



JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY VEE S.A.

ZA OKRES 01.01.2025 r. – 31.12.2025 r.

Gdańsk, 29 maja 2026 r.

SPIS TREŚCI

1.	Pismo Zarządu Vee S.A.	3
2.	Wybrane dane finansowe Spółki Vee S.A.	8
3.	Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Vee S.A.	9
4.	Roczne sprawozdanie finansowe Spółki Vee S.A.	9
5.	Opinia oraz raport podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych z badania rocznego sprawozdania finansowego Vee S.A.	9
6.	Oświadczenie Zarządu Vee S.A. dotyczące rzetelnego sporządzenia sprawozdania finansowego	9
7.	Oświadczenie Zarządu Vee S.A. dotyczące wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	10
8.	Sprawozdanie ze stosowania zasad ładu korporacyjnego „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”	11

1. Pismo Zarządu Vee S.A.

Szanowni Akcjonariusze,

Rok 2025 był dla Vee rokiem potwierdzenia skali, dojrzałości i kierunku. W minionym roku rozwiązania Vee obsłużyły 11,6 mln spraw oraz zrealizowały 7,2 mln minut rozmów. Łącznie, od początku działalności, przekroczyliśmy poziom 44 mln obsłużonych spraw oraz 26 mln minut rozmów.

To nie są dla nas wyłącznie dane operacyjne. To dowód, że Vee działa w realnym świecie – w istotnej skali, w wymagających procesach, dla klientów korporacyjnych, w sektorach regulowanych i pod presją konkretnych KPI. W czasie, gdy rynek dopiero uczy się odróżniać efektowną prezentację AI od skutecznego wdrożenia produkcyjnego, Vee ma za sobą dziesiątki milionów praktycznych doświadczeń.

Nasza ambicja jest jasna: chcemy być największym i najskuteczniejszym AI Call Center dla dużych organizacji, a nie najgłośniejszą marką AI. Nie budujemy biznesu wokół mody technologicznej. Budujemy infrastrukturę operacyjną dla instytucji, które muszą jednocześnie obniżać koszty, zwiększać skuteczność procesów, utrzymywać wysoką jakość obsługi, chronić dane i spełniać coraz bardziej wymagające regulacje.

Vee konkuruje przede wszystkim z tradycyjnymi call center i contact center. Naszą przewagą nie jest sama automatyzacja rozmowy, ale automatyzacja całego procesu: kontaktu, telekomunikacji, scenariusza, harmonogramu, ponowień, raportowania, analityki, kontroli jakości i optymalizacji wyniku. Klient nie kupuje od nas „bota”. Kupuje skuteczność procesu, ciągłość obsługi i bieżącą optymalizację.

Rynek zaczyna dochodzić do wniosku, który dla Vee od dawna był oczywisty: w obsłudze klienta sama generatywność nie wystarcza. Jeżeli system nie utrzymuje jakości, nie daje się audytować, generuje niekontrolowane wypowiedzi albo nie poprawia realnego wyniku biznesowego, to jego pozorna oszczędność szybko zamienia się w koszt. Szczególnie w sektorach regulowanych przewagę mają nie rozwiązania najbardziej widowiskowe, lecz te, które są przewidywalne, mierzalne, kontrolowalne i skuteczne.

Dlatego Brilliance jest rozwijane jako portfel architektur, a nie jedno sztywne rozwiązanie. Dla organizacji o najwyższych wymaganiach compliance dostępne są warianty deterministyczne, zapewniające pełną kontrolę treści i przebiegu procesu. Dla klientów gotowych na szersze wykorzystanie AI rozwijane są warianty hybrydowe, w których modele językowe wspierają interpretację wypowiedzi, ale nie przejmują niekontrolowanej generacji komunikatu ani decyzji o istotnym skutku dla klienta.

Szczególne znaczenie ma Brilliance 3 – architektura, która łączy praktyczną wartość LLM z reżimem regulacyjnym możliwym do wdrożenia w prawdziwej organizacji. To pragmatyczny model dla świata, w którym firmy chcą korzystać z AI, ale nie mogą pozwolić sobie na utratę kontroli nad procesem, treścią, audytowalnością i odpowiedzialnością.

Ten kierunek jest spójny z tym, jak zmienia się otoczenie regulacyjne. EU AI Act nie jest regulacją przeciwko automatyzacji. Jest regulacją przeciwko utracie kontroli: nad treścią, decyzją, zachowaniem systemu i możliwością odtworzenia zdarzeń. Vee od lat buduje rozwiązania właśnie pod tę logikę. Nasza architektura powstawała z myślą o realiach, które dziś stają się standardem rynkowym.

W 2025 roku konsekwentnie rozwijaliśmy kierunek, który wewnętrznie określamy jako MATRIX. Jego sens jest prosty: przechodzimy od modelu wykonywania aktywności do modelu zarządzania wynikiem. W klasycznym podejściu rekord jest pojedynczą sprawą do obsłużenia. W naszym podejściu rekord staje się elementem szerszej historii klienta, a proces może korzystać z doświadczeń, zachowań, reakcji, preferencji, efektów i kontekstu z poprzednich interakcji.

Vee ma coraz lepiej rozumieć, kiedy kontaktować się z rozmówcą, jaką ścieżkę kontaktu wybrać, jakim stylem prowadzić rozmowę, kiedy zastosować kolejny kanał, kiedy zrobić pauzę, kiedy ponowić kontakt i jakie działania najczęściej prowadzą do faktycznego wyniku. Ten rozwój musi odbywać się w granicach uzgodnionych z klientami, zgodnie z podstawami prawnymi, zakresem zgód, zasadami przetwarzania danych oraz wymaganiami compliance. Właśnie dlatego to podejście jest trudne do skopiowania - wymaga nie tylko technologii, ale też doświadczenia, danych, procedur, zaufania klientów i dyscypliny operacyjnej.

Jednym z najważniejszych elementów naszej przewagi pozostaje głos. W debacie o AI często pomija się fakt, że w telefonicznej obsłudze klienta sposób mówienia ma bezpośredni wpływ na wynik. Nie tylko treść, ale także tempo, ton, styl, pierwsze sekundy rozmowy i sam głos wpływają na odbieralność, rozłączalność, kontynuację rozmowy, zaufanie i konwersję. W inboundzie syntetyczny głos może być wystarczający w wielu zastosowaniach. W outboundzie, gdzie walczymy o uwagę, zaufanie i decyzję rozmówcy, głos jest elementem wyniku, a nie ozdobą interfejsu.

Dlatego patrzymy na skuteczność przez KPI. Liczy się kontaktowalność, brak rozłączalności, merytoryczny efekt rozmowy oraz przede wszystkim rezultat po stronie klienta: spłata należności, domknięcie sprzedaży, utrzymanie klienta, potwierdzenie lub odwołanie wizyty, kompletna ankieta, deklaracja, faktyczne wykonanie działania. Technologia, która nie poprawia tych wskaźników, nie jest dla nas przełomem. Jest kosztem.

Ten sposób myślenia prowadzi nas naturalnie do zmiany modelu ekonomicznego. Historycznie Vee rozliczało się przede wszystkim w modelu minutowym lub stanowiskowym. Dziś coraz wyraźniej przesuwamy się w kierunku modeli opartych o sprawę, jakość i efekt. W Europie prowadzone są konkretne rozmowy dotyczące KPI incentives, czyli dodatkowego wynagrodzenia za przekraczanie uzgodnionych poziomów skuteczności na kluczowych wskaźnikach. Jeżeli Vee dowodzi wyższy wynik, model ekonomiczny powinien pozwalać nam uczestniczyć w tworzonej wartości.

Równolegle rośnie znaczenie projektów zagranicznych. Bieżący i kolejny rok mogą przynieść istotne zwiększenie wolumenów poza Polską, zwłaszcza w sektorze finansowym

w Europie. To wymaga dalszego przygotowania językowego, telekomunikacyjnego, operacyjnego i compliance, ale jednocześnie tworzy bardzo atrakcyjną dźwignię wzrostu. Jeżeli ta sama technologia, infrastruktura i kompetencje mogą obsługiwać kolejne rynki i portfele, przychody operacyjne mogą rosnąć szybciej niż koszty.

To ma zasadnicze znaczenie dla wartości Vee. Jesteśmy firmą, która zbudowała znaczącą technologię, dużą skalę operacyjną i doświadczenie w sektorach regulowanych przy relatywnie niewielkim poziomie pozyskanego finansowania. Vee rozwijało się mniej efektywnie kapitałowo niż wiele firm AI, ale być może znacznie rozsądniej z perspektywy długiego cyklu rynkowego. Nasze środki były inwestowane w to, co dziś okazuje się kluczowe: realne wdrożenia, infrastrukturę, jakość, proces, compliance, dane operacyjne i zdolność do dowożenia wyniku.

Na tle historycznych wyników 2025 oceniamy jako rok, w którym ekonomika Vee zaczęła wyraźniej zbliżać się do modelu, który budujemy od lat. Nie jest to jeszcze skala, do której aspirujemy. Docelowo mierzymy w poziom przychodów właściwy dla międzynarodowej firmy technologicznej obsługującej duże organizacje w wielu krajach. Ważny jest jednak kierunek: od 2022 do 2025 roku przychody ze sprzedaży produktów wzrosły o około 73%, a jednocześnie Grupa osiągnęła dodatni wynik operacyjny i dodatni wynik netto. To nie jest powód do samozadowolenia. To potwierdzenie, że rosnąca skala, dyscyplina kosztowa i koncentracja na właściwych segmentach rynku zaczynają układać się w spójny model biznesowy.

Równolegle nadal inwestujemy bardzo intensywnie. W 2025 roku wydatki inwestycyjne odpowiadały około 74% przychodów ze sprzedaży produktów, wobec około 113% w 2024 roku i około 146% w 2023 roku. Kierunek jest więc jasny: chcemy przyspieszać wzrost przychodów i stopniowo obniżać procentowy udział inwestycji w przychodach, nie tracąc tempa prac rozwojowych. Rozwój finansowany wyłącznie z bieżących zysków byłby najbezpieczniejszy księgowo, ale zbyt wolny wobec skali globalnej konkurencji. Skromne finansowanie zewnętrzne pozwoliło Vee budować technologię i doświadczenie bez utraty dyscypliny. Większy kapitał mógłby przyspieszyć ten proces, pod warunkiem że pracowałby dokładnie tam, gdzie powinien: na skalę, technologię, jakość, compliance, marżę i przewagę w sektorach regulowanych.

W firmie innowacyjnej prace rozwojowe nie kończą się nigdy. Są stałym warunkiem utrzymania przewagi. Dlatego jednym z naszych najważniejszych celów jest osiągnięcie takiej skali operacyjnej, która pozwoli coraz większą część rozwoju finansować z bieżących przepływów. Wzrost zagranicznych wolumenów i przejście w stronę modeli opartych o efekt mogą istotnie przybliżyć nas do tego etapu.

Osobnym, ważnym kierunkiem jest Korea Południowa. Projekt rozwijany z partnerami koreańskimi łączy telemedycynę, opiekę senioralną, well-being oraz reagowanie na zdarzenia kryzysowe. Jego istotą jest wykorzystanie automatycznego kontaktu głosowego jako warstwy natychmiastowej reakcji na sygnały z inteligentnego pierścionka wyposażonego w sensory funkcji życiowych. To naturalne rozszerzenie kompetencji Vee: automatyzacja głosu, analiza zdarzenia, proces decyzyjny, audytowalność i szybka reakcja w dużej skali.

Jeżeli etap PoC potwierdzi założenia operacyjne i rynkowe, kolejnym krokiem będą działania zmierzające do pozyskania partnerów i inwestorów strategicznych z Azji, którzy mogliby wesprzeć pełny rozwój tej linii oraz szerszą ekspansję Vee na wielu rynkach. Jest to realny powód, dla którego inwestujemy w ten obszar. Starzejące się społeczeństwa, presja na systemy opieki, rozwój urządzeń wearable i potrzeba szybkiej, zdalnej reakcji tworzą rynek, który może mieć charakter globalny.

Nie oznacza to rozproszenia strategii. Priorytet pozostaje jednoznaczny: klienci korporacyjni, sektory regulowane, wysoka jakość, rosnąca skala i wynik biznesowy. Rozwiązania B2C oraz SOHO/SME pozostają potencjalnie atrakcyjne, ale ich rozwój powinien być uzależniony od dostępności środków, partnerów strategicznych lub inwestorów branżowych. Vee Suite może rozwijać się szybciej w partnerstwie z operatorem telekomunikacyjnym. Vee Mobile wymagałoby wsparcia inwestora strategicznego. Obecnie najważniejsze jest jednak to, aby nie osłabiać kierunku, w którym Vee ma największą przewagę.

W 2025 roku istotnym wydarzeniem było również wzmocnienie struktury kapitałowej poprzez emisję akcji serii G z zachowaniem prawa poboru. Przydzielono 992 797 akcji po cenie 12,50 zł za akcję, co przełożyło się na 12 409 962,50 zł łącznej wartości emisyjnej. Emisja służyła przede wszystkim konwersji wierzytelności głównego Akcjonariusza, który wcześniej – również poprzez sprzedaż części posiadanych akcji na rzecz innych Akcjonariuszy – zapewniał dodatkowe finansowanie prac rozwojowych w Grupie Vee.

Chcemy odnieść się również do komunikacji z rynkiem. W poprzednich raportach sygnalizowaliśmy zamiar zwiększenia aktywności w tym obszarze. W praktyce komunikacja w 2025 roku odbywała się głównie poprzez raporty bieżące, raporty okresowe oraz listy do Akcjonariuszy. Rozumiemy, że dla części Akcjonariuszy taki rytm może być niewystarczający, zwłaszcza w okresie intensywnych rozmów handlowych, projektów zagranicznych i zmiany modelu biznesowego.

Jako spółka publiczna musimy jednak prowadzić komunikację w sposób zgodny z obowiązkami informacyjnymi i zasadą równego traktowania Akcjonariuszy. To ogranicza indywidualną korespondencję mailową, nawet jeśli wiele otrzymywanych pytań jest merytorycznych, życzliwych i dla nas bardzo cennych. Dziękujemy za te wiadomości i za energię, którą wielu Akcjonariuszy przekazuje Spółce bezpośrednio.

Rozważamy uruchomienie cyklicznych publikacji wideo w jednym z oficjalnych kanałów społecznościowych Spółki. Taki format miałby sens, jeżeli na adres investors@vee.ai zacznie trafiać istotnie więcej pytań dotyczących bieżącej i przyszłej sytuacji Vee. Pytania istotne dla szerszego grona Akcjonariuszy mogłyby stać się podstawą publicznych odpowiedzi dotyczących strategii, modelu biznesowego, technologii, rynków zagranicznych, finansowania rozwoju, KPI i innych tematów, które można omówić publicznie bez naruszania obowiązków informacyjnych.

Zachęcamy do korzystania z tego adresu. Jeżeli ktoś ma czas na formułowanie opinii lub pytań w przestrzeni publicznej, ten sam czas można lepiej zainwestować, kierując pytanie do Spółki kanałem, z którego może popłynąć faktyczna odpowiedź. Nie oznacza to, że

będziemy odnosić się do plotek, spekulacji lub dyskusji prowadzonych na forach internetowych. Żadne forum internetowe nie miało i nie będzie miało wpływu ani na decyzje Spółki, ani na sposób komunikacji Spółki z rynkiem – niezależnie od tego, czy publikowane tam treści są pozytywne, czy negatywne.

Odnosząc się do kwestii potencjalnej nowej emisji, jest ona jednym z analizowanych scenariuszy finansowania dalszego rozwoju. Równolegle, jak zawsze, zakładamy także inne możliwe ścieżki. Jeżeli współpraca z biurami maklerskimi okaże się zbyt droga albo nieadekwatna do skali i charakteru zadania, będziemy korzystać z innych dostępnych opcji. Na obecnym etapie nie możemy powiedzieć więcej, ale zamierzamy publicznie podsumować wnioski z prowadzonych rozmów. Mogą one rzucić istotne światło na realia finansowania innowacyjnych spółek notowanych w Polsce i pomóc inwestorom w wyrobieniu bardziej obiektywnej oceny tego rynku.

Rozważaliśmy również współpracę z zewnętrzną agencją IR. Taki model ma swoje zalety, ale w naszym przypadku mógłby zbudować mur między Zarządem a Akcjonariuszami: profesjonalny, poprawny, ale zbyt odległy od tego, jak naprawdę rozmawiamy o Vee. Wolimy komunikację bezpośrednią, merytoryczną i odpowiedzialną. Być może nie jest to najbardziej typowy model dla spółki notowanej, ale jest bliższy kulturze Vee.

Podsumowując, Vee wchodzi w kolejny etap jako organizacja o bardzo rzadkim połączeniu cech: ma za sobą dużą skalę rzeczywistych wdrożeń, głębokie doświadczenie w sektorach regulowanych, dojrzałą architekturę compliance, kilka wariantów technologii gotowych na różne poziomy akceptacji AI, rozwijające się projekty zagraniczne i coraz wyraźniejszy model ekonomiczny oparty o wynik.

Nie twierdzimy, że rynek będzie prosty. Twierdzimy, że Vee jest do niego wyjątkowo dobrze przygotowana. Nasze doświadczenie, technologia i sposób myślenia powstawały nie w warunkach nadmiaru kapitału i marketingowej euforii, ale w realnych procesach, na prawdziwych wolumenach i przy wymaganiach klientów, których nie da się zastąpić slajdem prezentacyjnym.

Dziękujemy Akcjonariuszom za zaufanie i długoterminowe wsparcie. Wierzimy, że kolejne lata będą premiować firmy, które potrafią połączyć AI z operacyjną skutecznością, regulacyjną odpowiedzialnością i ekonomiczną dyscypliną. To jest dokładnie obszar, w którym Vee buduje swoją pozycję.

Z wyrazami szacunku,

prezes zarządu Vee S.A.



2. Wybrane dane finansowe Spółki Vee S.A.

LP.	Wyszczególnienie	w tys. zł.		w tys. EUR	
		01.01.2024– 31.12.2024	01.01.2025– 31.12.2025	01.01.2024– 31.12.2024	01.01.2025– 31.12.2025
dane dotyczące rocznego sprawozdania					
I	Przychody netto ze sprzedaży	503,00	718,00	117,00	170,00
II	Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(889,00)	362,00	(207,00)	85,00
III.	Zysk (strata) brutto	(936,00)	344,00	(217,00)	81,00
IV.	Zysk (strata) netto	(2 657,00)	421,00	(617,00)	99,00
V	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 336,00	(12 454,00)	543,00	(2 939,00)
VI	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(11 179,00)	0,00	(2 597,00)	0,00
VII	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	8 841,00	12 454,00	2 054,00	2 939,00
VIII.	Przepływy pieniężne netto, razem	(1),00	0,00	0,00	0,00
IX	Aktywa razem	41 093,00	44 293,00	9 547,00	10 453,00
X	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	12 528,00	2 896,00	2 911,00	683,00
XI	Zobowiązania długoterminowe	13,00	13,00	3,00	3,00
XII	Zobowiązania krótkoterminowe	9 361,00	663,00	2 175,00	156,00
XIII	Kapitał własny (aktywa netto)	28 565,00	41 397,00	6 637,00	9 770,00
XIV	Kapitał zakładowy	166,00	266,00	39,00	63,00
XV	Liczba akcji (w szt.)	1 662 500,00	2 655 297,00	1 662 500,00	2 655 297,00
XVI	Zysk (strata) netto na jedną akcję zwykłą (w zł.)	(1,60)	0,16	(0,37)	0,04
XVII	Wartość księgowa na jedną akcję (w zł.)	17,18	15,59	3,99	3,68

Sposób przeliczenia kwot na EUR:

- w celu przeliczenia pozycji bilansu wybranych danych finansowych zastosowano kurs średni NBP na ostatni dzień roku,
- pozycje rachunku zysków i strat i rachunku przepływów pieniężnych przeliczono przy zastosowaniu średniej arytmetycznej kursów obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie.

Przeliczenia dokonano poprzez przeliczenie wartości wyrażonych w tys. zł przez kurs wymiany.

	2024	2025
kurs średni NBP	4,2730	4,2267
kurs średni	4,3042	4,2372

3. Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Vee S.A.

Sprawozdanie z działalności Spółki Vee S.A. stanowi załącznik do niniejszego raportu.

4. Roczne sprawozdanie finansowe Spółki Vee S.A.

Roczne sprawozdanie finansowe Spółki Vee S.A. stanowi załącznik do niniejszego raportu.

5. Opinia oraz raport podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych z badania rocznego sprawozdania finansowego Vee S.A.

Opinia i raport podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych z badania rocznego sprawozdania finansowego Vee S.A. stanowi załącznik do niniejszego raportu.

6. Oświadczenie Zarządu Vee S.A. dotyczące rzetelnego sporządzenia sprawozdania finansowego

Oświadczenie Zarządu Vee S.A.

Oświadczam, że według mojej najlepszej wiedzy roczne sprawozdanie finansowe Vee S.A. według stanu na 31 grudnia 2025 r. i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wyniki finansowe, oraz że sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz sytuacji Emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Gdańsk, 29 maja 2026 r.



7. Oświadczenie Zarządu Vee S.A. dotyczące wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Oświadczenie Zarządu Vee S.A.

Oświadczamy, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Emitenta, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tych sprawozdań, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Gdańsk, 29 maja 2026 r.



8. Sprawozdanie ze stosowania zasad ładu korporacyjnego „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”

Treść zasady	Stosowanie zasady TAK/NIE	Komentarz Spółki
1. Oprócz realizowania obowiązków informacyjnych określonych we właściwych przepisach prawa i regulacjach alternatywnego systemu obrotu spółka zamieszcza na swojej stronie internetowej, w czytelnej formie i wyodrębnionym miejscu, oraz niezwłocznie aktualizuje:		
1.1. podstawowe informacje o spółce, opis jej działalności, a także informację na temat posiadanych spółek zależnych i przedmiocie ich działalności;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/dzialalnosc-spolki/ https://vee.ai/relacje-inwestorskie/organizacja-spolki/#grupa-kapitalowa https://vee.ai/relacje-inwestorskie/dzialalnosc-spolki/#vee-center https://vee.ai/relacje-inwestorskie/dzialalnosc-spolki/#vee-care https://vee.ai/relacje-inwestorskie/dzialalnosc-spolki/#vee-mobile
1.2. krótki opis modelu biznesowego oraz przyjętej strategii biznesowej, z uwzględnieniem zawartych w strategii obszarów z zakresu ESG;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/dzialalnosc-spolki/ https://vee.ai/relacje-inwestorskie/esg/#environmental https://vee.ai/relacje-inwestorskie/esg/#social https://vee.ai/relacje-inwestorskie/esg/#governance
1.3. datę wprowadzenia akcji spółki do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect (datę debiutu) oraz wszystkie wcześniejsze nazwy spółki, jeżeli od daty debiutu firma spółki uległa zmianie;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/esg/#governance
1.4. skład zarządu i rady nadzorczej spółki oraz życiorysy zawodowe osób wchodzących w skład tych organów;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/organizacja-spolki/#zarzad https://vee.ai/relacje-inwestorskie/organizacja-spolki/#rada-nadzorcza

1.5. informacje o spełnianiu przez każdego z członków rady nadzorczej kryteriów niezależności, o których mowa w pkt 3, w tym o rzeczywistych i istotnych powiązaniach z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/organizacja-spolki/#rada-nadzorcza
1.6. dokumenty korporacyjne spółki;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/esg/#governance
1.7. udostępniane interesariuszom materiały informacyjne na temat spółki, przyjętej strategii i jej realizacji;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/wp-content/uploads/2024/12/Vee-Prezentacja-02.12.2024.pdf
1.8. wybrane dane finansowe i opublikowane prognozy;	TAK	Spółka nie publikuje prognoz. W przypadku podjęcia decyzji o publikowaniu prognoz, zostaną one umieszczone na stronie internetowej Emitenta w dziale „Relacje inwestorskie”; Dodatkowe informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/
1.9. aktualną strukturę akcjonariatu, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/organizacja-spolki/#akcjonariat
1.10. dokumenty informacyjne spółki, prospekty wraz z suplementami oraz inne dokumenty będące podstawą oferty publicznej akcji lub wprowadzenia akcji do alternatywnego systemu obrotu;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/esg/#governance
1.11. raporty bieżące i okresowe opublikowane przez spółkę w ciągu ostatnich 5 lat;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/komunikaty/#raporty-biezace https://vee.ai/relacje-inwestorskie/komunikaty/#raporty-okresowe
1.12. kalendarium publikacji raportów finansowych, publicznie dostępnych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami oraz innych wydarzeń istotnych z punktu widzenia inwestorów;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/komunikaty/#kalendarium
1.13. sekcję pytań zadawanych spółce zarówno przez akcjonariuszy, jak i osoby niebędące akcjonariuszami, wraz z odpowiedziami udzielonymi przez spółkę;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/faq/

1.14. informację na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/esg/#governance
1.15. opublikowane w ostatnim raporcie rocznym oświadczenie o stosowaniu przez spółkę zasad ładu korporacyjnego zawartych w niniejszym dokumencie;	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/esg/#governance
1.16. dane kontaktowe do osób odpowiedzialnych w spółce za komunikację z inwestorami, ze wskazaniem dedykowanego adresu e-mail lub numeru telefonu.	TAK	Informacje dostępne są w sekcji relacji inwestorskich: https://vee.ai/relacje-inwestorskie/esg/#governance
2. Zakres aktywności zawodowej osób wchodzących w skład zarządu lub rady nadzorczej powinien zapewnić sprawne i wydajne zarządzanie spółką oraz sprawowanie efektywnego nadzoru w zakresie realizacji celów strategicznych i osiąganych wyników.	TAK	
3. Co najmniej dwóch członków rady nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności wymienione w ustawie z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, a także wykazywać się brakiem rzeczywistych i istotnych powiązań z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce.	TAK	
4. Członek zarządu lub rady nadzorczej powinien unikać podejmowania aktywności zawodowej lub pozazawodowej, która mogłaby prowadzić do powstawania konfliktu interesów lub wpływać negatywnie na jego reputację jako członka organu spółki. O zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania członek zarządu lub rady nadzorczej niezwłocznie informuje pozostałych członków właściwego organu spółki oraz nie bierze udziału w dyskusji i głosowaniu nad uchwałą w sprawie, w której w stosunku do jego osoby może wystąpić konflikt interesów.	TAK	

5. Spółka zapewnia rozwiązania w zakresie kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, w tym ryzykiem dotyczącym sporządzania sprawozdań finansowych, oraz w zakresie nadzoru zgodności działalności z prawem, a także funkcję audytu wewnętrznego. Rozwiązania przyjęte przez spółkę w tym zakresie powinny być dostosowane do wielkości spółki oraz rodzaju i skali prowadzonej działalności, jak również do poziomu ryzyka związanego z jej prowadzeniem.	TAK	
6. Rada nadzorcza w ramach przysługujących jej uprawnień monitoruje proces sporządzania sprawozdań finansowych. W tym celu rada nadzorcza co najmniej zapoznaje się z harmonogramem prac koniecznych dla sporządzenia sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami i omawia ten harmonogram z zarządem spółki, a także utrzymuje komunikację z biegłym rewidentem wybranym do badania sprawozdania finansowego.	TAK	
7. Rada nadzorcza zapoznaje się z porządkiem obrad walnego zgromadzenia oraz opiniuje materiały, które mają być przedstawione przez spółkę walnemu zgromadzeniu.	TAK	
8. Zarząd spółki, zwołując walne zgromadzenie, dokonuje wyboru terminu, miejsca i formy walnego zgromadzenia tak, by umożliwić udział w obradach jak największej liczbie akcjonariuszy.	TAK	
9. W przypadku otrzymania przez zarząd informacji o zwołaniu walnego zgromadzenia na podstawie art. 399 § 2 - 4 Kodeksu spółek handlowych zarząd niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku zwołania walnego zgromadzenia na podstawie upoważnienia wydanego przez sąd rejestrowy zgodnie z art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK	

10. Członkowie zarządu i rady nadzorczej uczestniczą w obradach walnego zgromadzenia, w miejscu obrad lub za pośrednictwem środków dwustronnej komunikacji elektronicznej w czasie rzeczywistym, w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznych odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	
11. Żaden akcjonariusz nie powinien być uprzywilejowany w stosunku do pozostałych akcjonariuszy w zakresie transakcji zawieranych przez spółkę z akcjonariuszami lub podmiotami z nimi powiązanymi.	TAK	
12. Przed zawarciem przez spółkę istotnej umowy z akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów w spółce lub podmiotem z nim powiązanym zarząd zwraca się do rady nadzorczej o wyrażenie zgody na taką transakcję. Rada nadzorcza przed wyrażeniem zgody dokonuje oceny wpływu takiej transakcji na interes spółki, zwracając uwagę, aby interesy różnych grup akcjonariuszy nie przeważały nad interesem spółki. Powyższemu obowiązkowi nie podlegają transakcje typowe i zawierane na warunkach rynkowych w ramach prowadzonej działalności operacyjnej przez spółkę z podmiotami wchodzącymi w skład grupy kapitałowej spółki, które są objęte konsolidacją. W przypadku gdy decyzję w sprawie zawarcia przez spółkę istotnej umowy z podmiotem powiązanym podejmuje walne zgromadzenie, przed podjęciem takiej decyzji spółka zapewnia wszystkim akcjonariuszom dostęp do informacji niezbędnych do dokonania oceny wpływu tej transakcji na interes spółki.	TAK	
13. W przypadku zgłoszenia przez inwestora żądania udzielenia informacji na temat spółki, spółka udziela odpowiedzi nie później niż w terminie 14 dni.	TAK	Spółka zaznacza, iż nie będzie odpowiadała na pytania, które naruszają tajemnicę przedsiębiorstwa lub związane są z informacjami poufnymi jeszcze nie podanymi do wiadomości publicznej albo pozostają poufne w związku i w zakresie wynikającym z zawartych umów i porozumień.

<p>14. W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.</p>	<p>TAK</p>	
--	------------	--