

- [PRIVATE SALE - Критические Вопросы для Юриста](#)
 -  [КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА](#)
 - [1. СТРУКТУРА ПРОДАЖИ](#)
 - [2. ЧТО МОЖЕМ/НЕ МОЖЕМ ГОВОРИТЬ](#)
 - [3. ЛИЦЕНЗИИ И РЕГИСТРАЦИИ](#)
 - [4. KYC/AML ТРЕБОВАНИЯ](#)
 - [5. ОБЪЕМ И ПОРОГИ](#)
 - [6. ACCREDITED/QUALIFIED INVESTORS](#)
 - [7. TIMING И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ](#)
 - [8. DISCLAIMERS И РИСКИ](#)
 - [9. ДОКУМЕНТЫ](#)
 - [10. TAX IMPLICATIONS](#)
 - [11. BANKING](#)
 - [12. WORST CASE SCENARIOS](#)
 - [13. ALTERNATIVES TO ESTONIA](#)
 - [14. SPECIFIC TO OUR MODEL](#)
 - [15. TIMELINE ДО PRIVATE SALE](#)
 - [16. COSTS SUMMARY](#)
 - [SUMMARY - Самое Важное](#)

PRIVATE SALE - Критические Вопросы для Юриста

Проект: НуреAI Дата: 19 октября 2025 Приоритет: ВЫСОКИЙ

КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА

Дилемма Private Sale:

Наша ситуация: - У нас есть UTILITY токен (реальное использование на платформе) - НО есть BURN механизм (50% каждой транзакции) - Burn = дефляция = теоретический рост цены - Люди будут покупать В ОЖИДАНИИ прибыли - Это может классифицировать токен как SECURITY

Вопрос: > Как структурировать Private Sale чтобы: > - Люди понимали ценность проекта (иначе не купят)
> - НО юридически это НЕ инвестиционный контракт > - Соблюдены EU/Estonian законы

1. СТРУКТУРА ПРОДАЖИ

Вопрос 1.1: Service Credits модель?

Предложение:

Вместо: "Купите HYPEAI токены"

Продаем: "Купите Service Credits для платформы"

- 1 Credit = 1 HYPEAI токен после запуска

- Credits используются для оплаты AI услуг
- Цена: \$0.0005 за Credit (50% скидка от публичной \$0.001)

Вопросы: - Это легально в Эстонии? - Все еще security если описываем burn механизм? - Какие disclaimers обязательны?

Вопрос 1.2: Прямая продажа токенов?

Альтернатива:

Продаем HYPERAI токены напрямую
НО с четкими disclaimers:

- "Это НЕ инвестиция"
- "Никаких гарантий прибыли"
- "Покупайте только для использования"

Вопросы: - Достаточно ли disclaimers? - Или нужно реально доказать utility? - Как доказать что покупатели купили для использования, а не спекуляции?

Вопрос 1.3: SAFT (Simple Agreement for Future Tokens)?

Структура:





Покупатель получает:

- Право получить токены после запуска платформы
- НЕ сами токены сейчас

Вопросы: - Признается ли SAFT в EU/Estonia? - Упрощает ли это compliance? - Или SAFT тоже = security?

2. ЧТО МОЖЕМ/НЕ МОЖЕМ ГОВОРИТЬ

Вопрос 2.1: Описание механики

Можем ли мы говорить: -  “50% токенов сжигается при каждой транзакции” -  “Supply уменьшается со временем” -  “Дефляционная модель” -  “Меньше supply может теоретически увеличить цену”

Где граница между: - Объяснением механики (ок) - Обещанием прибыли (не ок)

Вопрос 2.2: Staking rewards

Наша механика:

Staking:

- 30 дней: 17% APY
- 90 дней: 27% APY
- 365 дней: 62% APY

Вопросы: - Это “passive income” = security yield? - Или это “rewards for locking utility” = ok? - Как позиционировать легально?

Вопрос 2.3: DAO Governance

Наша структура:

HYPERAI токены = voting power в DAO

- Предложения изменений платформы
- Голосование за апгрейды
- Казначейство управление

Вопросы: - Governance права = equity-like? - Или это просто utility функция? - Как описывать DAO чтобы не было похоже на shareholding?

3. ЛИЦЕНЗИИ И РЕГИСТРАЦИИ

Вопрос 3.1: Virtual Currency Activity License

Вопросы: - Нужна ли для Private Sale? - Или только для публичного листинга? - Можем сделать Private Sale до получения лицензии? - Сколько времени получение? Сколько стоит?

Вопрос 3.2: FIU регистрация

Financial Intelligence Unit: - Когда регистрация обязательна? - Что включает? - Какие ongoing требования?

Вопрос 3.3: MiCA compliance

EU Markets in Crypto-Assets Regulation: - Какие требования для utility tokens? - Whitepaper обязателен при каком объеме? - Reporting requirements? - Transition period до full enforcement?

4. KYC/AML ТРЕБОВАНИЯ

Вопрос 4.1: Минимальный KYC для Private Sale

Что нужно собрать: - Имя, адрес, дата рождения? - Passport copy? - Proof of address? - Source of funds? - Всё выше?





На каждого участника или только >€X?

Вопрос 4.2: AML procedures

Обязательные процедуры: - Sanctions screening (OFAC, EU lists)? - PEP (Politically Exposed Person) checks? - Adverse media screening? - Ongoing monitoring? - Suspicious activity reporting?

Можем делать сами или нужен provider (Sumsb, Onfido)?

Вопрос 4.3: Geographic restrictions

Можем продавать: - EU резидентам?  - US residents?  - Chinese citizens?  - Sanctioned countries?  (obviously)

Как верифицировать residency?

5. ОБЪЕМ И ПОРОГИ

Вопрос 5.1: Размер Private Sale

Планируем: - Минимум: \$50,000 - Оптимально: \$200,000-300,000 - Максимум: \$500,000

Вопросы: - Разные требования при разных объемах? - €1M порог - что это меняет? - €5M порог - prospectus needed?

Вопрос 5.2: Количество участников

Планируем: - 50-200 участников

Вопросы: - 150 holders порог в MiCA - что это значит? - Считаются ли Private Sale участники? - Или только после публичного листинга?

Вопрос 5.3: Индивидуальные лимиты

Идея: - Минимум: \$100-500 на человека - Максимум: \$50,000 на человека

Вопросы: - Лимиты помогают compliance? - “Qualified investors” - есть такое в Estonia? - Минимальный доход/net worth для участия?

6. ACCREDITED/QUALIFIED INVESTORS

Вопрос 6.1: Только квалифицированные инвесторы?

Подход:

Private Sale только для:

- Professional investors
- High net worth individuals (>€1M?)
- Entities with >€X capital

Вопросы: - Определение “qualified investor” в Estonia/EU? - Упрощает ли это compliance? - Какие документы нужны для verification?

Вопрос 6.2: Retail investors

Если продаем неквалифицированным: - Дополнительные disclaimers? - Risk warnings обязательны? - Cooling-off period (право на отказ)? - Ограничения по сумме (% от дохода)?

7. TIMING И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

Вопрос 7.1: Когда можно делать Private Sale?

Варианты:

- A) Сейчас (до регистрации компании)
 - Риски?
- B) После регистрации OÜ
 - Минимальные требования?
- C) После получения Virtual Currency License
 - Обязательно?
- D) После запуска платформы с реальными пользователями
 - Безопаснее?

Что рекомендуете?

Вопрос 7.2: Platform launch сначала?

Альтернативный подход:

1. Запустить платформу БЕЗ токена
2. Получить реальных пользователей
3. Показать работающий продукт
4. ПОТОМ делать Private Sale
 - "Вот работает, покупайте токены для использования"

Вопросы: - Меняет ли это классификацию? - Менее рискованно юридически? - Но как fund разработку без Private Sale?

8. DISCLAIMERS И РИСКИ

Вопрос 8.1: Обязательные disclaimers

Что ДОЛЖНЫ написать:

- ⚠ RISK WARNINGS:
- [] "Это не инвестиция"
 - [] "Никаких гарантий прибыли"
 - [] "Высокий риск полной потери"
 - [] "Только для использования, не для спекуляции"
 - [] "Регуляторные риски"
 - [] "Технологические риски"
 - [] ???

Что еще обязательно?

Вопрос 8.2: Сколько disclaimers достаточно?

Вопрос: - Можем написать “это не инвестиция” и всё? - Или нужно реально доказать utility? - Если human buys “for speculation” несмотря на disclaimers - мы виноваты?

9. ДОКУМЕНТЫ

Вопрос 9.1: Purchase Agreement

Что должно быть в контракте: - ☐ Terms of purchase - ☐ Token delivery schedule - ☐ Vesting (если есть) - ☐ Risk disclosures - ☐ No refund policy - ☐ Dispute resolution - ☐ Governing law - ☐ ???

Можете предоставить template?

Вопрос 9.2: Whitepaper requirements

Обязателен ли для Private Sale? - У нас уже есть полный whitepaper - Но нужен ли юридически? - Specific format requirements? - Approval процесс?

10. TAX IMPLICATIONS

Вопрос 10.1: Налоги на Private Sale

Вопросы: - Как облагаются полученные средства? - Corporate income tax? - VAT applicable? - Withholding tax если платят не EU резиденты?

Вопрос 10.2: Налоги для участников

Должны ли мы: - Предупреждать о tax implications для buyers? - Выдавать tax forms? - Reporting в tax authorities?

11. BANKING

Вопрос 11.1: Прием fiat

Хотим принимать: - EUR bank transfers - Credit cards? - PayPal/Wise?

Вопросы: - Какие Estonian банки работают с crypto companies? - LHV? Swedbank? Другие? - Альтернативы если банки отказывают?

Вопрос 11.2: Прием crypto

Если принимаем: - BTC, ETH, USDT, BNB

Вопросы: - Нужна отдельная лицензия? - AML implications? - Conversion в fiat - как?

12. WORST CASE SCENARIOS

Вопрос 12.1: Если регуляторы решат это security?

Что происходит: - Штрафы? - Refund обязательны? - Criminal liability? - Можем ли “remediate”?

Вопрос 12.2: Если Banking закрывает счета?

Backup plan: - Alternative payment rails? - Crypto-only model? - Other jurisdictions?

13. ALTERNATIVES TO ESTONIA

Вопрос 13.1: Если Estonia не подходит?

Другие опции: - Switzerland? (дорого) - Malta? (crypto-friendly) - Lithuania? (fintech hub) - Singapore? (далеко) - Dubai? (новые регуляции)

Ваши рекомендации?

14. SPECIFIC TO OUR MODEL

Вопрос 14.1: AI Services Marketplace

Наша уникальность:

Клиенты платят HYPEAI → Получают AI services
50% токенов burn → 50% в treasury

Вопросы: - Service provider = разные регуляции? - B2B vs B2C implications? - Professional services licensing?

Вопрос 14.2: 29 AI Agents структура

Концепция: - 29 named agents (OMEGA, ATLAS, NEXUS...) - Каждый специализирован - Это наша IP

Вопросы: - Нужна trademark регистрация agent names? - IP protection в Estonia? - Licensing модель если продаем agency как service?

15. TIMELINE ДО PRIVATE SALE

Вопрос 15.1: Minimum viable compliance

Что МИНИМАЛЬНО нужно для Private Sale: - ☐ OÜ registered - ☐ Bank account - ☐ Virtual Currency License (?) - ☐ FIU registration (?) - ☐ KYC provider contract - ☐ Legal docs (T&Cs, disclaimers) - ☐ ???

Сколько времени каждый step?

Вопрос 15.2: Fast-track possible?

Если очень нужно быстро: - Можно ли за 1-2 месяца? - Что можно сделать параллельно? - Expedited fees?

16. COSTS SUMMARY

Вопрос 16.1: Все расходы

Попросите сметировать:

Setup (one-time): - Company registration: €? - E-Residency: €? - Virtual Currency License: €? - Legal fees: €? - KYC provider setup: €? - **Total:** €?

Ongoing (annual): - Accounting: €? - Compliance: €? - Legal retainer: €? - KYC provider: €? - Licenses renewal: €? - **Total:** €?

SUMMARY - Самое Важное

Топ 5 критических вопросов:

- 1. Private Sale структура:** > “Как продавать токены с burn механикой и не быть security?”
 - 2. Licensing:** > “Virtual Currency License нужна до или после Private Sale?”
 - 3. Что говорить/не говорить:** > “Можем описывать дефляцию или это = profit promise?”
 - 4. Timeline и costs:** > “Сколько времени и денег от сегодня до легального Private Sale?”
 - 5. Worst case:** > “Что если регуляторы скажут ‘это security’ - какие последствия?”
-

Подготовил: OMEGA Coordinator **Дата:** 19 октября 2025 **Статус:** Ready for lawyer consultation

Приоритет: CRITICAL ⚠

Ответы на эти вопросы определяют всю структуру проекта. Пожалуйста, будьте максимально конкретны и откровенны.