



“公司难道不会提前做规划，预留好资金吗？”尽管时间已经过去了整整两个月，坐在记者面前的A先生说起TTT项目（代币为TTT），依然语带愤懑。

就在这次与记者的交流之前两个月，8月中旬，TTT项目开始裁员。一周后，TTT项目创始人，同时也是区块链领域曾经的明星人物周政军视频直播离职，震动币圈。

此时，距离TTT最高光的时刻——两天融到2亿资金，才8个月时间，而距离它这一项目最初团队的成立，也仅400余天。

与其他很多ICO（区块链行业术语：首次币发行）项目不同，TTT是从一家最初做联盟链的底层技术服务公司转型而来。“联盟链赚钱比较慢”，其前员工B告诉《每日经济新闻》记者。于是，2017年底，北京信物互联在澳大利亚注册成立了TrustNote基金会，并在今年初开始私募。

就是这样一家自称良心技术流的“非典型”ICO项目，却成了今年以来从无限风光到哀鸿遍野的币圈的一个典型故事。

曲未终人已散：创始人直播离职

【刚入职时公司说预计资金足够烧2年，1个月之后说只能维持1年了，又过了10天，得知只能烧半年了，再过了10天，老板召开全员大会，委婉地宣布裁员解散。一周之后，老板也离职了。】

如同其他很多ICO项目一样，悲剧同样从币价下跌开始。

在TTT前员工C看来，公司最后衰落的转折点，是以太币跌下2000的时候，也就是8月中旬。“公司顶峰80多人，每月成本支出二百多万。但ETH不断下跌，年初一个换1万元，现在只能换2000元。但不管什么价格，ETH跌了，不舍得，也得换。后来（8月20日）我们就裁员了，留了十几人吧，其他人都劝退了。”

A先生是在这之前两个月入职的。刚入职时公司说预计资金足够烧2年，1个月之后说只能维持1年了，又过了10天，得知只能烧半年了；这还不是最糟糕的，最糟糕的是又过了10天，当他走出地铁，还在感叹如此风和日丽，难得的好天气，刚到工位，屁股还没坐热，老板召开全员大会，宣布公司资金目前已经难以维持这么多人的开销了，眼含泪水向所有人鞠了三个躬，委婉地宣布裁员解散。才入职两个月，就面临如此局面，他愤懑地对记者吐槽：“公司难道不会提前做规划、预留好资金吗？”

宣布裁员之后不到一周，8月25日，周政军进行视频直播，直播中拿出一个自己

做的账单，来阐明年初募集的2个多亿为什么现在只剩一千多万。直播结束后，周政军宣布辞职，退任做TrustNote项目的社区顾问。消息一出，币圈哗然。

在这之前，TTT项目依然还有过一段风光。

6月28日，2018世界区块链大会正式在乌镇召开。7月4日，TokenSky区块链大会在东京开幕。TrustNote也都如约出席，并发表演讲。

表面繁华依旧，背后隐忧早已浮现。

首先就是上交易所的问题。据了解，该项目在私募时明确表示，项目会在2018年3月2日之前陆续上线币安、Bitfinex、OKEx以及火币网，但结果是时间延后近两个月（4月25日）才上交易所，而且是一个非常不出名的小所Bit-Z。6月份，经过连续三次投票上市，TTT最终还是没能登上OKEx交易所。

交易所问题是一个方面，币价不断下跌，才是TrustNote真正的危机。数据显示，自TTT 4月25日登录Bit-Z交易所，以0.4元开盘，稍后触及1.12元高点后，就一路下跌，截至6月底，已跌至0.29元。私募投资者不仅没能迎来暴涨五倍、十倍的开局，反而与年初约1元私募价相比，也相差甚远。

曾经的风光：“钱多得不知道怎么花”

【与当下的落寞相比，TTT项目的高光时刻已恍如隔世。彼时，项目方两天融资2亿，公司员工不过20余人。公司融资完成后，某高管直感慨“钱多得都不知道怎么花”。】

这一项目最初的团队成立于2017年7月，最早并不发币。

前员工B告诉记者：“我们刚开始做的是基于超级账本的联盟链，做区块链底层服务，持续四个月左右，也曾和某大型事业单位洽谈合作，但联盟链赚钱比较慢，后来我们才发了币。”

于是，参照一般区块链企业ICO流程，2017年底，北京信物互联在澳大利亚注册成立了TrustNote基金会，基金会创始人即为项目公司CEO周政军。在今年初开始私募，私募的价格是1ETH = 8500TTT。

B告诉记者：“我们私募很顺利，两天就募到2万个ETH。”按照今年初ETH的价格，单价最高可达万元，也就是说单个TTT的融资价格已可能超过1元，项目方两天融资2亿，速度令人咋舌，而当时公司员工不过20余人。

分析其中的原因，B说：“这一方面是因为我们周总的研发背景很强，另一方面是他找到了一个很好的财务顾问。”

公开资料介绍，周政军，TrustNote创始人，毕业于国防科技大学自控系，在多媒体处理芯片、视频会议设备、移动互联网、游戏等多个领域有超过20年的产品研发、战略规划和项目管理经验。曾是中兴微电子的创始团队合伙人，还曾领导团队自主研发了一款手机浏览器，成功被奇虎360收购。

确是自带光环，光芒闪耀。

问及公司员工买币的情况，前员工D说：“当时，融资形势一片大好，私募下个阶段就是上市，内部员工有福利，1ETH = 8500TTT，还有赠送。很多人都参与了私募，有人买了50多万，最多一个员工，买了200万。”

员工是怎么买币的？D回答说：“我们都是通过交易所，用现金买ETH，然后把ETH直接打到老板钱包。一个月后TrustNote钱包上线，老板再把TTT打给我们。”

知情人士告诉记者，年初时候，整个币圈一片火热，普通发币项目，登录交易所至少上涨5倍，好的项目甚至求助代投都一币难求，员工买200万不难理解。

TrustNote官网介绍，TrustNote是全球首个支持挖矿的DAG(有向无环图，Directed Acyclic Graph)公有链，是区块链3.0，具有创新的双层共识机制，面向数字通证发行、游戏和社交网络等应用场景。目标是打造世界最领先的公有链平台，构建下一代价值交换的网络平台，降低社会信任总成本。

《每日经济新闻》记者年初已接触到该项目，曾亲身感受到当时该项目公司的火爆程度。公司融资完成后，某高管直感慨“钱多得都不知道怎么花”。

随着资金的到位，伴随着市场热情的高涨，TTT也迎来了自己最高光时刻。

与诸多其他区块链动辄称自己世界背景相同，TTT项目公司首先就是要筹建区块链世界联盟。公开资料显示，2017年12月28日，由澳大利亚TrustNote基金会发起的“全球DAG区块链技术联盟”筹备会在北京成功召开并圆满落幕。会议上，各路资本、大V站台，分享技术、畅谈投资价值，预测项目或将成为2018年区块链行业一匹黑马。

紧接着，2018年1月5日，“全球DAG区块链技术联盟”第二次会议于在京召开。2月6日，“全球DAG区块链技术联盟”第三次筹备会在北京金融街威斯汀酒店召开。此次是联合币圈行业顶尖媒体，规模已达数百人。节奏可谓紧凑，规格也是越来越

越高。

除了筹备世界联盟，参加世界论坛也是TTT项目此时的亮点。

公开资料显示，1月23日，TrustNote基金会创始人周政军出席达沃斯区块链论坛，就“突破区块链技术瓶颈，构建支持高频次交易、跨平台的下一代区块链应用的TrustNote公有链技术平台”进行了主题演讲。2018年4月3日，在北京国家会议中心成功举办2018年世界区块链峰会上，周政军受邀作为大会顾问出席，并作演讲。

一方面是高大上的品宣，另一方面，接地气的广撒“糖果（TTT代币）”也是TrustNote的土豪表现。

不论是邀请好友、阅读官方文章、参与活动、答题、转发集赞、参与直播、庆祝交易所上线，TrustNote均出手阔绰，有的撒币数甚至达百万（年初的私募成本每币1元左右）。

全是代币，你们工资怎么发？前员工C告诉记者：“我们发RMB，每次用钱时，就拿ETH去市场（交易所）上换。”

前员工D告诉记者，“在行业内，用以太坊、比特币很方便。不管是参加国际、国内会议，邀请媒体等，直接给币就可以。”

这一年来，“卖的都是概念”

【在圈内，TrustNote自称良心技术流，强调自己的独特和价值。但在不断下跌的币价面前，显然没有意义。不仅投资人，参与私募的TTT员工同样损失惨重。】

在持续下跌的币价面前，最先出问题的，是运营团队。

前员工B告诉记者说：“五六月份，币价跌的很凶，老板一直不拉盘，社区抱怨很大，很难维护下去。”

前员工A告诉记者，公司运营总监也是联合创始人之一，他拉他的朋友，一起参与了项目的私募，他的每个朋友都亏了几十万。最后，朋友找到运营总监，希望退币，运营总监找老板，老板告诉他，“这事有必要找我吗？”不欢而散。到最后，整个运营团队都辞职了，联合创始人先是转部门，然后也走了。

TTT前员工D也参与了公司私募，币价下跌，他损失惨重，他告诉记者说：“融了钱后，他去投别的项目，特别不透明，没有对公账户，这些钱都在他自己钱包。员

工找他补偿，他也不给。当初融了那么多钱，不知道钱都怎么没了。”

“我打了好多次电话，说了些比较狠的话，也找他谈了两次，但是他根本不想帮员工解决。”

实际上，损失惨重的还不只是员工，还有投资人。

币价下滑的趋势几乎无法停止，数据显示，TTT的价格从6月底的0.29元继续下滑，到7月底已经触及0.18元。

投资者E说，最早项目公司内部员工告诉他：“币大概能涨到10倍左右，结果这个币从1块2就开始跌，一直跌，跳崖式的跌，跌到最低剩2分钱，投资1万多，最后我的个人账户就剩三四百块钱。私募的时候，单价大概1块。1块私募的，都没有涨到1块以上去，说白了就是坑人的。” E先生告诉《每日经济新闻》记者，投资TTT数十万的人不在少数。

前员工B告诉记者，8月初，大概持续半个月时间，几乎每天都有投资人上门要求退币，找老板去闹事。

闹事影响到你们工作吗？面对记者提问，他说，即使没阻碍到上班，但是大家都知道，这种影响像病毒一样，让你没法安心心的做事了，影响最大的就是公司的氛围。

就是因为币的事情，引发的事端太多。内部员工很多持币的，每天价格下跌，早上一上班，大家都在讨论价格，想办法做市值管理。这种氛围越来越浓烈，因为价格止不住的跌。当时，别的币回升，TTT也不跟着回暖。别的币跌，它跌的更惨。

大家一直觉得这个公司不行了，市值管理都做不明白。

币价越跌，闹事者闹的越厉害。有人说，因为已经开了退币的先例，所以闹事者才闹得那么凶。刚开始，老板还是客气的接待闹事的投资者，后来老板心态也崩溃了，顶不住压力，和闹事者直接吵起来，整个公司都知道。

因为币一直跌，老板的心思就想全力把币价搞上去，甚至都在招一些以前做传销的人、寻求找传销团队合作，把币价拉上去。虽然最后找到了，但不知道为什么没有成，估计对方力量不太行，前员工B说，没办法，逼到这份上了，他没有其他的任何办法了。

7月底你们收到两大资本投资，是真的吗？前员工C说：“这是真的，但没多少钱，

几十万吧。这种战略互投，也就是币币兑换，你家的币换成他家的币这样。因为他们是大机构，你可以用它的品牌做些背书，但几十万也不解决问题。”

“你们有收入吗？”对于记者的这一问题，他直言：“没有收入。”换句话说，宣称区块链3.0，新一代世界公链这一年来，卖的都是概念。