺展示馆、酒具博物馆年接待游客数万人次，让非遗技艺可观可感；在惠山古镇开设“玉祁醉”体验店，将品酒与市井文旅融合，拉近老字号与消费者的距离。近年来，这家老字号还借力直播带货等新营销模式拓宽销售渠道，参与进博会、大运河非遗展等展会，推动江南酱酒走向全国。

在如今的生产车间里，智能化监测设备与传统陶坛并肩而立，“以酒酿酒”的古老智慧与现代创新活力相融共生。“老字号的灵魂是匠心，但也必须与时俱进。”赵成起说。从双套黄酒的琥珀流光，到江南酱酒的酱香醇厚，玉祁酒业始终守着敬畏时间的匠心，也揣着拥抱时代的勇气。(刘子敏)

工行无锡锡山支行投放8400万元 “贷”动地方生态农业升级

近日，工商银行无锡锡山支行成功向某生态农业发展有限公司投放8400万元项目贷款，专项用于支持“锡山区某特色农业生态园建设工程”。这是继前期完成项目审批后，该行在助力地方特色现代农业发展上的又一重大举措，标志着该项目融资计划进入实质性放款阶段。

该项目是当地重点打造的现代农业标杆项目。该项目规划流转农用地7200亩，建设集高产、高效、低耗、无污染于一体的特色农业生态园，涵盖蔬菜、花卉、果品三大核心种植基地。该项目将资金重点投入场地平整、土壤改良、高效设施大棚及智能灌溉系统等现代化农业设施，实现科学化、规范化生产，建成后农产品主要供应无锡及周边地区。

在该项目推进过程中，工行无锡锡山支行成立专项服务团队，多

次深入项目所在地实地调研，精准对接企业融资需求，高效评估项目前景，量身定制了融资方案。同时，工行无锡锡山支行积极协调内部资源，开通绿色审批通道，在项目已完备立项备案、环评说明、可研报告、土地流转协议及村民代表大会决议等关键手续的基础上，高效完成贷款审批流程。此次8400万元贷款的及时投放，为项目顺利开工并按期于2026年底完工提供了坚实的资金保障。

该笔贷款的精准投放是工行无锡锡山支行服务国家乡村振兴战略，推动地方农业产业升级的重要实践。该项目建成后，将显著提升区域现代农业发展水平，创造就业岗位，保障本地优质农产品供给，对建设美丽宜居乡村、促进锡山乃至无锡农业高质量发展具有积极的推动作用。(陈文君)

浦发银行江阴支行 成功拦截两起诈骗案件 守护市民“钱袋子”

近日，浦发银行江阴支行接连成功拦截两起诈骗案件，有效保护了市民的资金安全，为构建和谐稳定的金融环境贡献了力量，展现了该行员工的高度警觉性和专业素养。

某日下午，一位年过八旬的老奶奶神色焦虑地走进浦发银行江阴虹桥路支行，要求提前支取一张未到期的10000元定期存单。经了解，这位老奶奶不久前被“熟人”带至某场所，在众人的游说和情感攻势下，购买了数万元保健品，并因此欠下了15000余元的款项。网点工作人员迅速判断这极可能是一起针对老年人的保健品诈骗。网点有关负责人立即启动应急预案，一方面稳住老人情绪，另一方面迅速报警。在银行工作人员和民警的共同努力下，成功说服了老奶奶，为其保住了这10000元养老金。

无独有偶，浦发银行江阴支行营业部也成功拦截了一起屏幕共享诈骗案件。50岁左右的客户李女士拿着手机至营业部查询卡内余额，

并无意间透露她刚刚接了一个电话，才来银行查询卡上钱是否减少。这一情况立即引起柜员的警觉，意识到客户可能遭遇诈骗，柜员询问了事件详情。经了解，李女士接到自称是抖音客服的电话，称其开通了免密支付功能，将于下个月开始收费，并“指导”李女士通过屏幕共享、下载App、输入密码等方式关闭该功能。确定李女士遭遇诈骗后，该支行主管和柜员建议李女士对账户进行口头挂失，并立即报警，成功留住多张卡内资金共计6万余元。

浦发银行江阴支行始终秉承“金融为人民美好生活创造价值”的企业使命，将客户资金安全置于首位，组织员工常态化开展反诈金融知识培训与应急演练，不断提升全员对各类风险事件的甄别敏锐度和应急处理能力。该行负责人提醒广大市民，如遇可疑情况建议先挂断电话，通过官方渠道进行核实，或及时前往银行网点咨询，共同守护好自己的“钱袋子”。(刘虹)

无锡“兴农人”李成龙 一颗草莓谱写 乡村振兴“甜美”篇章

临近春节，锡山区的杨氏草莓生态园里暖意融融。各色草莓长势喜人，吸引市民游客前来体验采摘乐趣。这片土地上，创始人李成龙像他培育的草莓一样，经历了从扎根到硕果满枝的10余年历程。

“2000年，我们全家从杭州建设草莓之乡来到无锡，一直靠传统方式销售。”2011年毕业后，李成龙回到家中草莓园，全程参与种植劳作，深切体会到果农的艰辛。那段“批发岁月”让他刻骨铭心：“每天凌晨2点前就得赶去批发市场占位置，完全看天吃饭。”他清晰记得，有一年冬天连续雨雪，他和父亲从凌晨守到下午三四点，草莓批发价从二十几元一斤暴跌至四五元一斤。

“算下来连成本都收不回，工钱都不够，草莓不卖就只能烂在地里，那种无力感特别强烈。”困境让他暗下决心要去寻找更好的销售出路。

转机源于互联网。2011年前后正值中国团购市场的“百团大战”，李成龙尝试开启“线上采摘团购”，一度成为本地休闲农业的“顶流”。但他很快发现了这一模式的局限性：采摘受地域限制，市场空间有限。“能不能把草莓卖得更远？”他萌生了做电商的念头，可当时全国竟无鲜草莓电商的先例，运输难题成了最大的阻碍。

“草莓太娇贵，一碰就坏。”最初李成龙寄给常熟的朋友测试，结果草莓全变成了“草莓酱”。无先例可循，李成龙团队便反复测试研发，2012年成功打造出分层防压专用包装，搭配小网套破解运输难题，这套包装后来成为顺丰草莓寄递标准之一。同年，他们成为“第一个把新

鲜草莓搬上互联网”的品牌，在淘宝开店，搭建起生产、物流、销售一体化直供供应链。

“第一年线上销售额就近300万元，我爸妈都不敢相信，新疆客户都能吃到完好的草莓。”自此，杨氏草莓跳出本地局限，借电商东风走向全国。2013年起，其淘宝店铺在4000多家同行中突围，多年蝉联草莓单品全网销量第一。

成功从未止步。李成龙始终深耕品质，推动草莓品种迭代，从口感偏酸的“丰香”，到高品质的“红颜”，再到“白草莓”“粉玉”等特色品种，始终引领消费潮流。销售端也逐步覆盖全平台，他布局直播电商，积累了数量可观的粉丝，订单量大幅增长。

个人成功后，李成龙进而开始思考如何为产业赋能。他成立了无锡杨氏草莓农业专业合作社，采用“合作社+农户+互联网”模式，为农户提供技术、标准，并兜底销售。这一模式从草莓扩展到阳山水蜜桃、白玉枇杷等特色农产品，带动更多农户增收。如今，作为锡山区新农会会长，他积极推动本地农产品品牌化，参与对口支援助农直播，构建更广泛的销售网络。

从25亩家庭农场到年营收数亿元的企业，从遭遇批发困境的青年到带动一方发展的“兴农人”，李成龙的经历，是传统农业搭乘数字经济快车跨越发展的缩影。

“我不仅要卖好草莓，还要帮更多农户把农产品卖出去。”李成龙计划持续深化电商与农业融合，探索“农产品+”乡村文旅新业态，吸引更多年轻人回归田野，共同谱写乡村振兴的“甜美”篇章。(杨晨洁)