

**Resolution No. 64/X/ 2018
of the "Orbis" S.A. Supervisory Board
dated April 5, 2018**

**concerning evaluation of corporate standing
of "Orbis" S.A.**

Pursuant to § 10 item 4 of „Orbis” S.A. Supervisory Board By-Laws, the following resolution is hereby adopted:

§ 1

1. The Supervisory Board of „Orbis” S.A. has evaluated the corporate standing of the Company, particularly as regards its financial standing and development prospects, and submits this evaluation to the Annual General Meeting of Shareholders.
2. The evaluation referred to in item 1 is attached as an appendix hereto.

§ 2

The Management Board of „Orbis” S.A. is hereby obligated to ensure that all the shareholders have the opportunity to familiarize themselves with the Evaluation of the corporate standing of the Company, by way of disclosing the content of this resolution together with the Appendix thereto to the public in a current report and by making this Evaluation available to the Annual General Meeting of Shareholders of the Company along with other documents presented to the Annual General Meeting of Shareholders.

The voting on the Resolution was open.

Number of voting members: 10
Number of votes cast in favor: 10
Number of votes cast against: 0
Number of abstaining votes: 0

**Uchwała nr 64/X/2018
Rady Nadzorczej „Orbis” S.A.
z dnia 5 kwietnia 2018 r.**

**w sprawie oceny sytuacji Spółki
„Orbis” S.A.**

Na podstawie § 10 ust. 4 Regulaminu Rady Nadzorczej „Orbis” S.A. uchwała się, co następuje:

§ 1

1. Rada Nadzorcza „Orbis” S.A. dokonała oceny sytuacji Spółki, w szczególności w zakresie sytuacji finansowej i perspektyw rozwoju Spółki i przedkłada tę ocenę Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu.
2. Ocena, o której mowa w ust. 1, stanowi załącznik do niniejszej uchwały.

§ 2

Zobowiązuje się Zarząd „Orbis” S.A. do umożliwienia zapoznania się wszystkim akcjonariuszom z Oceną sytuacji Spółki, poprzez podanie treści niniejszej uchwały wraz z załącznikiem do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym i udostępnienie tej Oceny, w trybie przyjętym dla dokumentacji przedstawianej Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu Spółki.

Głosowania przeprowadzono w trybie jawnym.

Liczba głosujących: 10
Liczba głosów za: 10
Liczba głosów przeciw: 0
Liczba głosów wstrzymujących się: 0

**Jan Ozinga
Przewodniczący Rady Nadzorczej „Orbis” S.A.
Chairman of the Supervisory Board “Orbis” S.A.**

Zwięzła ocena sytuacji Grupy Kapitałowej Orbis oraz Spółki Orbis S.A. za 2017 rok

przedkładana Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy

Rok 2017 był dla Grupy Orbis rokiem pełnym sukcesów, zarówno finansowych, jak i biznesowych. Wyniki osiągnięte w minionym roku potwierdzają słuszność realizacji przyjętej strategii budowania wartości Grupy Orbis opartej na trzech filarach: osiąganiu wyników operacyjnych (*Performance*), rozwoju sieci hotelowej (*Portfolio*) oraz koncentrowaniu się na ludziach - gościach oraz pracownikach (*People*). Silna pozycja finansowa Grupy, doświadczenie w prowadzeniu przedsięwzięć inwestycyjnych, efektywne zarządzanie przychodami w połączeniu ze sprzyjającym klimatem gospodarczym umożliwiły Grupie Orbis wzmocnienie pozycji lidera branży hotelarskiej w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz osiągnięcie rekordowo wysokiego wyniku.

Wejście na nowe rynki w styczniu 2015 roku znacznie przyspieszyło rozwój Grupy i stworzyło nowe możliwości dalszego budowania jej wartości. Ponadto, podpisanie Generalnej Umowy Licencyjnej dało Grupie Orbis na okres 20 lat (do 2035 roku) prawo do prowadzenia działalności hotelowej pod markami AccorHotels w 16 krajach regionu. W efekcie przeprowadzonych transakcji Grupa Orbis zwiększyła skalę prowadzonej działalności z niespełna 70 hoteli na koniec 2014 roku, zlokalizowanych głównie w Polsce oraz częściowo w krajach bałtyckich, do 124 hoteli w regionie Europy Środkowo-Wschodniej na koniec grudnia 2017 roku.

Grupa Orbis dążąc do umocnienia swojej pozycji na rynku, zdecydowała się na poszerzenie portfolio o markę Adagio, będącą marką nr 1 wśród apartoteli w Europie, oferującą usługę wynajmu apartamentów w systemie hotelowym (na doby).

Zgodnie z przyjętą strategią, ekspansja Grupy Orbis odbywa się zarówno poprzez zawieranie umów franczyzowych i o zarządzanie, jak również poprzez realizację własnych projektów inwestycyjnych w centrach biznesowych oraz stolicach państw Europy Środkowo-Wschodniej. Na dzień 31 grudnia 2017 roku sieć Grupy składała się ze 124 hoteli (20 420 pokoi) w porównaniu do 116 (19 741 pokoi) na koniec 2016 roku, przy czym struktura hoteli *asset light* i *asset heavy* kształtowała się w proporcji 40% do 60%. Umowy franczyzy i o zarządzanie wzmacniają obecność marek hotelowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej bez konieczności inwestowania kapitału w budowę i utrzymanie hoteli. W 2017 roku Grupa Orbis zwiększyła swoją bazę hotelową o 8 nowych hoteli w oparciu o umowy *asset light* (tj. 5 hoteli franczyzowanych i 3 hotele zarządzane), oferujących łącznie 650 pokoi, wchodząc jednocześnie na dwa nowe rynki: Serbii oraz Bośni i Hercegowiny. Ponadto, w minionym roku, 13 kolejnych umów zostało podpisanych (ok. 1 600 pokoi), a plan rozwoju sieci hotelowej Grupy przewiduje włączenie do 2020 roku 38 nowych hoteli (ponad 5 000 pokoi) działających na podstawie umów franczyzy i o zarządzanie.

W 2017 roku Grupa kontynuowała również realizację własnych inwestycji hotelowych, tj. budowę hotelu ibis Styles Warszawa Centrum, ibis Styles Szczecin oraz ibis w Wilnie, których otwarcie planowane jest na rok 2018 oraz 2019. Ponadto, Grupa przeprowadziła szereg modernizacji w hotelach zlokalizowanych w większych miastach mających na celu poprawę jakości produktu i zwiększenie konkurencyjności hoteli należących do Grupy. Największe inwestycje realizowano w hotelach: Novotel Poznań Centrum (podział hotelu i częściowa zmiana marki na ibis), Novotel Kraków City West, Mercure Budapest City Center, Mercure Budapest Buda, MGallery Praha Old Town. Łączna wartość nakładów poniesionych na projekty rozwojowe oraz pozostałe inwestycje służące podniesieniu standardu funkcjonujących hoteli wyniosła w 2017 roku 150,8 mln zł.

W celu optymalizacji portfela aktywów, w 2017 roku dokonano sprzedaży czterech hoteli o niestrategicznym znaczeniu dla Grupy, tj. hotelu Mercure Jelenia Góra, Mercure Karpacz Resort, Mercure Toruń oraz ibis Katowice Zabrze, jak również podpisano przedwstępne umowy sprzedaży hotelu ibis budget Toruń oraz nieruchomości położonej w Toruniu, zabudowanej niedokończonym budynkiem hotelowym, który pierwotnie planowany był na hotel ibis. Wraz z zawartymi umowami sprzedaży, podpisano długoterminowe umowy franczyzy, na podstawie których w ww. hotelach będzie kontynuowana działalność hotelowa pod markami AccorHotels.

Ponadto, w celu optymalizacji działalności hotelowej poprzez wyeliminowanie kosztów związanych z leasingiem, w 2017 roku sfinalizowane zostały dwie transakcje wykupu (tzw. *buy back*) łącznie sześciu hoteli zlokalizowanych w Budapeszcie, leasingowanych dotychczas przez spółkę Accor Pannonia Hotels Zrt. W styczniu zrealizowano wykup pięciu hoteli węgierskich działających pod markami Mercure, ibis i ibis Styles, natomiast w czerwcu nastąpił wykup hotelu Sofitel Budapest Chain Bridge. Jednocześnie, hotel Sofitel Budapest Chain Bridge jest przedmiotem potencjalnej sprzedaży w związku z podpisaniem w kwietniu 2017 roku listu intencyjnego przez spółkę Accor Pannonia Hotels Zrt. oraz zewnętrznego inwestora.

Jednym z priorytetów 2017 roku było wdrożenie programu obsługi gości hotelowych *Feel Welcome*, polegającego na podejmowaniu działań mających na celu zwiększenie zadowolenia gości z pobytu w hotelach Grupy Orbis. Każdy gość powinien się zawsze czuć w hotelach Orbisu mile widziany i oczekiwany. Pozytywne wrażenia i doświadczenia, personalizacja pobytu, jak również świadczenie wysokiej jakości usług, sprzyjają tworzeniu długotrwałych relacji z klientami oraz umacniają lojalność gości hotelowych względem marki.

W roku 2017 Grupa Orbis kontynuowała proces transformacji kultury korporacyjnej, który polegał na zwiększaniu roli pracowników w rozwoju Grupy, zatrudnianiu oraz utrzymaniu utalentowanych pracowników, wspieraniu transformacji cyfrowej, wdrożeniu nowego modelu przywództwa oraz wprowadzeniu nowoczesnych programów szkoleń i rozwoju.

Istotnym aspektem działalności Grupy Orbis jest również świadomość społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Grupa, we współpracy z instytucjami pozarządowymi i społecznymi w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, realizuje programy zapobiegające krzywdzeniu dzieci i młodzieży, wykluczeniu społecznemu, wspierające pozycje kobiet w środowisku zawodowym, edukację i profesjonalizację branży hotelarskiej, wspiera program zalesiania terenów zagrożonych nielegalną wycinką drzew w Transylwanii (Rumunia) oraz program Kosztela, przyczyniający się do ochrony i rozwoju tradycyjnych sadów owocowych w Polsce. Ponadto, zarządzanie różnorodnością pracowników, optymalizacja zużycia energii i wody, ekologiczne inwestycje to zaledwie kilka przykładów działań Grupy w tym zakresie. W minionym roku Grupa kontynuowała również realizację przyjętej strategii zrównoważonego rozwoju *Planet 21*. Grupa dba o ochronę środowiska, wykazuje troskę o ludzi, propaguje dobre praktyki i dzieli się doświadczeniami z innymi przedstawicielami branży hotelarskiej.

Podsumowując, rok 2017 był rokiem szczególnym dla Grupy Orbis. Poprzez podjęte działania Grupa potwierdziła realizację swojego strategicznego planu, opartego na efektywnym wykorzystaniu zaangażowanego kapitału, dążeniu do doskonałości operacyjnej oraz wyznaczaniu trendów w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).

1. Kluczowe wyniki Grupy Kapitałowej Orbis oraz Orbis S.A.

Wskaźniki operacyjne Grupy Kapitałowej Orbis	2017	2016	2017/2016
Wskaźniki operacyjne hoteli własnych*			
Frekwencja w %	74,0	72,4	1,6 p.p.
Średnia cena za pokój (ARR) bez VAT w zł	249,6	233,8	6,8%
Przychód na 1 dostępny pokój (RevPAR) w zł	184,8	169,2	9,2%

* dane raportowane

W okresie 12 miesięcy 2017 roku przychód przypadający na 1 dostępny pokój w hotelach własnych Grupy wyniósł 184,8 zł, czyli był o 9,2% wyższy w porównaniu do danych za 2016 rok. Został on osiągnięty dzięki wyższej frekwencji (o 1,6 p.p.) w połączeniu z wyższą średnią ceną za pokój (o 6,8%).

Średni przychód na 1 dostępny pokój wahał się od 135,0 zł w hotelach ekonomicznych do 211,2 zł w hotelach Up&Midscale.

Różnice w przychodach na 1 dostępny pokój występowały także w przekroju geograficznym. Najwyższy wskaźnik RevPAR wynoszący 223,2 zł odnotowano w grupie hoteli działających w pozostałych krajach (Litwie, Rumunii i Słowacji). W hotelach operujących w Czechach oraz na Węgrzech przychód na 1 dostępny pokój za 2017 rok wyniósł odpowiednio 205,9 zł i 205,1 zł. W polskich hotelach Grupy Orbis odnotowano wzrost przychodów na jeden dostępny pokój do poziomu 172,5 zł. Dynamika wzrostu wskaźnika RevPAR wahała się w 2017 roku w przedziale od 0,5% w grupie Pozostałych krajów do 11,9% na Węgrzech. W 2017

roku we wszystkich regionach, w których Grupa Orbis prowadzi działalność, zanotowano wzrost zarówno obłożenia (z wyjątkiem grupy Pozostałych krajów, w których frekwencja pozostała na poziomie sprzed roku), jak i średniej ceny za pokój (ARR).

Rachunek zysków i strat Grupy Kapitałowej Orbis

w tys. złotych	2017	2016	2017/2016
Przychody netto ze sprzedaży	1 458 073	1 382 879	5,4%
EBITDAR	532 390	489 216	8,8%
<i>Marża EBITDAR (EBITDAR/Przychody)</i>	<i>36,5%</i>	<i>35,4%</i>	<i>1,1 p.p.</i>
EBITDA operacyjna	468 349	389 613	20,2%
<i>Marża EBITDA (EBITDA/Przychody)</i>	<i>32,1%</i>	<i>28,2%</i>	<i>3,9 p.p.</i>
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) bez zdarzeń jednorazowych	304 282	241 409	26,0%
Wynik zdarzeń jednorazowych	11 395	23 068	-50,6%
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	315 677	264 477	19,4%
<i>Marża EBIT (EBIT/Przychody)</i>	<i>21,7%</i>	<i>19,1%</i>	<i>2,6 p.p.</i>
Wynik na działalności finansowej	(29 115)	(12 557)	-131,9%
Zysk przed opodatkowaniem	286 562	257 154	11,4%
Podatek dochodowy	(54 121)	(50 007)	-8,2%
Zysk netto	232 441	207 147	12,2%

W 2017 roku Grupa Orbis zanotowała znaczący wzrost przychodów oraz zysku netto w porównaniu z rokiem ubiegłym. Na pozytywne wyniki finansowe Grupy Orbis w 2017 roku wpłynęła poprawa wyników operacyjnych we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w których Grupa prowadzi działalność. Pozytywna koniunktura gospodarcza w tych krajach, utrzymujący się w 2017 roku popyt na usługi hotelarskie, jak również liczne oferty promocyjne i elastyczna strategia cenowa dostosowana do aktualnych warunków na poszczególnych rynkach, przyczyniły się do wzrostu wskaźników branżowych, tj. frekwencji oraz średniej ceny za pokój, a w efekcie do wzrostu przychodu na jeden dostępny pokój w hotelach Grupy. W podziale na segmenty, w segmencie gości korporacyjnych, we wszystkich krajach regionu, w których Grupa Orbis prowadzi działalność hotelową, odnotowano wzrost liczby gości hotelowych. Pozytywny trend obserwowany był również w segmencie grup turystycznych w hotelach zlokalizowanych w Polsce, na Węgrzech oraz Litwie, natomiast w Czechach nastąpił w tym segmencie spadek liczby sprzedanych pokoi. Również segment gości indywidualnych przebywających w celach biznesowych osiągnął znaczną dynamikę wzrostu (głównie w hotelach w Warszawie, Trójmieście, Pradze oraz Bukareszcie). Z kolei w segmencie MICE na Litwie oraz w Rumunii odnotowano spadek przychodów, natomiast w Polsce oraz na Węgrzech uzyskano wzrost liczby pokoi sprzedanych, na co wpływ miały liczne targi, konferencje oraz duże wydarzenia kulturalne i sportowe organizowane w dużych miastach w Polsce oraz w Budapeszcie. W efekcie przychody netto ze sprzedaży Grupy ukształtowały się w 2017 roku na poziomie 1 458,1 mln zł, tj. wzrosły o 5,4% w porównaniu do roku ubiegłego. W ujęciu geograficznym, największy udział w przychodach netto ze sprzedaży Grupy miały hotele zlokalizowane w Polsce (60,9%) oraz na Węgrzech (24,4%), a następnie w Czechach (8,4%) i pozostałych krajach (6,3%).

Struktura rodzajowa przychodów ze sprzedaży Grupy nie uległa istotnej zmianie w porównaniu z rokiem 2016. W okresie 12 miesięcy 2017 roku przychody z usług noclegowych wyniosły 998,2 mln zł (68,5% przychodów ogółem), przychody z gastronomii ukształtowały się na poziomie 370,2 mln zł (25,4% przychodów ogółem), przychody z tytułu franczyzy i zarządzania w kwocie 23,8 mln zł miały 1,6% udział w przychodach Grupy. Pozostałe przychody, obejmujące głównie przychody z wynajmu nieruchomości oraz miejsc parkingowych, wyniosły 65,9 mln zł, co stanowiło 4,5% przychodów skonsolidowanych.

Wzrost frekwencji w hotelach Grupy w 2017 roku wpłynął na wzrost bezpośrednich kosztów działalności, przy czym udział poszczególnych rodzajów kosztów w przychodach netto ze sprzedaży nie zmienił się w porównaniu do roku ubiegłego. Największy wzrost odnotowały koszty usług obcych, w tym głównie koszty usług w zakresie sprzedaży, które są bezpośrednio związane z liczbą gości hotelowych. Do usług tych zalicza się głównie usługi świadczone przez operatorów systemów rezerwacyjnych, obsługę programów

lojalnościowych, prowizje dla pośredników w sprzedaży. Zwiększyły się również koszty outsourcingu personelu, usług prania i sprzątnia, koszty ochrony oraz usług konserwacyjnych i remontowych. W porównaniu do 2016 roku wzrosły także koszty świadczeń pracowniczych, na co wpłynęło zwiększenie zatrudnienia, jak również podwyżki wynagrodzeń. Wyższy poziom kosztów zużycia materiałów i energii związany jest bezpośrednio z większą sprzedażą usług gastronomicznych.

Tempo wzrostu kosztów było niższe niż dynamika przychodów, wskutek czego Grupa osiągnęła wynik EBITDAR w wysokości 532,4 mln zł, co oznacza wzrost o 8,8% w porównaniu z rokiem 2016.

W 2017 roku odnotowano spadek kosztów wynajmu nieruchomości, przy jednoczesnym wzroście amortyzacji. Jest to efekt wykupu sześciu hoteli z leasingu, jak również wzrostu wartości majątku wskutek ponoszonych nakładów inwestycyjnych na nowe i istniejące obiekty hotelowe.

W efekcie powyższych zmian EBITDA operacyjna wzrosła o 20,2% do poziomu 468,3 mln zł, zaś wynik z działalności operacyjnej bez zdarzeń jednorazowych wyniósł 304,3 mln zł, tj. był o 26,0% wyższy niż w okresie 12 miesięcy 2016 roku.

Grupa Orbis osiągnęła w 2017 roku dodatni wynik zdarzeń jednorazowych w wysokości 11,4 mln zł. Zysk na sprzedaży nieruchomości w wysokości 12,1 mln zł został powiększony o aktualizację wartości aktywów trwałych (6,7 mln zł), pomniejszony o koszty restrukturyzacji (4,0 mln zł) oraz pozostałe (3,4 mln zł), w tym koszty związane z wykupem hoteli z leasingu. W efekcie Grupa wygenerowała wynik na działalności operacyjnej (EBIT) w wysokości 315,7 mln zł (wzrost o 19,4%).

W okresie 12 miesięcy 2017 roku Grupa osiągnęła niższy wynik na działalności finansowej w porównaniu z rokiem ubiegłym. Na zwiększenie straty z działalności finansowej wpłynęły głównie ujemne różnice kursowe z przeliczenia transakcji w walucie obcej oraz wyceny na dzień bilansowy.

Grupa Orbis zakończyła 2017 rok zyskiem netto na poziomie 232,4 mln zł, co oznacza wynik wyższy o 12,2% w stosunku do danych za 2016 rok.

Rachunek zysków i strat Orbis S.A.

w tys. złotych	2017	2016	2017/2016
Przychody netto ze sprzedaży	888 275	729 339	21,8%
EBITDAR	287 316	229 100	25,4%
<i>Marża EBITDAR (EBITDAR/Przychody)</i>	<i>32,3%</i>	<i>31,4%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
EBITDA operacyjna	279 567	221 280	26,3%
<i>Marża EBITDA (EBITDA/Przychody)</i>	<i>31,5%</i>	<i>30,3%</i>	<i>1,2 p.p.</i>
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) bez zdarzeń jednorazowych	154 403	116 239	32,8%
Wynik zdarzeń jednorazowych	16 925	18 991	-10,9%
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	171 328	135 230	26,7%
<i>Marża EBIT (EBIT/Przychody)</i>	<i>19,3%</i>	<i>18,5%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
Wynik na działalności finansowej	(15 046)	45 390	-
Zysk przed opodatkowaniem	156 282	180 620	-13,5%
Podatek dochodowy	(29 679)	(25 876)	-14,7%
Zysk netto	126 603	154 744	-18,2%

W 2017 roku spółka Orbis S.A. osiągnęła znacznie wyższy zysk z działalności operacyjnej w porównaniu do ubiegłego roku. Istotny wpływ na wzrost wyników z działalności operacyjnej miało zarejestrowane w dniu 1 września 2016 roku połączenie ze spółką Hekon-Hotele Ekonomiczne S.A., w wyniku którego Orbis przejął 25 hoteli tej spółki zależnej.

Ponadto, na pozytywne wyniki finansowe spółki Orbis w 2017 roku wpłynęła poprawa wyników operacyjnych. W większości hoteli Spółki w porównaniu do roku ubiegłego wzrosła średnia cena za pokój (przy frekwencji nieznacznie powyżej ubiegłorocznej), co przełożyło się na wzrost przychodów w przeliczeniu na 1 dostępny pokój. Był to przede wszystkim efekt elastycznej strategii cenowej dostosowanej do sytuacji na poszczególnych rynkach, wprowadzanych sezonowych ofert promocyjnych oraz atrakcyjnych pakietów biznesowych.

Największy przyrost liczby pokoi sprzedanych miał miejsce w segmencie gości indywidualnych, z przewagą gości przebywających w celach biznesowych. Najwyższy wzrost sprzedaży w tym segmencie odnotowano na rynku warszawskim oraz w Trójmieście. Istotny wzrost wystąpił także w segmencie gości korporacyjnych dzięki pobytom zarówno stałych, jak i nowych klientów oraz dzięki długoterminowym projektom realizowanym przez kluczowych klientów. W segmencie MICE również odnotowano większą liczbę gości, na co wpływ miały liczne targi, konferencje oraz duże wydarzenia kulturalne i sportowe organizowane w dużych miastach, w których zlokalizowane są hotele spółki Orbis, jak również pobyty załóg linii lotniczych.

Wzrost liczby gości w hotelach wpłynął pozytywnie na wartość osiągniętych w 2017 roku przychodów z gastronomii. Pozytywne efekty przyniósł również m.in. koncept restauracji *WineStone* w hotelach marki Mercure, połączenie baru i restauracji w hotelach Novotel (projekt *NOVO²*) oraz nowa koncepcja pod nazwą *WiseCafe*, promująca zdrową i zrównoważoną żywność.

Wraz ze wzrostem przychodów, który wynikał głównie z wyższej średniej ceny za pokój, odnotowano wzrost bezpośrednich kosztów działalności. Tempo wzrostu kosztów było jednak nieznacznie niższe niż dynamika przychodów, przy czym udział poszczególnych rodzajów kosztów w przychodach netto ze sprzedaży nie zmienił się w porównaniu z rokiem ubiegłym. Koszty działalności operacyjnej spółki Orbis w 2017 roku (w tym koszty wynajmu nieruchomości oraz amortyzacja) wyniosły 733,8 mln zł, tj. przyrosły o 19,4% w porównaniu do okresu 12 miesięcy 2016 roku. Wzrosły przede wszystkim koszty usług obcych, takich jak koszty w zakresie sprzedaży, koszty usług konserwacyjnych, koszty sprzątnięcia, ochrony, koszty outsourcingu oraz koszty IT. W porównaniu z rokiem ubiegłym wzrosły także koszty świadczeń pracowniczych, na co wpłynęło zwiększenie zatrudnienia, jak i podwyżki wynagrodzeń. Koszty zużycia materiałów i energii pozostały na poziomie z roku ubiegłego (uwzględniając koszty spółki Hekon-Hotele Ekonomiczne S.A. za 8 miesięcy 2016 roku), przy czym wzrost zużycia surowców w gastronomii związany bezpośrednio z większą sprzedażą usług gastronomicznych, został częściowo zniwelowany poprzez oszczędności w zużyciu energii.

W analizowanym okresie odnotowano również wzrost kosztów amortyzacji o 19,2% (z 105,0 mln zł w 2016 roku do 125,2 mln zł w 2017 roku). Jest to przede wszystkim rezultat połączenia z jednostką zależną we wrześniu 2016 roku, w wyniku którego Orbis przejął 25 hoteli. Efekt połączenia został częściowo zniwelowany wskutek zmniejszenia portfolio hotelowego spółki o 6 sprzedanych hoteli.

W efekcie powyższych zmian EBITDAR wyniósł 287,3 mln zł, tj. wzrósł o 25,4%, EBITDA operacyjna poprawiła się o 26,3% do poziomu 279,6 mln zł, zaś wynik z działalności operacyjnej bez zdarzeń jednorazowych wyniósł 154,4 mln zł, tj. był o 32,8% wyższy niż w okresie 12 miesięcy 2016 roku.

Spółka Orbis osiągnęła w 2017 roku dodatni wynik zdarzeń jednorazowych w wysokości 16,9 mln zł. Zysk na sprzedaży czterech hoteli o niestrategicznym dla niej znaczeniu (Mercure Jelenia Góra, Mercure Karpacz Resort, Mercure Toruń Centrum oraz ibis Katowice Zabrze), jak również trzech nieruchomości niehotelowych o łącznej wysokości 11,7 mln zł został powiększony o przychód z tytułu aktualizacji wartości aktywów trwałych (8,3 mln zł) oraz pomniejszony o koszty restrukturyzacji (3,2 mln zł). W efekcie Spółka wygenerowała wynik na działalności operacyjnej (EBIT) w wysokości 171,3 mln zł (wzrost o 26,7%).

W 2017 roku Spółka uzyskała znacznie niższy wynik na działalności finansowej w wysokości -15,0 mln zł w porównaniu do +45,4 mln zł w roku ubiegłym. Jest to z jednej strony efekt wzrostu kosztów finansowych (w głównej mierze na skutek naliczenia niezrealizowanych różnic kursowych od pożyczek udzielonych spółkom zależnym), a z drugiej spadku przychodów z działalności finansowej (efekt otrzymania niższej niż w roku ubiegłym dywidendy).

Orbis S.A. zakończył 2017 rok zyskiem netto na poziomie 126,6 mln zł, co oznacza wynik niższy o 18,2% w stosunku do danych za 2016 rok.

2. Realizacja programu inwestycji

Grupa Orbis zrealizowała w 2017 roku nakłady na majątek trwały w wysokości 622,1 mln zł, w ramach zatwierzonego na 2017 rok budżetu.

Okolo 75% wydatków inwestycyjnych, tj. 471,3 mln zł przeznaczono na realizację dwóch transakcji wykupu (tzw. *buy back*) łącznie sześciu hoteli zlokalizowanych w Budapeszcie leasingowanych dotychczas przez spółkę Accor Pannonia Hotels Zrt. Pierwsza transakcja sfinalizowana na początku stycznia 2017 roku dotyczyła hoteli: Mercure Budapest Korona, ibis Styles Budapest Center, ibis Budapest City, ibis Budapest Centrum i Mercure Budapest Buda. Cena ich nabycia (wraz z kosztami transakcji) wyniosła 291,6 mln zł. Z kolei w czerwcu 2017 roku nastąpił wykup hotelu Sofitel Budapest Chain Bridge, którego cena nabycia wyniosła 179,6 mln zł. Hotel

Sofitel Budapest Chain Bridge jest przedmiotem potencjalnej sprzedaży w związku z podpisaniem w kwietniu 2017 roku listu intencyjnego przez spółkę Accor Pannonia Hotels Zrt. oraz zewnętrznego inwestora. Obydwie transakcje wykupu z leasingu zostały zrealizowane poprzez nabycie 100% udziału w spółkach będących właścicielami ww. hoteli.

Wydatki inwestycyjne w kwocie 84,6 mln zł zostały przeznaczone na projekty rozwojowe. Największymi projektami inwestycyjnymi realizowanymi w 2017 roku były: modernizacja hotelu Novotel Poznań Centrum (powiązana z częściową zmianą marki hotelu na ibis), renowacja hotelu Novotel Kraków City West, odnowienie pokoi hotelowych na wszystkich 7 piętrach budynku hotelu Mercure Budapest City Center, jak również upgrade hotelu MGallery Praha Old Town do marki MGallery by Sofitel, którego efektem było 169 odnowionych pokoi hotelowych, zmodernizowane korytarze, hol, recepcja, restauracja, nowy bar oraz strefa fitness. Ponadto, w 2017 roku rozpoczęto prace renowacyjne w hotelu Mercure Budapest Buda, mające na celu przekształcenie hotelu z obecnej marki w hotel combo (tj. dwa hotele różnych marek: ibis oraz Mercure, działające w jednym budynku).

W analizowanym okresie rozpoczęły się również prace związane z budową nowych hoteli: ibis Styles Warszawa Centrum oraz ibis Styles Szczecin, których otwarcie planowane jest odpowiednio na IV kwartał 2018 roku oraz 2019 rok. W 2017 roku rozpoczął się również proces inwestycyjny związany z powstaniem hotelu ibis w Wilnie. Oddanie hotelu do eksploatacji planowane jest na III kwartał 2018 roku.

Pozostałe środki w wysokości 66,2 mln zł zostały przeznaczone na podniesienie standardu hoteli funkcjonujących w Grupie, podwyższenie poziomu bezpieczeństwa i ochrony przeciwpożarowej. Ponadto, w zakresie IT wydatki zostały poniesione na wymianę systemów recepcyjnych iPMS oraz wdrożenie projektu dostępu do internetu WiFi. Pozostałe nakłady w zakresie informatyki dotyczyły planowej wymiany i modernizacji elementów istniejącej infrastruktury IT w hotelach i Biurze Zarządu, wynikającej z okresu eksploatacji, polityki bezpieczeństwa, eliminacji przestarzałych technologicznie rozwiązań oraz bieżących potrzeb biznesowych.

3. Wybrane rezultaty i zjawiska wymagające monitorowania

Zgodnie z przyjętą strategią, ekspansja Grupy Orbis odbywa się zarówno poprzez zawieranie umów franczyzowych i o zarządzanie, jak również poprzez realizację własnych projektów inwestycyjnych w centrach biznesowych oraz stolicach państw Europy Wschodniej. Orbis monitoruje potencjalne przedsięwzięcia pod kątem maksymalizacji zwrotu z inwestycji, skupiając się na kluczowych lokalizacjach geograficznych, głównie w centrach miast. Grupa analizuje również umowy dzierżawy hoteli, rozważając ewentualne transakcje ich wykupu (buy-back). Równocześnie rozpatrywane są transakcje sprzedaży mniej istotnych dla Grupy aktywów z myślą o przyspieszeniu rozwoju w oparciu o wysoko rentowne inwestycje we własne hotele.

Ekspansja sieci hotelowej poprzez realizację własnych projektów inwestycyjnych oraz optymalizacja struktury aktywów, również pod kątem formy własności, stwarza konieczność zabezpieczenia odpowiednich źródeł finansowania, przy jednoczesnym utrzymaniu długu na bezpiecznym poziomie.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku dług netto Grupy wyniósł 327,8 mln zł (83,5 mln zł na koniec 2016 roku).

Wskaźniki finansowania odnotowały w 2017 roku następujące zmiany:

- Stopa zadłużenia zmniejszyła się z 31,8% w 2016 roku do 28,7% w 2017 roku, głównie wskutek całkowitej spłaty kredytu bankowego przez spółkę Orbis S.A. dokonanej w grudniu 2017 roku.
- Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym ukształtował się na poziomie 87,0% i był niższy o 1,9 p.p. w porównaniu z rokiem poprzednim. Jest to przede wszystkim efekt wzrostu aktywów trwałych, (głównie na skutek nabycia spółki 5 Hotel Kft. na Węgrzech), który przewyższył wzrost kapitałów własnych.
- Wskaźnik bieżącej płynności pogorszył się w porównaniu z rokiem ubiegłym i osiągnął poziomom 1,82 (2,34 w 2016 roku). Jest to efekt całkowitej spłaty kredytu dokonanej przez spółkę Orbis S.A. na koniec 2017 roku oraz wykorzystania środków pieniężnych zdeponowanych na koniec 2016 roku na rachunku escrow w związku z nabyciem zwrotnym pięciu hoteli leasingowanych dotychczas przez spółkę zależną Accor Pannonia Hotels Zrt.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Grupa posiadała niewykorzystane linie kredytowe w wysokości 66,2 mln zł z tytułu kredytów w rachunku bieżącym.

Zdaniem Zarządu nie istnieją obecnie okoliczności wskazujące na problemy z płynnością finansową oraz zagrożenie kontynuowania działalności przez Grupę.

4. Rynek hotelarski w Europie Środkowo-Wschodniej w 2017 roku

Rynek hotelarski w regionie Europy Środkowo-Wschodniej od kilku lat dynamicznie się rozwija. Pomimo rekordowych wyników odnotowanych w 2016 roku, podstawowe wskaźniki operacyjne hoteli wzrosły w 2017 roku w większości aglomeracji miejskich w Polsce oraz w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Rynek hotelarski jest silnie skorelowany z koniunkturą gospodarczą. W krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej, w których Grupa Orbis prowadzi działalność hotelową, w 2017 roku kontynuowane było ożywienie gospodarcze. Rozwojowi sektora hotelowego służyły m.in. poprawa sytuacji na rynkach pracy w regionie (tj. spadek stóp bezrobocia do rekordowo niskich, jednocyfrowych wartości w większości krajów regionu, wzrost popytu na pracę, wzrost dynamiki płac, etc.), wzrost zamożności społeczeństwa Europy Środkowo-Wschodniej, rosnące wydatki gospodarstw domowych, jak również zmiana modelu życia. Wzrost zamożności społeczeństw regionu, w połączeniu z rosnącym apetytem na aktywny sposób spędzania czasu oraz wzrostem liczby osób pracujących zdalnie, wpływają na rosnącą skłonność do podróżowania. Dobrobyt gospodarczy, rosnąca siła nabywcza społeczeństw oraz chęć odbywania podróży zwiększa zapotrzebowanie na spersonalizowane usługi turystyczne. Ponadto, oczekiwania gości rosną, wybór miejsca pobytu jest bardziej świadomy, a goście coraz częściej utożsamiają się np. z wybraną marką.

Dynamicznemu rozwojowi rynku hotelarskiego w 2017 roku w krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej sprzyjały również takie czynniki jak relatywnie niskie ceny, rozwój turystyki oraz poprawa infrastruktury transportowej w postaci nowych dróg, połączeń kolejowych i tanich połączeń lotniczych, jak również budowa nowych obiektów sportowych oraz konferencyjnych. Wzrost rynku hotelarskiego Europy Środkowo-Wschodniej jest również związany z postrzeganiem całego regionu jako bezpiecznego, w obliczu wciąż utrzymującej się niepewności gospodarczej i politycznej oraz zagrożenia terrorystycznego w Europie Zachodniej.

Na skłonność do podróżowania wpływ miała również bogata oferta kulturalno-sportowa regionu. W 2017 roku w największych miastach Europy Środkowo-Wschodniej miały miejsce liczne prestiżowe wydarzenia, w tym w Polsce były to m.in. Mistrzostwa Europy w piłce siatkowej mężczyzn, Mistrzostwa Europy w judo, Światowe Igrzyska Sportowców Nieolimpijskich The World Games 2017, piłkarskie Mistrzostwa Europy do 21 lat oraz żużlowe Grand Prix Polski czyli eliminacje do Mistrzostw Świata, natomiast w Budapeszcie odbyły się m.in. Mistrzostwa Świata w pływaniu, Mistrzostwa Świata w judo oraz festiwal muzyczny Sziget.

W 2017 roku, w głównych miastach Europy Środkowo-Wschodniej, obserwować można było wzrost wskaźników branżowych, opisujących sytuację na rynku hotelarskim, takich jak frekwencja, średnia cena oraz przychód na 1 dostępny pokój, przy czym główną siłą napędową wzrostu była cena za pokój.

Spośród miast, w których zlokalizowane są hotele Grupy Orbis, najwyższy przyrost frekwencji w porównaniu do roku poprzedniego zanotowano w Pradze (+2,9 p.p. w porównaniu do 2016 roku). Znaczący wzrost frekwencji odnotowano także na rynku budapesztańskim i warszawskim (odpowiednio +2,2 p.p i + 1,9 p.p.). Głównym czynnikiem wzrostu wskaźnika RevPAR były jednak średnie ceny pokoi w regionie. Najwyższy wzrost wskaźnika ARR w porównaniu do zeszłego roku, tj. powyżej 10%, wystąpił w Budapeszcie (+12,2%) i Warszawie (+11,6%).

Wzrosty zarówno frekwencji jak i średnich cen przełożyły się na ponadprzeciętne wzrosty wskaźnika RevPAR. Największy przyrost RevPAR na poziomie +15,5% zanotowano w Budapeszcie. Wśród miast Europy Środkowo-Wschodniej, w których działa Grupa, wysoki wskaźnik przychodu na 1 dostępny pokój odnotowały także hotele w Warszawie, Pradze i Wrocławiu.

Hotele zlokalizowane w Polsce w największym stopniu przyczyniły się do osiągniętych w 2017 roku wyników przez Grupę Orbis. Ich udział w przychodach skonsolidowanych ukształtował się na poziomie 60,9%. Warszawa, będąca kluczowym dla Grupy rynkiem, przoduje zarówno pod względem podaży obiektów hotelowych, jak i popytu na usługi noclegowe, w porównaniu do innych dużych miast Polski. Rynek ten cechuje niezmiennie od kilku lat wysoki poziom frekwencji, znaczny udział gości biznesowych oraz coraz liczniej pojawiający się w ostatnich latach turyści, przewaga pokoi należących do sieci hotelowych oraz szeroka oferta z segmentu hoteli luxury i upscale. Trójmiasto z kolei stanowi jedno z najbardziej atrakcyjnych lokalizacji dla nowych inwestycji na rynku hotelowym, co poparte jest generowanymi wynikami przez funkcjonujące już hotele. Na pozytywne wyniki trójmiejskich hoteli wpływ miało przede wszystkim postrzeganie aglomeracji jako atrakcyjnego miejsca turystycznego przez obcokrajowców, w szczególności przez mieszkańców Skandynawii ze względu na niższe ceny, jak i mieszkańców Obwodu Kaliningradzkiego. Ponadto Trójmiasto przeżywa od kilku lat ożywienie na rynku nieruchomości biurowych, jak również intensywny rozwój centrów z sektora usług dla biznesu. Duża rozpoznawalność Krakowa na arenie międzynarodowej sprawia, że miasto charakteryzuje się dużym udziałem obcokrajowców wśród gości hotelowych, co znajduje swoje odzwierciedlenie w poziomie obłożenia, jak i średniej cenie za pokój.

Wyniki hoteli Grupy Orbis zlokalizowanych na pozostałych rynkach, głównie na Węgrzech oraz w Czechach również są zadowalające. Perspektywiczna sytuacja na tych rynkach, m.in. dzięki szybko rosnącemu wskaźnikowi RevPAR, potwierdza słuszność decyzji o zakupie spółek zlokalizowanych w tych krajach w 2015 roku.

Wyniki osiągane przez hotele zlokalizowane w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce, są zdecydowanie niższe w porównaniu z wynikami hoteli zlokalizowanych w innych regionach Europy. O ile hotele działające w centralnej i wschodniej części Europy nie odbiegają znacząco w zakresie poziomu obłożenia od hoteli zlokalizowanych w pozostałej części kontynentu, o tyle średnia cena za pokój (ARR) jest dużo niższa, co ma swoje odzwierciedlenie w poziomie wskaźnika RevPAR. Źródłem niskiej średniej ceny w regionie Europy Środkowo-Wschodniej jest zarówno intensywna walka konkurencyjna o klienta między operatorami hotelowymi, jak również większy udział gości krajowych w stosunku do liczby gości zagranicznych.

Rosnąca wciąż liczba przyjazdów do krajów regionu Europy Środkowo-Wschodniej, zarówno w celach turystycznych, jak i w celach biznesowych, która przekłada się bezpośrednio na dobre wyniki branży hotelarskiej w ostatnich latach, stanowi zachętę, zarówno dla inwestorów lokalnych, jak i międzynarodowych do lokowania kapitału na tym rynku. W 2017 roku kontynuowany był wzrost podaży hoteli, szczególnie w topowych lokalizacjach regionu, jakimi są Warszawa, Budapeszt i Praga, który wpływa na rosnącą walkę konkurencyjną, w szczególności cenową. Polski rynek hotelarski wciąż jest rynkiem rozwijającym się, posiadającym znacznie mniejszą liczbę pokoi hotelowych przypadających na jednego mieszkańca w porównaniu z rynkami Europy Zachodniej. Przewiduje się, że w kolejnych miesiącach największą aktywność inwestycyjną będzie można zaobserwować właśnie w Warszawie, a także w Budapeszcie, ze względu na turystyczną i biznesową atrakcyjność tych miast, jak również ze względu na występujące w tych miastach możliwości zagospodarowania przestrzennego pod inwestycje hotelowe, co np. w przypadku Pragi jest ograniczone.

W Polsce i innych krajach regionu trwa budowa wielu nowych obiektów hotelowych, w tym pod znanymi międzynarodowymi markami. Udział markowych hoteli wzrasta w całym regionie Europy Środkowo-Wschodniej na skutek intensywnego w ostatnim czasie rozwoju franczyzy. Ponadto, coraz większą popularnością cieszą się obiekty łączące w sobie funkcje biurów czy obiektów handlowych z hotelami. Operatorzy hotelowi, aby móc konkurować z niesłabnącym już od dłuższego czasu rynkiem wynajmu prywatnych lokali, oferowanych m.in. na platformie rezerwacyjnej AirBnB, coraz częściej decydują się na wejście do segmentu apartoteli, czyli apartamentów wynajmowanych w systemie hotelowym (na doby). Hotele, aby przyciągnąć gości, muszą wyróżniać się na tle konkurencji, zapewniając więcej atrakcji, udogodnień, jak również zapewnić personalizację różnego rodzaju usług.

Uwzględniając powyższe fakty, pozytywne trendy na rynku hotelowym w regionie, dobre wyniki operacyjne oraz bezpieczną sytuację finansową, Rada Nadzorcza pozytywnie ocenia perspektywy rozwoju Spółki Orbis S.A. oraz jej Grupy Kapitałowej.

5. Ocena systemu kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, compliance oraz funkcji audytu wewnętrznego

Grupa Orbis narażona jest na szereg ryzyk, które mogą mieć niekorzystny wpływ na jej funkcjonowanie, sytuację finansową, operacyjną, jak również na jej marki oraz reputację.

Rada Nadzorcza wspólnie z Zarządem Orbis S.A. (Spółki Dominującej) regularnie analizuje otoczenie rynkowe i czynniki ryzyka, na które narażona jest Grupa Kapitałowa Orbis. Nowe projekty i planowane istotne transakcje są poddawane dokładnej analizie. W przypadku zmian przepisów, spółki należące do Grupy odpowiednio dostosowują do nich swoją działalność.

W Grupie Orbis wdrożony jest system kontroli wewnętrznej oraz system zarządzania ryzykiem. Rada Nadzorcza wraz z Zarządem monitoruje ryzyka pojawiające się w dynamicznie zmieniającym się środowisku zewnętrznym w celu wyeliminowania zagrożeń dla działalności i sytuacji finansowej Spółki i Grupy.

Kontrola wewnętrzna funkcjonująca w Grupie Orbis opiera się na kontroli funkcjonalnej sprawowanej przez kadrę kierowniczą w poszczególnych hotelach Spółki oraz jednostkach organizacyjnych Biura Zarządu. Kontrola ta oparta jest na procedurach operacyjnych oraz procedurach kontroli i nadzoru, wdrożonych w poszczególnych komórkach organizacyjnych.

Elementem zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych jest bieżący audyt systemu kontroli wewnętrznej sprawowany przez Zespół Audytu Wewnętrznego Orbis S.A. System kontroli wewnętrznej obejmuje najistotniejsze procesy Spółki, w tym obszary mające bezpośrednio lub pośrednio wpływ na prawidłowość sprawozdań finansowych. Audyty wewnętrzne przeprowadzane są na polecenie i w zakresie określonym przez Zarząd i w porozumieniu z Komitetem Audytu wyłonionym w Radzie Nadzorczej Spółki.

Rada Nadzorcza uznaje za prawidłowy wdrożony w Grupie Orbis system kontroli wewnętrznej oraz system zarządzania ryzykiem. W opinii Rady Nadzorczej, Zarząd Spółki Dominującej należycie monitoruje ryzyka pojawiające się w dynamicznie zmieniającym się środowisku zewnętrznym w celu wyeliminowania zagrożeń dla działalności i sytuacji finansowej Spółki i Grupy.

Spółka Dominująca posiada również wewnętrzny system compliance, którego bieżące funkcjonowanie realizowane jest przez Dział Prawny. W ramach systemu compliance, przede wszystkim monitorowana jest zgodność działań spółek należących do Grupy z obowiązującymi je regulacjami prawnymi. Praktyczne stosowanie systemu compliance obejmuje w szczególności analizę zmian prawa i ich ewentualny wpływ na funkcjonowanie Grupy oraz podejmowanie działań przygotowujących spółki Grupy do przedmiotowo istotnych zmian legislacyjnych, jak również zwiększenie świadomości pracowników (m.in. poprzez organizowane szkolenia) w zakresie obowiązków związanych z przestrzeganiem przepisów prawa w prowadzonej działalności i potencjalnych ryzyk wynikających z ich naruszenia. Ponadto, system compliance obejmuje czynności polegające na opracowywaniu lub opiniowaniu projektów (wzorów) umów i dokumentów wewnętrznych Grupy, jak również wydawanie interpretacji obowiązujących przepisów prawa oraz wyjaśnianie zgłaszanych lub stwierdzonych w toku działalności spółek z Grupy wątpliwości dotyczących praktycznego stosowania określonych regulacji prawnych. W ramach polityki compliance Spółka rozpoczęła intensywne działania w zakresie wdrożenia postanowień Rozporządzenia o Ochronie Danych Osobowych (RODO) oraz procedur przeciwdziałania korupcji. Mając powyższe na uwadze, Rada Nadzorcza pozytywnie ocenia funkcjonujący w Grupie system compliance.

6. Ocena wypełniania przez Spółkę obowiązków informacyjnych dotyczących stosowania zasad ładu korporacyjnego, określonych w Regulaminie Giełdy oraz przepisach dotyczących informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych

Zgodnie z zasadą zawartą w pkt II.Z.10.3 Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW 2016, Rada Nadzorcza sporządza i przedstawia Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu ocenę sposobu wypełniania przez Spółkę obowiązków informacyjnych dotyczących zasad ładu korporacyjnego, określonych w regulaminie Giełdy Papierów Wartościowych oraz przepisach dotyczących informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych. Przepisy te zawarte są w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku oraz uchylającego dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE (Dz. Urz. UE L 173 z 12.06.2014 z późn. zm. (zwanego dalej „Rozporządzeniem MAR”) oraz Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U. 2009 nr 33 poz. 259 z późniejszymi zmianami).

W związku regulacjami zawartymi w Rozporządzeniu MAR, Spółka wdrożyła wewnętrzne zasady analizy poszczególnych zdarzeń pod względem możliwości wystąpienia (zidentyfikowania) informacji poufnej, których podstawę stanowiły przesłanki wskazane w przepisach Rozporządzenia MAR oraz wyodrębnione przez Spółkę kryteria, uwzględniające rodzaj, charakter, rozmiar i specyfikę branżową prowadzonej przez Spółkę działalności gospodarczej, jak również dane historyczne, uwzględniające wpływ poszczególnych raportów i zawartych w nich informacji na zachowania akcjonariuszy. Ponadto, Spółka realizując obowiązki informacyjne, kierowała się zasadami otwartej, przejrzystej i skutecznej polityki informacyjnej i komunikacji z rynkiem i inwestorami. W odniesieniu do zasad ładu korporacyjnego Spółka, za pośrednictwem raportu bieżącego nr 1/2016 (EBI) z dnia 29 stycznia 2016 roku, poinformowała o zakresie stosowania zasad ładu korporacyjnego wynikających z obowiązujących od dnia 1 stycznia 2016 roku „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW 2016”. Wszelkie informacje wynikające z przyjętych przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego publikowane były na stronie internetowej www.orbis.pl/o-firmie/lad-korporacyjny. Ponadto, w Sprawozdaniu Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Orbis oraz Orbis S.A. za rok 2017, zamieściła jako wyodrębnioną część tego sprawozdania, deklarację określającą stosowane zasady ładu korporacyjnego,

wynikające z „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW”. W ocenie Rady Nadzorczej oświadczenie to w sposób szczegółowy opisuje zagadnienia z zakresu ładu korporacyjnego i zawiera informacje wyszczególnione w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

W związku powyższym Rada Nadzorcza ocenia, że Spółka w sposób prawidłowy wypełnia obowiązki informacyjne wynikające z regulacji prawnych, zwłaszcza w zakresie stosowania zasad ładu korporacyjnego oraz przepisów dotyczących informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych.

7. Ocena racjonalności prowadzonej działalności sponsoringowej, charytatywnej oraz innej o zbliżonym charakterze.

Orbis S.A. we współpracy z instytucjami pozarządowymi i społecznymi w krajach Europy Wschodniej, realizuje programy zapobiegające krzywdzeniu dzieci i młodzieży, wykluczeniu społecznemu, wspierające pozycję kobiet w środowisku zawodowym, edukację i profesjonalizację branży hotelarskiej, jak również wspiera program zalesiania terenów zagrożonych nielegalną wycinką drzew w Transylwanii (Rumunia) oraz program „Kosztela” przyczyniający się do ochrony i rozwoju tradycyjnych sadów owocowych w Polsce.

Ww. programy społeczne i środowiskowe realizowane są ze środków obrotowych Orbis S.A., przy wsparciu pracowników Orbis S.A. i zaangażowaniu gości hotelowych.

Najważniejsze projekty społeczne i środowiskowe Orbis w 2017 roku to:

- „Kodeks Postępowania, mający na celu ochronę dzieci i młodzieży przed wykorzystywaniem seksualnym w turystyce” – program prewencyjny i uświadamiający o negatywnych zjawiskach społecznych, realizowany z Fundacją Dajemy Dzieciom Siłę w Polsce oraz ze stowarzyszeniem ECPAT w Polsce, na Węgrzech, w Czechach, Litwie oraz w Rumunii;
- „Women At AccorHotels Generation” – korporacyjna sieć kobiet pracujących w Orbis S.A. i jej spółkach zależnych, której celem jest zwiększenie kompetencji przywódczych, zbudowanie większego komfortu pracy oraz wzajemna inspiracja. Sieć WAAG zrzesza ponad 220 osób a swoją działalność w 2017 roku skoncentrowała na Polsce, Rumunii i Węgrzech;
- „Plant for the Planet” – program polegający na przekazywaniu 50% oszczędności wygenerowanych z tytułu optymalizacji zużycia ręczników w hotelach Orbis S.A., na zakładanie i rozwój starych sadów owocowych w Polsce. Program jest realizowany dzięki zaangażowaniu gości hotelowych i współpracy z The Pur Projet SARL, z Fundacją AgriNatura w Polsce oraz z fundacją Mihai Eminescu Trust w Rumunii;
- „Izba Gospodarcza Hotelarstwa Polskiego” (IGHP) – wsparcie organizacji samorządu gospodarczego branży hotelowej i gastronomicznej w Polsce w kontaktach z administracją państwową na szczeblu lokalnym, regionalnym, krajowym oraz w Unii Europejskiej.

Działalność sponsoringowa i charytatywna realizowana jest zgodnie z przyjętymi priorytetami komunikacji korporacyjnej i marketingowej Grupy oraz znajduje oparcie w dokumencie „Karta etyki i społecznej odpowiedzialności biznesu” oraz realizowana jest w krajach, gdzie Grupa prowadzi działalność.

Rada Nadzorcza pozytywnie ocenia działania sponsoringowe i charytatywne Spółki, które jako racjonalne i społecznie użyteczne, stanowią pozytywny wkład w rozwój świadomości nt. wpływu branży hotelarskiej na ochronę środowiska i otoczenie społeczne.

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Jan Ozinga


.....

Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej

Jacek Kseń


.....

Członkowie Rady Nadzorczej

Franck Gervais


.....

Laurent Francois Picheral


.....

Artur Gabor


.....

Andrzej Procajło


.....

Christian Karaoglanian


.....

Andrzej Przytuła


.....

Jean-Jacques Morin

.....

Jarosław Szymański


.....

**Concise Evaluation of the Corporate Standing
of the Orbis Group and Orbis S.A.
for 2017**

submitted to the General Meeting of Shareholders

The year 2017 was a year filled with business and financial successes for the Orbis Group. The results achieved in the past year prove the rightness of the strategy to create value of the Orbis Group based on three pillars, namely *Performance* (attainment of operational results), *Portfolio* (development of the hotel network) and *People* (focusing on guests and employees). Strong financial standing of the Group, experience in running investment projects, effective revenue management combined with favourable macroeconomic environment enabled the Orbis Group to strengthen its position of a leader of the hospitality industry in the Central and Eastern Europe and to achieve a record-high performance.

Entering new markets in January 2015 made the Group much more agile and opened up new possibilities to further build its value. Moreover, signing the Master Licence Agreement gives the Orbis Group the right to operate hotels under AccorHotels brands in 16 countries for 20 years (until 2035). As a result of carried out transactions, the Orbis Group has significantly expanded the scale of its operations from less than 70 hotels located mainly in Poland and partly in the Baltic States at the end of 2014 to 124 hotels across Central and Eastern Europe at the end of December 2017.

To reinforce its market presence, the Orbis Group has decided to expand its portfolio by adding Adagio, the no. 1 aparthotels brand in Europe that offers the service of apartment rental in a hotel system (per night).

In line with the adopted strategy, the Orbis Group expands by both entering into franchise and management agreements and by deploying own investment projects in business hubs and capital cities of the Central and Eastern Europe. As at December 31, 2017, the Orbis network comprised 124 hotels (20 420 rooms) as compared to 116 hotels (19 741 rooms) at the end of 2016, with the asset light and asset heavy hotel proportion of 40% to 60%. Franchise and management agreements boost the presence of our hotel brands across countries of the Central and Eastern Europe without the need to invest capital in hotel construction and maintenance. Through 2017, the Orbis Group developed its hotel network by opening 8 new asset-light hotels, (i.e. 5 franchise hotels and 3 managed hotels) that offer 650 new rooms in total and entered two new markets: Serbia and Bosnia & Hercegovina. Moreover, 13 new agreements were signed (approximately 1 600 new rooms) in the past year, while the development plan of the Orbis Group provides for the inclusion of almost 38 new hotels (over 5 000 rooms) operating on the basis of franchise and management agreements into the network by the year 2020.

In 2017, the Orbis Group also continued its own subsidiary hotel projects, i.e. the construction of the ibis Styles Warszawa Centrum hotel, the ibis Styles Szczecin hotel and the ibis hotel in Vilnius, which are scheduled to open in 2018 and 2019. Moreover, the Group carried out a number of upgrading projects in hotels located in major cities aimed at improving product quality and boosting the competitiveness of the Group's hotels. The largest investment projects were carried out in the following hotels: the Novotel Poznań Centrum hotel (division of the hotel and its partial rebranding into ibis), the Novotel Kraków City West hotel, the Mercure Budapest City Center hotel, the Mercure Budapest Buda hotel, and the MGallery Praha Old Town hotel. The total value of expenditures incurred for development projects and other expenditures allocated for upgrading the standard of the operating hotels equalled PLN150.8 million in 2017.

In order to optimize the hotel portfolio, in 2017 the Group sold four hotels of non-strategic importance for the Group, including the Mercure Jelenia Góra hotel, the Mercure Karpacz Resort hotel, the Mercure Toruń hotel and the ibis Katowice Zabrze hotel, as well as signed preliminary sale agreements of the ibis budget Toruń hotel and a real property built up with an undeveloped building initially targeted as an ibis hotel. Long-term franchise agreements were signed alongside the sale agreements, by virtue of which the above mentioned properties will continue to operate as hotels under AccorHotels brands.

Furthermore, to optimize the hotel business by eliminating the lease-associated costs, two buy back transactions of six leased hotels located in Budapest, so far leased by Accor Pannonia Hotels Zrt., were finalized in 2017. Five Hungarian hotels operating under the Mercure, ibis and ibis Styles brands were bought back in January, while the Sofitel Budapest Chain Bridge hotel was bought back in June. At the same time, the Sofitel Budapest Chain Bridge hotel may potentially be sold in connection with the signing, in April 2017, of a letter of intent by Accor Pannonia Hotels Zrt. and an external investor.

One of priorities in 2017 was the implementation of the *Feel Welcome* hotel guest service program which involves actions aimed at increasing guest satisfaction with their stay in Orbis Group's hotels. Every guest should always feel welcome and awaited in Orbis hotels. Positive impressions and experiences, personalisation of guest's stay as well as providing high quality services contribute to the building of long-term relations with customers and strengthening the loyalty of hotel guests to the brand.

In 2017, the Orbis Group continued the process of cultural transformation, which involved increasing the role of employees in the Group's development, recruiting and retaining talented employees, supporting digital transformation, launching a new leadership model and introducing modern training and development programs.

Corporate Social Responsibility represents a significant aspect of the Orbis Group's operations. In cooperation with non-governmental organisations and social institutions in the countries of the Central and Eastern Europe, the Group carries out programs aimed at preventing child and youth abuse, fighting social exclusion and supporting the position of women in the professional environment as well as education and professionalization in the hospitality industry. Furthermore, the Group supports the reforestation program of areas threatened by illegal logging in Transylvania (Romania) and the "Kosztela" program contributing to the protection and development of traditional orchards in Poland. Moreover, managing the diversity of employees, optimisation of water and energy consumption, and ecological investments are merely a few examples of the Group's efforts in this area. In the past year, the Group continued to pursue its strategy of sustainable development named "Planet 21". The Group takes care of the environment, acts responsibly with regard to people, promotes best practices and shares its experiences with other representatives of the hospitality industry.

To summarise, 2017 was a special year for the Orbis Group. Through its actions, the Group confirmed the pursuit of its strategic plan based on getting most of the capital employed, striving at operational excellence and being a CSR trendsetter.

1. Key Results of the Orbis Group and Orbis S.A.

Operating ratios of the Orbis Group	2017	2016	2017/2016
Operating ratios of owned hotels*			
Occupancy Rate (%)	74.0	72.4	1.6 p.p.
Average Room Rate (ARR) (net of VAT) in PLN	249.6	233.8	6.8%
Revenue per Available Room (RevPAR) in PLN	184.8	169.2	9.2%

* reported data

During 12 months of 2017, the Revenue per Available Room (RevPAR) in owned hotels of the Group stood at PLN 184.8, i.e. was by 9.2% higher as compared to figures for 2016. This result was attained mainly thanks to higher Occupancy Rate (by 1.6 p.p.) and higher Average Room Rate (ARR) (by 6.8%).

The RevPAR ranged from PLN 135.0 in economy hotels to PLN 211.2 in Up & Midscale hotels.

RevPAR figures differed across geographical segments as well. RevPAR was the highest in hotels operating in other countries (Lithuania, Romania and Slovakia), standing at PLN 223.2. Hotels operating in the Czech Republic and Hungary reported a RevPAR of PLN 205.9 and PLN 205.1 respectively in 2017. An increase in RevPAR to the level of PLN 172.5, was reported in Polish hotels of the Orbis Group. The RevPAR growth rate ranged from 0.5% in the Other countries group to 11.9% in Hungary in 2017. Both the Occupancy Rate (apart the Other countries group, where the Occupancy Rate remained at past year's level) and the Average Room Rate (ARR) increased in 2017 in all the regions where the Orbis Group operates its hotels.

Income statement of the Orbis Group

PLN thousand	2017	2016	2017/2016
Net sales	1 458 073	1 382 879	5.4%
EBITDAR	532 390	489 216	8.8%
<i>EBITDAR margin (EBITDAR/Revenues)</i>	<i>36.5%</i>	<i>35.4%</i>	<i>1.1 p.p.</i>
Operating EBITDA	468 349	389 613	20.2%
<i>EBITDA margin (EBITDA/Revenues)</i>	<i>32.1%</i>	<i>28.2%</i>	<i>3.9 p.p.</i>
Operating profit (EBIT) without the effects of one-off events	304 282	241 409	26.0%
Result of one-off events	11 395	23 068	-50.6%
Operating profit (EBIT)	315 677	264 477	19.4%
<i>EBIT margin (EBIT/Revenues)</i>	<i>21.7%</i>	<i>19.1%</i>	<i>2.6 p.p.</i>
Net result from financing activities	(29 115)	(12 557)	-131.9%
Profit before tax	286 562	257 154	11.4%
Income tax expense	(54 121)	(50 007)	-8.2%
Net profit	232 441	207 147	12.2%

In 2017, the Orbis Group generated much higher revenues and net profit as compared to the past year. The improvement of operating results in all the countries of the Central and Eastern Europe where the Group operates contributed to the positive financial result of the Orbis Group in 2017. Positive business trends in these countries, solid demand for hospitality services lasting throughout 2017 as well as numerous promotional actions and flexible pricing strategy tailored to the current conditions on each individual market contributed to increase in the business ratios, namely the Occupancy Rate and the Average Room Rate and, consequently, to the increase in the Revenue per Available Room (RevPAR) in the Group's hotels. Across segments, the number of hotel guests increased in the corporate segment in all the countries of the region where the Orbis Group operates. A positive trend was also observed in the segment of tourist groups in hotels located in Poland, Hungary and Lithuania, whereas the number of rooms sold in this segment in the Czech Republic decreased. A significant growth momentum was also reported in the segment of individual guests travelling for business (mainly in Warsaw, Tricity, Prague and Bucharest hotels). On the other hand, a decrease in revenues from the MICE segment was reported in Lithuania and Romania, whereas the number of rooms sold in this segment increased in Poland and Hungary, which was attributable to numerous trade fairs, conferences, cultural and sporting events held in major cities in Poland as well as in Budapest. As a result, the Group's net sales in 2017 were at the level of PLN 1 458.1 million, i.e. rose by 5.4% as compared to the past year. Across geographical segments, the highest share to the Group's net sales was contributed by hotels located in Poland (60.9%) and in Hungary (24.4%), followed by the Czech Republic (8.4%) and other countries (6.3%).

There were no significant changes in the structure of Group's revenues from major products and services versus 2016. During 12 months of 2017, room revenue totalled PLN 998.2 million (68.5% of total revenues), the food&beverage revenue stood at PLN 370.2 million (25.4% of total revenues), while revenues from franchise and management amounting to PLN 23.8 million contributed 1.6% to the Group's revenue. Other revenue, comprising chiefly proceeds from real property and car park rentals, amounted to PLN 65.9 million and accounted for 4.5% of consolidated revenue.

The growing Occupancy Rate in the Group's hotels in 2017 resulted in an increase in direct operating costs, although the share of individual types of costs in net sales remained unchanged as compared to the past year. The highest increase was reported in costs of outsourced services, including mainly costs of services related to sales, which are directly related to the number of hotel guests. These services include mainly services provided by reservation system operators, costs of loyalty programs and commissions for sales agents. Costs of outsourced staff services, laundry and cleaning costs, security costs with maintenance and repair costs have increased as well. Compared to 2016, the employee benefits' expenses also increased as a result of higher employment as well as salary and wage increases. The higher level of costs of raw materials and energy used is directly connected with higher volume of food&beverage sales.

Growth in expenses was lower than the revenue growth momentum. Consequently the Group generated EBITDAR of PLN 532.4 million, which translates into an increase by 8.8% versus 2016.

In 2017, the rental expenses went down, while depreciation and amortisation went up at the same time. It is the result of a buyback transaction of six formerly leased hotels as well as a growth in the value of assets thanks to capital expenditure incurred on new and existing hotels.

As a result of the above, the operating EBITDA grew by 20.2% up to PLN 468.3 million, while the operating result excluding one-off events amounted to PLN 304.3 million, i.e. improved by 26.0% against 12 months of 2016.

In 2017, the Orbis Group reported positive result of PLN 11.4 million from one-off events. Gain of PLN 12.1 million from the sale of real property has been increased by fixed assets impairment (PLN 6.7 million), and reduced by restructuring costs (PLN 4.0 million) and other costs (PLN 3.4 million), including costs incurred in connection with the buyback of leased hotels. As a result, the Group generated operating profit (EBIT) in the amount of PLN 315.7 million (growth by 19.4%).

During 12 months of 2017, the Group generated lower result on financing activities as compared to the past year. The increase of the loss on financial activities was attributable mainly to the exchange rate losses on the balance of transactions in foreign currencies and their measurement as at the balance sheet date.

The Orbis Group closed the year 2017 with a net profit of PLN 232.4 million, so the result was by 12.2% higher compared to figures for 2016.

Income statement of Orbis S.A.

PLN thousand	2017	2016	2017/2016
Net sales	888 275	729 339	21.8%
EBITDAR	287 316	229 100	25.4%
<i>EBITDAR margin (EBITDAR/Revenues)</i>	<i>32.3%</i>	<i>31.4%</i>	<i>0.9 p.p.</i>
Operating EBITDA	279 567	221 280	26.3%
<i>EBITDA margin (EBITDA/Revenues)</i>	<i>31.5%</i>	<i>30.3%</i>	<i>1.2 p.p.</i>
Operating profit (EBIT) without the effects of one-off events	154 403	116 239	32.8%
Result of one-off events	16 925	18 991	-10.9%
Operating profit (EBIT)	171 328	135 230	26.7%
<i>EBIT margin (EBIT/Revenues)</i>	<i>19.3%</i>	<i>18.5%</i>	<i>0.8 p.p.</i>
Net result from financing activities	(15 046)	45 390	-
Profit before tax	156 282	180 620	-13.5%
Income tax expense	(29 679)	(25 876)	-14.7%
Net profit	126 603	154 744	-18.2%

In 2017, Orbis S.A. generated significantly higher operating profit than in the past year. The registration, on September 1, 2016, of the merger with Hekon-Hotele Ekonomiczne S.A. had a major impact upon the improvement of the operating results. Under this merger, Orbis took over 25 hotels of the subsidiary company.

Moreover, improvement of operating results also contributed to the positive financial result of Orbis S.A. in 2017. In most hotels of the Company, as compared to the past year, the Average Room Rate increased (with the Occupancy Rate being slightly above past year's level), which translated to higher Revenue per Available Room. This was above all the effect of a flexible pricing strategy matched to the conditions prevailing at individual markets, introducing seasonal promotional offers and attractive business packages. The largest increase in the quantity of rooms sold was reported in the segment of individual guests, with predominance of guests traveling on business. The highest sales growth in this segment was reported by hotels in Warsaw and in Tri-City. A significant increase was also reported in the corporate guest segment thanks to both regular and new customers as well as key account long-term projects. The MICE segment also reported an increase in the number of guests, which was attributable to numerous trade fairs, conferences, cultural and sporting events held in large cities where Orbis hotels are located, as well as airline crew stays.

Growth in the number of guests had a positive impact on the value of food&beverage revenues in 2017. Positive effects were owed to the concept of *WineStone* restaurant in Mercure hotels, joined bars and restaurants in Novotel hotels (the *NOVO²* project) as well as a new concept – *WiseCafe* which integrates the healthy and sustainable food trend.

The growth of revenues resulting predominantly from the Average Room Rate increase was accompanied by an increase of direct operating expenses. Growth in expenses was slightly lower than the revenue growth momentum, although the share of individual types of costs in the net sales remained unchanged as compared to the past year. Operating expenses of Orbis in 2017 (including rental expense and depreciation/amortisation) totalled PLN 733.8 million, i.e. were by 19.4% higher than in 12 months of 2016. Above all, increases were reported in the costs of third-party services, such as the costs of services related to sales, costs of maintenance services, cleaning costs, security costs, outsourced services and IT costs. The cost of employee benefits also increased compared to the past year, mainly due to an increase in employment as well as salary increases. Costs of raw materials and energy consumption remained at the same level as in the past year (taking into account the costs of Hekon-Hotele Ekonomiczne S.A. for 8 months in 2016). The increase in the consumption of raw materials in the food and beverage segment which was directly related to the increased food and beverage sales was partly compensated by energy savings.

The depreciation and amortisation went up by 19.2% in the reporting period (from PLN 105.0 million in 2016 to PLN 125.2 million in 2017). It is mainly a result of the merger with the subsidiary in September 2016, as a result of which Orbis took over 25 hotels. The effect of merger was partly offset by the reduction in the Company's portfolio of hotels due to the sale of 6 hotels.

As a result of the above, EBITDAR grew by 25.4% and amounted to PLN 287.3 million, operating EBITDA grew by 26.3% up to PLN 279.6 million, while the operating result excluding one-off events amounted to PLN 154.4 million, i.e. improved by 32.8% against 12 months of 2016.

In 2017, Orbis S.A. reported positive result of PLN 16.9 million from one-off events. Profit from sale of four non-strategic hotels (the Mercure Jelenia Góra hotel, the Mercure Karpacz Resort hotel, the Mercure Toruń Centrum hotel and the ibis Katowice Zabrze hotel), as well as three non-hotel real properties for a total sum of PLN 11.7 million was increased by impairment gain on non-current assets (PLN 8.3 million) and reduced by restructuring costs (PLN 3.2 million). As a result, the Company generated operating profit (EBIT) in the amount of PLN 171.3 million (growth by 26.7%).

In 2017, the Company generated also a net finance income of PLN -15.0 million as compared to PLN +45.4 million in the past year. On the one hand, this is the effect of an increase in finance costs (as a result of calculation of unrealized foreign exchange differences on loans granted to subsidiaries) and, on the other hand, a decrease in finance income (mainly as the result of receiving lower dividend as compared to the past year).

Orbis S.A. ended the year 2017 with a net profit of PLN 126.6 million, i.e. by 18.2% lower as compared to 2016.

2. Progress of the Investment Program

In 2017, Orbis Group expended PLN 622.1 million on property, plant and equipment, in line with the 2017 authorised budget.

Approximately 75% of capital expenditure, i.e. PLN 471.3 million was allocated for two buy back transactions of a total of six hotels located in Budapest, so far leased by Accor Pannonia Hotels Zrt. The first transaction was finalised at the beginning of January 2017 and involved the following five hotels: the Mercure Budapest Korona, the ibis Styles Budapest Center, the ibis Budapest City, the ibis Budapest Centrum and the Mercure Budapest Buda. The total acquisition price for the abovementioned hotels (including transaction costs) equalled PLN 291.6 million. On the other hand, the buy-back transaction of the Sofitel Budapest Chain Bridge hotel for a purchase price of PLN 179.6 million took place in June 2017. The Sofitel Budapest Chain Bridge hotel may potentially be sold in connection with the signing, in April 2017, of a letter of intent by Accor Pannonia Hotels Zrt. and an external investor. Both these transactions were implemented by way of acquisition of 100% stake in the companies that owned these hotels.

The sum of PLN 84.6 million was appropriated for investment projects. The largest investment projects implemented in 2017 included the modernisation of the Novotel Poznań Centrum hotel (involving its partial rebranding into ibis), the renovation of the Novotel Kraków City West hotel, renovation of hotel rooms on all the 7 floors of the Mercure Budapest City Center hotel building as well as the upgrade of the MGallery Praha Old Town hotel to the MGallery by Sofitel brand, as a result of which 169 hotel rooms were renovated and the corridors, the lobby, the restaurant were modernized, and new bar and a fitness centre were created. Moreover, in 2017 major renovation works aimed at transforming the Mercure Budapest Buda hotel from the current brand into a combo hotel (i. e. two hotels of different brands, ibis and Mercure, operating in the same building) were started.

During the reporting period, works relating to the construction of new hotels, namely ibis Styles Warszawa Centrum and ibis Styles Szczecin, scheduled to be opened, respectively, in the 4th quarter of 2018 and in 2019, were commenced. The investment process related to the construction of ibis hotel in Vilnius also started in 2017. The hotel is to be opened for operations in the third quarter of 2018.

Other expenditure in the amount of PLN 66.2 million was allocated for upgrading the standard of hotels operating in the Group, increasing their security and fire safety. Moreover, expenditures on IT were focused on the replacement of the iPMS reception desk systems and implementation of the WiFi Internet access project. Other IT expenditure was allocated for regular replacement and upgrading of components of the existing IT infrastructure in hotels and in the Head Office resulting from the period of operation, the security policy, the need to eliminate technologically outdated solutions and the current business needs.

3. Selected Results and Issues to be Monitored

In line with the adopted strategy, the Orbis Group expands by both entering into franchise and management agreements and by deploying own development projects in business hubs and capital cities of Eastern Europe. Orbis monitors potential projects in terms of maximising return on investment, focusing on key geographical locations, mainly in city centres. Furthermore, the Group also analyses hotel lease agreements and contemplates potential buy-back transactions. At the same time, the Group considers transactions of sale of assets of least significance for the Group with an aim to accelerate the development based on highly profitable investments in its subsidiary hotels.

The expansion of the hotel network through own investment projects and optimisation of the structure of assets, also in terms of type of ownership, creates a need to secure proper sources of financing and at the same time maintain debt at a safe level.

As at December 31, 2017, the net debt of the Group totalled PLN 327.8 million (PLN 83.5 million at the end of 2016).

Major changes in 2017 have been reported as regards the following ratios:

- The debt-to-equity ratio went down from 31.8% in 2016 to 28.7% in 2017, in particular, primarily owing to the repayment of the total amount of the bank loan made by Orbis S.A. in December 2017.
- The non-current asset cover ratio was at the level of 87.0% and was lower by 1.9 p.p. as compared to the past year. It is above all the effect of increase in non-current assets, mainly as a result of acquisition of 5 Hotel Kft. in Hungary, which was greater than the increase in equity.
- The current ratio worsened as compared to past year and remains at a level of 1.82 (2.34 in 2016). This is a result of pay-off of the credit facility by Orbis S.A. at the end of 2017 and utilization of the funds deposited at the end of 2016 on the escrow account for the purpose of buying back five hotels which had so far been leased by the subsidiary Accor Pannonia Hotels Zrt.

As at December 31, 2017, the Orbis Group had unused credit lines amounting to PLN 66.2 million under an overdraft facility.

In the opinion of the Management Board of the parent company, presently there exist no circumstances that would indicate a threat to the Group's ability to continue as a going concern.

4. Central & Eastern Europe Hotel Market in 2017

The hotel market in the Central and Eastern European region has been developing dynamically for a number of years. Despite record-breaking results of 2016, the key hotel operating ratios improved in 2017 in most urban centres in Poland and in the countries of the Central and Eastern Europe.

The hotel market is strongly correlated with economic trends. In the countries of the Central and Eastern Europe, where the Orbis Group currently pursues its hotel business, the economic recovery was continued in 2017. The improvement of the labour market in the region (i.e. the decline of the unemployment rate to record-low, single-digit values in most countries in the region, growth in the demand for labour, increased salaries and wages growth dynamics, etc.), growing wealth of Central and Eastern European societies, increased household spending and changing model of life contributed to the development of the hospitality sector. Increasing affluence of societies in the region coupled with growing appetites for active leisure time and ever increasing numbers of people doing remote work contribute to the growing propensity to travel. Economic prosperity, increasing purchasing power in the societies and a desire to travel foster the need for personalized tourist service. Furthermore, guest expectations are growing, venue selection becomes more and more premeditated and guests increasingly identify themselves with e.g. a chosen brand.

Factors such as relatively low prices, growth of tourism and improvement of transportation infrastructure in the form of new roads, railway connections and cheap flights as well as construction of new sporting and conference facilities also boosted the dynamic development of the hotel market in the countries of Central and Eastern Europe in 2017. The growth in the hotel market of the Central and Eastern Europe is also correlated with the entire region being perceived as safe in the face of continued economic and political uncertainty and terrorist threat in the Western Europe.

The propensity to travel will also be impacted by a range of cultural and sporting events. A number of high-profile events took place in the major cities of Central and Eastern Europe in 2017, including Poland. These events included, amongst others, the Men's European Volleyball Championship, the European Judo Championships, The World Games 2017, the UEFA European Under-21 Championship, the Speedway Grand Prix Poland and World Cup qualifications. The World Championships in swimming, judo Championship, and the Sziget music festival took place in Budapest.

In 2017, the growth of the hospitality industry ratios which depict the condition of the hotel market, such as the Occupancy Rate, the Average Room Rate, and the Revenue per Available Room, were observed in major cities of the Central and Eastern Europe, while the Room Rate was the key growth driver.

From among the cities where Orbis Group hotels are located, the highest increase in Occupancy Rate as compared to the past year was reported in Prague (+2.9 pp as compared to 2016). Considerable increases in Occupancy Rates have also been reported on the Budapest and Warsaw markets (respectively +2.2 pp and + 1.9 pp). The main driver of the RevPAR growth were, however, the average room rates in the region. The highest ARR growth as compared to the past year, i.e. above 10%, was reported in Budapest (+12.2%) and Warsaw (+11.6%).

Growth of both the Occupancy Rate as well as the Average Room Rates translated into above-average increase of the RevPAR. The steepest increase in RevPAR at the level of 15.5% was reported in Budapest. Among the Central and Eastern Europe cities where the Group operates, high RevPAR was reported in hotels in Warsaw, Prague, and Wrocław.

Hotels located in Poland contributed to the greatest extent to the results achieved by the Orbis Group in 2017. Their share in consolidated revenues totalled 60.9%. Warsaw, which is the key market for the Orbis Group, is the leader both in terms of the number of hotels and the demand for accommodation services (as compared to other major Polish cities). The typical features of this market for a number of years have been the high Occupancy Rate, a significant share of business guests and a growing volume of tourists in the recent years, predominance of rooms in networked hotels and an extensive range of luxury and upscale hotels. The Tri-City is, on the other hand, one of the most attractive locations for new investment projects in the hospitality market, as revealed in the results generated by the hotels operating in this market. The good performance of Tri-City hotels was attributable above all to the city being perceived by foreigners (in particular by Scandinavian visitors as well as residents of the Kaliningrad Region) as an attractive tourism destination due to lower prices. In addition, for a number of years now, the Tri-City has been experiencing recovery in the office space market as well as intensive development of the business services sector. High recognition of Krakow on the international arena attracts numerous foreigners to the city to constitute a major share of hotel guests, which is reflected in the Occupancy Rate and the Average Room Rate.

The performance of Orbis Group hotels located on other markets, mainly in Hungary and the Czech Republic, is also satisfactory. The outlook for these markets, amongst others thanks to the rapidly growing RevPAR, confirms the rationality of the decision to take over companies located in these countries in 2015.

The performance of hotels located in the countries of Central and Eastern Europe, Poland included, are much below the results reported by hotels located in other regions of Europe. Although in terms of the Occupancy Rates the hotels operating in the Central and Eastern parts of Europe do not diverge significantly from hotels located in the remaining parts of the continent, their Average Room Rate (ARR) is much lower, which is reflected in the RevPAR level. This low Average Room Rate in the Central and Eastern European region stems both from an intense competitive struggle for customers between hotel operators as well as a larger share of domestic visitors as compared to foreign visitors.

The continually growing number of arrivals to Central and Eastern European countries, both for tourism as well as for business, which directly translates into good results of the hospitality industry in recent years, is an incentive for both local and international investors to invest in this market. In 2017, the number of hotels in the market continued to grow, especially in the top destinations of the region, such as Warsaw, Budapest and Prague, and contributed to the intensified competitive struggle, especially in terms of prices. The Polish hotel market is still a developing market, with a much lower number of hotel rooms per capita than in the Western Europe. It is anticipated that the highest investment activity will be observable in Warsaw and in Budapest due to the attractiveness of these cities in terms of tourism and business as well as due to their opportunities of spatial development for hotel investments (limited in the case of, for instance, Prague).

Many new hotel facilities are built in Poland and other countries in the region, including hotels to operate under well-known international brands. The share of branded hotels is increasing throughout Central and Eastern Europe as a result of the recent intensive franchise development. Moreover, venues that combine the function of an office building or a commercial facility with a hotel are gaining in popularity. To effectively compete with the long-blooming private apartment rental market, operating amongst others via the AirBnB reservation platform, hotel operators more and more often decide to enter the aparthotel segment (the segment of apartments rented in the hotel system, i.e. per night). To attract guests, hotels will have to stand out against their competition and offer more attractions, amenities and will need to provide different types of personalized service.

Considering the foregoing facts, positive trends at the hotel market in the region, the solid operational results and safe financial standing, the Supervisory Board favourably evaluates the prospects for the development of Orbis S.A. and the Orbis Group.

5. Evaluation of the Internal Control System, Risk Management, Compliance and Internal Audit

The Orbis Group is exposed to a number of risks that may adversely impact its business, financial standing, operations as well its brands and reputation.

Acting jointly with Orbis S.A. (the Parent Company's) Management Board, the Supervisory Board on a regular basis analyses the market environment and the risk factors to which Orbis Group is exposed. New projects and planned significant transactions are subject to a detailed analysis. In the case of regulation changes, the Group's companies adjust their operations accordingly.

An internal control system and risk management system have been implemented in the Orbis Group. The Management Board and the Supervisory Board monitor the risks arising in the rapidly evolving external environment in order to eliminate threats to the Company's and Group's business and their financial standing.

The internal control system in place in the Orbis Group is based on functional control exercised regularly by the management in all the hotels of the Company and in the organisational units of the Head Office. This control relies on operational procedures as well as control and supervision procedures, implemented in the organisational units.

Risk management in respect of preparation of financial statements incorporates on-going audit of the internal control system exercised by the Internal Audit Team of Orbis S.A. The internal control system covers major processes in the Company, including those areas that affect, directly or indirectly, correctness of financial statements. Internal audits are carried out upon request of, and to the extent determined by, the Management Board and in consultation with the Audit Committee appointed from amongst the Supervisory Board members.

The Supervisory Board considers the internal control system and the risk management system in place in the Orbis Group to be correct. In the Supervisory Board's opinion, the Management Board of the Parent Company properly monitors the risks arising in the rapidly evolving external environment in order to eliminate threats to the business and financial standing of the Company and the Group.

The Parent Company also has an internal compliance system and the Legal Department is in charge of its daily operation. As part of the compliance system, above all, the Group's companies compliance with the applicable regulations is being monitored. The practical application of the compliance system specifically covers analysing changes in legal regulations as well as their potential impact on the operations of the Group and taking actions to prepare the Group for material legislative changes as well as increasing employee awareness (also by organising trainings) in the field of duties related to the observance of legal regulations within the frame of business conducted and the potential risks resulting from their violation. Moreover, the compliance system also involves drafting (templates of) contracts and internal documents of the Group, expressing opinions thereon as well as issuing interpretations as regards applicable legal regulations and explaining doubts concerning practical application of certain legal regulations reported or identified in the course of the Group's companies operations. Within the frame of its compliance policy, the Company launched intensive actions aimed at implementing the General Data Protection Regulation (GDPR) and anti-corruption procedures. Considering the foregoing, the Supervisory Board favourably evaluates the compliance system operating in the Group.

6. Evaluation of the Company's Compliance with Disclosure Obligations as Regards the Application of the Principles of Corporate Governance Laid Down in the Warsaw Stock Exchange Rules and in Regulations Concerning Current and Periodic Information to be Published by Securities Issuers

In accordance with the rules contained in section II.Z.10.3 of the Best Practice for WSE Listed Companies 2016, the Supervisory Board prepares and submits to the Annual General Meeting of Shareholders an assessment of the company's compliance with the disclosure obligations concerning compliance with the corporate governance principles defined in the Exchange Rules and the regulations on current and periodic reports published by issuers of securities. These regulations are laid down in Regulation (EU) No 596/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on market abuse (market abuse regulation) and repealing Directive 2003/6/EC of the European Parliament and of the Council and Commission Directives 2003/124/EC, 2003/125/EC and 2004/72/EC (OJ EU L 173 of 12 June 2014, as further amended) (the MAR Regulation) and in the Regulation of the Minister of Finance dated February 19, 2009, on current and periodic information provided by issuers of securities and the conditions for recognizing as equivalent the information required by laws of a non-member state (official journal "Dz.U." 2009, No. 33, item 259, as amended).

In connection with the provisions of the MAR Regulation, the Company has implemented internal rules of analysing individual events in terms of the potential existence (identification) of confidential information, based on the premises indicated in the MAR Regulation and criteria identified by the Company, with due consideration for the type, nature, volume and typical features of the business pursued by the Company, as well as historical data which provide for the impact of particular reports and the information contained therein on shareholder behaviour. In addition, when fulfilling its disclosure obligations, the Company followed the principles of an open, transparent and efficient information and communication policy with the market and investors. With regard to the principles of corporate governance, in its current report no. 1/2016 (EBI) dated January 29, 2016, the Company informed the market about the scope of application of rules of corporate governance under the "Best Practice for GPW Listed Companies 2016" effective as of January 1, 2016. All information pertaining to the corporate governance rules adopted by the Company were published on the corporate website: www.orbis.pl/o-firmie/lad-korporacyjny. Moreover, in the Directors' Report on the Operations of the Orbis Group and Orbis S.A. for 2017, the Company incorporated, as a separate section of this Report, its declaration on the principles of corporate governance resulting from the "Best Practices of WSE Listed Companies", applied in the Company. In the assessment of the Supervisory Board, this statement describes in detail the aspects of corporate governance and contains the information referred to in the Regulation of the Minister of Finance dated February 19, 2009, on current and periodic information provided by issuers of securities and the conditions for recognizing as equivalent the information required by laws of a non-member state.

In connection with the foregoing, the Supervisory Board evaluates that the Company properly fulfils its disclosure obligations under the legal regulations, particularly with regard to the application of the principles of corporate governance and regulations concerning current and periodic information to be published by securities issuers.

7. Evaluation of the Rationality of Sponsorships, Charity and Other Similar Activities

In cooperation with non-governmental organisations and social institutions in the countries of Eastern Europe, Orbis S.A. carries out programs aimed at preventing child and youth abuse, fighting social exclusion and supporting the position of women in the professional environment as well as education and professionalization in the hospitality industry. Furthermore, it supports the reforestation program of areas threatened by illegal logging in Transylvania (Romania) and the “Kosztela” program contributing to the protection and development of traditional orchards in Poland.

The abovementioned social and environmental programs are implemented from current assets of Orbis S.A., with the support of Orbis S.A. employees and thanks to involvement of hotel guests.

The most important social and environmental projects of Orbis S.A. in 2017 include:

- The “Code of Conduct for the Protection of Children from Sexual Exploitation in Travel and Tourism” – a prevention program raising awareness of negative social phenomena, carried out together with the Empowering Children Foundation (Fundacja Dajemy Dzieciom Siłę) in Poland and the ECPAT Association in Poland, Hungary, the Czech Republic, Lithuania and Romania;
- The “Women At AccorHotels Generation” corporate network of women working in Orbis S.A. and its subsidiaries - the aim of the program is to boost leadership and empowerment of women and to enhance work environment and mutual inspiration. The WAAG network brings together more than 220 members. Its activities in 2017 focused on Poland, Romania and Hungary;
- The “Plant for the Planet” program aimed at transferring 50% of the savings generated due to optimization of towel use in Orbis S.A. hotels for the creation and development of traditional fruit orchards in Poland. The program is implemented thanks to involvement of hotel guests and in co-operation with the Pur Projet SARL, the AgriNatura Foundation in Poland and the Mihai Eminescu Trust Foundation in Romania;
- “Chamber of Commerce of the Polish Hotel Industry” (IGHP) - support for the local self-governing organization of the hotel and restaurant industry in Poland in contacts with government administration at the local, regional, national and EU level.

Sponsorship and charitable activity of Orbis S.A. is implemented in line with the priorities of the Company’s corporate and marketing communication based on the “Ethics and Corporate Social Responsibility Charter” in the countries where the Company operates.

The Supervisory Board positively evaluates the sponsorship and charity activities of the Company, which – being rational and socially useful - positively contribute to raising awareness of the influence of the hospitality industry upon protection of the environment and community life.

Chairman of the Supervisory Board

Jan Ozinga



Vice-Chairman of the Supervisory Board

Jacek Kseń

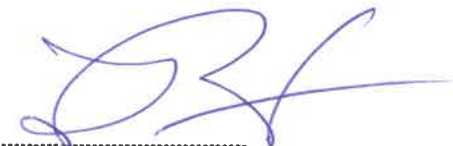


Members of the Supervisory Board:

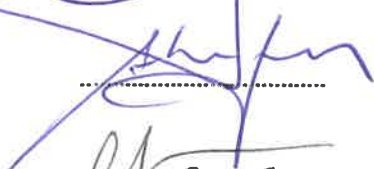
Franck Gervais



Laurent Francois Picheral



Artur Gabor



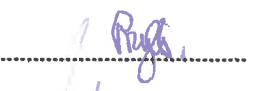
Andrzej Procajło



Christian Karaoglanian



Andrzej Przytuła



Jean-Jacques Morin

.....

Jarosław Szymański

