



COMUNICATO STAMPA

**Il Consiglio di Amministrazione di d'Amico International Shipping S.A.
approva i risultati del Q3 e dei 9M'25:**

***'NEL Q3 E NEI PRIMI 9 MESI DEL 2025, DIS HA CONSEGUITO RISULTATI ESTREMAMENTE
POSITIVI:
UTILE NETTO DI US\$ 24,3M NEL Q3 (+24% RISPETTO AL Q2'25) E US\$ 62,8M NEI PRIMI 9M'25;
SOLIDA STRUTTURA FINANZIARIA, CON UN RAPPORTO TRA DEBITO NETTO (ESCLUSO IFRS 16)
E VALORE DI MERCATO DELLA FLOTTA PARI AD APPENA IL 7,4%,
CON DISPONIBILITA' LIQUIDE DI US\$ 148,9M.***

***DISTRIBUZIONE DI UN ANTICIPO SUI DIVENDENDI PER UN IMPORTO LORDO
PARI A US\$ 0,1340 PER AZIONE.'***

RISULTATI DEI PRIMI NOVE MESI 2025

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 196,6 milioni (US\$ 294,5 milioni nei 9M'24)
- Ricavi netti totali di US\$ 200,2 milioni (US\$ 298,1 milioni nei 9M'24)
- Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 112,5 milioni (56,2% sui Ricavi netti totali) (US\$ 218,8 milioni nei 9M'24)
- Risultato netto di US\$ 62,8 milioni (US\$ 163,1 milioni nei 9M'24)
- Risultato netto rettificato (escludendo poste non ricorrenti) di US\$ 67,1 milioni (US\$ 158,9 milioni nei 9M'24)
- Flussi di cassa da attività operative di US\$ 132,2 milioni (US\$ 228,4 milioni nei 9M'24)
- Debito netto di US\$ 82,4 milioni (US\$ 80,2 milioni escluso IFRS16) al 30 settembre 2025 (US\$ 121,0 milioni e US\$ 117,7 milioni escluso IFRS16, al 31 dicembre 2024)

RISULTATI DEL TERZO TRIMESTRE 2025

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 66,8 milioni (US\$ 83,9 milioni nel Q3'24)
 - Ricavi netti totali di US\$ 68,0 milioni (US\$ 85,2 milioni nel Q3'24)
 - Risultato operativo lordo/EBITDA di US\$ 39,2 milioni (57,6% sui Ricavi netti totali) (US\$ 57,7 milioni nel Q3'24)
 - Risultato netto di US\$ 24,3 milioni (US\$ 40,2 milioni nel Q3'24)
 - Risultato netto rettificato (escludendo poste non ricorrenti) di US\$ 24,3 milioni (US\$ 40,5 milioni nel Q3'24)
-

Lussemburgo – 6 novembre 2025 – Il Consiglio di amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. (Borsa Italiana: "DIS") ("la Società", "d'Amico International Shipping" o "il Gruppo"), società leader a livello internazionale nel trasporto marittimo, specializzata nel mercato delle navi cisterna, ha esaminato e approvato in data odierna il resoconto intermedio di gestione per il periodo chiuso al 30 settembre 2025 (Risultati Finanziari del terzo trimestre e dei primi nove mesi del 2025).

COMMENTO DEL MANAGEMENT

Carlos Balestra di Mottola, Amministratore Delegato di d'Amico International Shipping commenta:

"Sono orgoglioso di condividere i risultati di d'Amico International Shipping relativi al terzo trimestre e ai primi nove mesi del 2025. Anche rispetto agli eccezionali risultati dello scorso anno, la nostra performance



conferma la solidità del nostro modello di business e la perdurante forza del mercato delle product tanker. DIS ha registrato un **utile netto consolidato pari a US\$ 62,8 milioni nei primi 9M'25** e a **US\$ 24,3 milioni nel terzo trimestre dell'anno** (rispetto a US\$ 163,1 milioni e US\$ 40,2 milioni nei rispettivi periodi del 2024). Abbiamo ottenuto un **nolo spot giornaliero di US\$ 23.473 nei primi 9M'25** (US\$ 37.563 nei 9M'24) e **US\$ 25.502 nel Q3'25** (US\$ 29.679 nel Q3'24), **pari ad un incremento di circa US\$ 1.000 al giorno rispetto al secondo trimestre e di più di US\$ 4.300 al giorno rispetto al primo trimestre dell'anno**. Abbiamo inoltre coperto il 48,4% dei nostri giorni nave dei primi 9M'25 con contratti 'time-charter', ad una media TCE di US\$ 23.700 al giorno. Questo ci ha consentito di ottenere un nolo medio complessivo (base TCE) pari a US\$ 23.583 nei primi 9M'25 e US\$ 24.335 nel Q3'25, confermando l'eccellente performance commerciale della Società e l'efficacia della sua strategia di noleggio.

In generale, DIS ha continuato a beneficiare di un contesto di mercato positivo, sostenuto da persistenti inefficienze nei traffici, da una crescita limitata della flotta, da una minore disponibilità di navi non soggette a sanzioni e da una riduzione della produttività complessiva della flotta, oltre che dall'allungamento delle distanze medie percorse, derivante dall'evoluzione dei flussi commerciali.

Dall'ottobre 2023, Stati Uniti, Regno Unito e Unione Europea hanno progressivamente ampliato le misure volte a colpire navi, trader e società energetiche coinvolti in traffici illeciti di petrolio, principalmente di origine russa. Il numero totale di petroliere sanzionate supera oggi le 830 unità, pari a circa il 15,5% della flotta mondiale di navi cisterna. Nel mese di ottobre 2025, l'Unione Europea ha approvato il suo diciannovesimo pacchetto di sanzioni contro la Russia, che include ulteriori 117 navi e due importanti raffinerie in Cina, con una capacità complessiva pari a 600 mila barili al giorno. Allo stesso tempo, gli Stati Uniti hanno introdotto nuove e significative sanzioni nei confronti della Russia, colpendo Lukoil e Rosneft, che rappresentano circa il 60% della produzione nazionale di greggio e il 45% (circa 400 mila barili al giorno) delle esportazioni di gasolio del Paese.

I fondamentali dell'industria delle navi cisterna rimangono solidi. La crescita della domanda mondiale di petrolio ha rallentato a causa del rallentamento economico e dell'aumento delle tensioni commerciali; tuttavia, l'IEA prevede ancora un incremento della domanda di 0,7 milioni di barili al giorno sia nel 2025 che nel 2026, dopo l'aumento di 1,0 milione di barili al giorno registrato nel 2024.

Dal lato dell'offerta di petrolio, la produzione dei paesi non-Opec, in particolare delle Americhe, continua a crescere, mentre l'OPEC+ ha accelerato la revoca dei propri tagli volontari, con un aumento delle quote di produzione di 2,45 milioni di barili al giorno tra aprile e settembre 2025, con un ulteriore aumento di 137 mila barili al giorno avvenuto ad ottobre e aumenti mensili dello stesso importo previsti per novembre e dicembre. Questo incremento della produzione di petrolio potrebbe portare ad una situazione di eccesso di offerta, che tuttavia potrebbe essere in parte attenuata dalla riduzione delle esportazioni di greggio sanzionato proveniente da Russia e Iran. Sebbene questi Paesi abbiano dimostrato grande abilità nell'aggirare le sanzioni, continuando a vendere il proprio petrolio tramite intermediari, triangolazioni e trasferimenti di petrolio tra navi, si tratta di pratiche inefficienti, che riducono la produttività della flotta e aumentano il volume di petrolio in mare, in quanto il greggio fatica a trovare acquirenti e a raggiungere le proprie destinazioni. A questo proposito, si è già registrato un forte aumento del volume di petrolio sanzionato in mare, che, unito al recente e consistente incremento delle esportazioni di petrolio non soggetto a sanzioni, ha portato i livelli di petrolio in transito via mare a valori record. **Come prevedibile, tale scenario ha spinto i noli per le navi cisterna che trasportano crudo su nuovi massimi, con effetti positivi attesi nelle prossime settimane anche per il mercato delle product tanker, sostenuto a sua volta dagli attuali elevati margini di raffinazione.**



Cambiamenti strutturali continuano a sostenere ulteriormente la domanda di product tanker. **Lo spostamento della capacità mondiale di raffinazione verso est** – trainato dall’apertura di nuovi, grandi impianti in Medio Oriente e in Asia e dalle chiusure registrate nei mercati più maturi – **sta comportando un allungamento delle distanze percorse e sostenendo le rotte a lungo raggio**. Nel 2025 è prevista la chiusura di oltre 1,0 milione di barili al giorno di capacità di raffinazione, di cui circa 400.000 barili/giorno negli Stati Uniti e 370.000 barili/giorno in Europa. Allo stesso tempo, per il 2026 si stima l’entrata in funzione di nuova capacità di raffinazione per quasi 1,5 milioni di barili/giorno, principalmente in India, Cina e Medio Oriente, a fronte di chiusure annunciate pari a 300.000 barili/giorno. Nel corso dei prossimi anni, si prevede quindi un incremento della domanda di importazioni, in particolare da parte di Europa, costa occidentale degli Stati Uniti ed emisfero australe, a ulteriore sostegno della crescita delle tonnellate-miglia.

Sul fronte dell’offerta, dopo diversi anni di espansione, i nuovi ordini di navi hanno registrato un marcato rallentamento. Nei primi nove mesi del 2025 sono state ordinate soltanto 37 navi MR e LR1, rispetto a 178 nello stesso periodo del 2024. Il portafoglio ordini in questi segmenti rappresenta circa il 14,4% della flotta esistente in termini di portata lorda, e per tutte le navi cisterna questo rapporto si attesta al 14,6%.

Prezzi elevati per le nuove costruzioni, la limitata capacità produttiva dei cantieri al di fuori della Cina, l’incertezza normativa e i tempi lunghi di consegna stanno scoraggiando ulteriori ordini.

Un altro fattore che sta riducendo l’interesse verso nuovi ordini di navi è rappresentato dalle tariffe portuali annunciate dal Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti sulle navi costruite in Cina o operate da società Cinesi. L’attuazione di tali misure è stata recentemente sospesa, ma esse continuano a rappresentare una minaccia per le unità interessate, che costituiscono attualmente circa il 70% delle navi cisterna in costruzione. L’introduzione da parte della Cina di tariffe portuali sulle navi legate agli Stati Uniti, annunciata nell’ottobre 2025 e anch’essa posticipata, ha ulteriormente contribuito ad aumentare il clima di incertezza del mercato ed a generare inefficienze logistiche.

Nel frattempo, la flotta mondiale di petroliere sta progressivamente invecchiando. Alla fine di settembre 2025, il 19,5% delle navi MR e LR1 aveva un’età superiore a 20 anni, mentre il 53,3% superava i 15 anni. Considerando invece l’intera flotta mondiale di navi cisterna, alla stessa data il 19,3% aveva più di 20 anni ed il 44,1% più di 15 anni. L’invecchiamento della flotta è destinato a limitarne progressivamente la produttività complessiva e potrebbe accelerare l’attività di demolizione nei prossimi anni, in particolare all’avvicinarsi di un numero crescente di navi alla soglia dei 25 anni di età.

Nel corso dei primi nove mesi dell’anno, abbiamo implementato con successo la nostra annunciata strategia commerciale, basata su un mix equilibrato tra esposizione al mercato spot e copertura attraverso contratti di time-charter, conclusi a livelli estremamente redditizi. Questo approccio ci consente di ridurre significativamente il nostro rischio di mercato, mantenendo allo stesso tempo un forte livello di profittabilità. Ad oggi, abbiamo coperto il 54% dei nostri giorni del Q4’25 ad una media di US\$ 23.492, il 32% dei giorni del ’26 ad una media di US\$ 23.710 ed il 9% dei giorni del ’27 ad una media di US\$ 22.914.

Nel corso dell’anno abbiamo completato l’esercizio delle opzioni di acquisto su una serie di navi moderne, precedentemente in time-charter-in, con le ultime due unità consegnateci rispettivamente nel primo e nel secondo trimestre del 2025. Abbiamo inoltre esercitato la nostra opzione di acquisto sulla MT Cielo di Houston, una delle tre navi in bareboat-charter-in, consegnateci nel mese di settembre. Parallelamente, abbiamo continuato a perseguire l’obiettivo di controllare una flotta giovane, anche attraverso la cessione



delle unità più anziane, completando la vendita della MT Glenda Melody nel mese di luglio e con la finalizzazione della vendita della MT Glenda Melissa, attesa entro la fine di dicembre.

Grazie agli ottimi risultati ottenuti e alla solida struttura finanziaria che abbiamo raggiunto, intendiamo continuare a remunerare i nostri Azionisti sotto forma di dividendi e di riacquisti di azioni proprie. A tal proposito, sono lieto di annunciare che il Consiglio di Amministrazione di DIS ha approvato **la distribuzione di un anticipo sui dividendi pari a circa US\$ 15,9 milioni**, previsto in pagamento entro la fine di novembre.

In un contesto di mercato favorevole, influenzato da diversi fattori complessi e imprevedibili sia a livello geopolitico che normativo, le nostre priorità rimangono intatte: operare una flotta moderna ed efficiente da un punto di vista delle emissioni, preservare una solida struttura finanziaria e mantenere una strategia commerciale prudente e flessibile. Questi sono i fattori chiave che contribuiscono alla nostra resilienza, permettendoci di cogliere future opportunità e creare valore nel lungo termine per i nostri Azionisti.”

Federico Rosen, Chief Financial Officer di d'Amico International Shipping commenta:

“d'Amico International Shipping ha continuato a registrare risultati solidi nel terzo trimestre e nei primi nove mesi dell'anno, sfruttando le condizioni favorevoli di mercato e la rigorosa attuazione della nostra strategia commerciale e finanziaria. **DIS ha generato un utile netto di US\$ 62,8 milioni nei primi 9M'25 e di US\$ 24,3 milioni nel Q3'25. Il terzo trimestre è stato finora il periodo più proficuo dell'anno**, grazie principalmente alla forte media spot ottenuta nel periodo, pari a US\$ 25.502. L'EBITDA dei primi nove mesi dell'anno, si è attestato a US\$ 112,5 milioni, con un margine sui ricavi netti totali del 56,2% e abbiamo generato un forte livello di cassa operativa pari a US\$ 132,2 milioni.

Nonostante un payout ratio significativo, del 40% sugli utili del 2024 – inclusi i riacquisti di azioni proprie e US\$ 35 milioni di dividendi distribuiti a maggio 2025 – e importanti investimenti effettuati nel 2024 e nei primi nove mesi del 2025, abbiamo ulteriormente rafforzato la nostra struttura patrimoniale. Al 30 settembre 2025, avevamo una posizione finanziaria netta di US\$ 82,4 milioni, con cassa e mezzi equivalenti pari a US\$ 148,9 milioni. **Il rapporto tra la nostra posizione finanziaria netta (escluso IFRS 16) ed il valore di mercato della nostra flotta, è pari attualmente ad appena il 7,4%**, un miglioramento estremamente significativo rispetto al 72,9% di fine 2018 e che testimonia il successo della strategia di riduzione della leva finanziaria implementata negli ultimi anni. Nel terzo trimestre dell'anno, abbiamo esercitato la nostra opzione di acquisto sulla MT Cielo di Houston – precedentemente a noleggio a scafo nudo – per un corrispettivo di US\$ 25,6 milioni, a ulteriore rafforzamento della nostra struttura finanziaria.

Grazie alla solidità della nostra posizione finanziaria e alle prospettive positive di mercato, siamo lieti di annunciare la distribuzione di un **dividendo lordo intermedio di US\$ 0,1340** (US\$ 0,1139 netto, dopo l'applicazione della ritenuta massima del 15%) per ogni azione emessa e in circolazione, con pagamento previsto entro la fine di novembre.

La solidità della nostra struttura finanziaria, insieme a una strategia di noleggio ben bilanciata e a una flotta moderna ed efficiente dal punto di vista energetico, ci consente di cogliere al meglio le future opportunità di mercato e di continuare a generare valore sostenibile per i nostri azionisti.”



ANALISI DELL'ANDAMENTO ECONOMICO, PATRIMONIALE E FINANZIARIO

SINTESI DEI RISULTATI DEL TERZO TRIMESTRE E DEI PRIMI NOVE MESI DEL 2025

I mercati delle navi cisterna sono rimasti complessivamente solidi nel corso dei primi nove mesi del 2025, con i guadagni medi in tutti i segmenti che hanno raggiunto un picco annuale a fine settembre, in linea con i forti livelli registrati nel triennio 2022-2024 e ben al di sopra della media decennale. Il recente rafforzamento dei noli è stato determinato dall'impennata dei guadagni delle VLCC e dalla costante solidità delle Suezmax, poiché il mercato del trasporto di greggio ha beneficiato dell'aumento della produzione dell'OPEC+, della resiliente domanda di importazioni da parte della Cina, dell'espansione dei volumi sulle rotte USA-Asia a lungo raggio e della limitata crescita della flotta.

Le prospettive a breve termine per i mercati delle navi cisterna restano positive in vista del periodo invernale, tradizionalmente più forte. La domanda di tonnellaggio continua a essere sostenuta dagli aumenti della produzione dell'OPEC+ — con un ulteriore incremento di 0,14 milioni di barili al giorno concordato per ottobre, novembre e dicembre e la revoca di circa 2,2 milioni di barili al giorno di tagli a partire dallo scorso aprile — nonché da una domanda di importazioni ancora solida, in particolare da parte della Cina. I prezzi più bassi del greggio hanno incentivato l'accumulo di scorte da parte della Cina, stimato finora intorno a 1 milione di barili al giorno dall'inizio dell'anno, mentre flussi transpacifici più consistenti hanno contribuito ad accrescere la domanda espressa in tonnellate-miglia nelle ultime settimane.

Nel segmento delle product tanker, le condizioni del mercato sono rimaste favorevoli, con guadagni medi stabili e superiori alle tendenze di lungo periodo, sebbene inferiori ai picchi eccezionali registrati nel triennio 2022-2024. Nonostante un lieve indebolimento dei fondamentali di domanda e offerta nel 2025 — riflettendo il rallentamento dei volumi commerciali e l'accelerazione della crescita della flotta — i noli hanno dimostrato resilienza, sostenuti da una minore concorrenza delle navi da greggio nel trasporto di prodotti clean, dalle sanzioni che hanno ridotto l'effettiva disponibilità di tonnellaggio, dal continuo spostamento della capacità di raffinazione verso la regione a est di Suez (che ha determinato un allungamento delle rotte commerciali) e dal rimpiego di tonnellaggio LR2 nel mercato dei prodotti petroliferi dirty.

La tariffa time charter annuale, considerata un indicatore affidabile delle aspettative del mercato spot, era valutata a fine Settembre 2025 intorno a US\$21.500 al giorno per una MR2 di tipo Eco, con un premio di circa US\$2.500 al giorno rispetto a una MR convenzionale.

DIS ha registrato un utile netto di US\$62,8 milioni nei primi 9 mesi del 2025 rispetto all'utile netto di US\$163,1 milioni registrato nello stesso periodo dell'esercizio precedente. Questo risultato riflette un contesto di mercato ancora particolarmente redditizio, pur senza raggiungere i livelli straordinari registrati nell'esercizio precedente. Escludendo i risultati derivanti dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti, il risultato netto di DIS si sarebbe attestato a US\$67,1 milioni nei primi 9 mesi del 2025 rispetto a US\$158,9 milioni registrati nello stesso periodo del 2024.

DIS ha registrato un utile netto di US\$24,3 milioni nel terzo trimestre 2025 rispetto ad un utile netto di US\$40,2 milioni nel terzo trimestre dello scorso esercizio. Escludendo i risultati derivanti dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti, il risultato netto di DIS si sarebbe attestato a US\$24,3 milioni nel terzo trimestre 2025 rispetto a US\$40,5 milioni nel terzo trimestre 2024.

DIS ha generato un risultato operativo lordo (EBITDA) di US\$112,5 milioni nei primi 9 mesi del 2025 rispetto a US\$218,8 milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente (terzo trimestre 2025: US\$39,2 milioni vs. terzo trimestre 2025: US\$57,7 milioni), con **flussi di cassa operativi positivi pari a US\$132,2 milioni nei primi 9 mesi del 2025**, rispetto a US\$228,4 milioni generati nello stesso periodo dello scorso esercizio.



In termini di risultati spot, **DIS ha ottenuto una tariffa spot giornaliera di US\$23.473 nei primi 9 mesi del 2025** rispetto a US\$37.563 nello stesso periodo del 2024 (terzo trimestre 2025: US\$25.502 vs. terzo trimestre 2024: US\$29.679), a causa di un mercato più debole rispetto all'anno precedente.

Allo stesso tempo, il 48,4% dei giorni di impiego totali di DIS nei primi 9 mesi del 2025 è stato coperto con contratti time charter ad una tariffa giornaliera media di US\$23.700 (primi 9 mesi del 2024: copertura del 42,4% a una tariffa giornaliera media di US\$27.738). Un elevato livello di copertura tramite contratti time charter rappresenta un elemento chiave della strategia commerciale di DIS. Tale approccio consente di attenuare l'impatto della volatilità del mercato spot, garantendo un certo livello di ricavi e di generazione di liquidità attraverso i diversi cicli di mercato.

La tariffa quotidiana media totale di DIS (che include sia i contratti spot che i contratti time charter) era pari a US\$23.583 nei primi 9 mesi del 2025 rispetto a US\$33.395 nello stesso periodo del 2024 (terzo trimestre 2025: US\$24.335 vs. terzo trimestre 2024: 28.602).

RISULTATI OPERATIVI

I **ricavi** sono stati pari a US\$87,7 milioni nel terzo trimestre 2025 (US\$115,7 milioni nel terzo trimestre 2024) e di US\$264,1 milioni nei primi 9 mesi del 2025 (US\$384,9 milioni nello stesso periodo dello scorso esercizio). La riduzione dei ricavi lordi rispetto all'esercizio precedente è attribuibile principalmente a un mercato dei noli meno robusto e al minor numero di navi equivalenti impiegate. La percentuale di giorni off-hire sul totale dei giorni-nave disponibili nei primi 9 mesi del 2025 (1,6%) è stata inferiore a quella dello stesso periodo dell'esercizio precedente (3,5%) principalmente per effetto delle tempistiche di off-hire di tipo commerciale e degli interventi di bacino (drydock) programmati.

I **costi diretti di viaggio** sono espressione del mix di contratti di impiego spot o time charter. Tali costi, che riguardano unicamente le navi utilizzate sul mercato spot, ammontavano a US\$(20,9) milioni nel terzo trimestre 2025 e US\$(67,5) milioni nei primi 9 mesi del 2025 (terzo trimestre 2024: US\$(31,7) milioni e primi 9 mesi del 2024: US\$(90,5) milioni).

I **ricavi base time charter** sono stati di US\$66,8 milioni nel terzo trimestre 2025 rispetto a US\$83,9 milioni nel terzo trimestre 2024, e di US\$196,6 milioni nei primi 9 mesi del 2025 rispetto a US\$294,5 milioni nello stesso periodo dello scorso esercizio. In dettaglio, DIS ha realizzato una **tariffa spot giornaliera media di US\$25.502 nel terzo trimestre 2025** rispetto a US\$29.679 nel terzo trimestre 2024, e di **US\$23.473 nei primi 9 mesi del 2025** rispetto a US\$37.563 nello stesso periodo dello scorso esercizio.

Nei primi 9 mesi del 2025 la percentuale di ricavi generata da contratti a tariffa fissa¹ (percentuale di copertura) è rimasta significativa, assicurando una media del 48,4% dei giorni-nave disponibili (primi 9 mesi del 2024: 42,4%) a una tariffa fissa media giornaliera di US\$23.700 (primi 9 mesi del 2024: US\$27.738). Oltre a garantire un certo livello di ricavi e a sostenere la generazione di flussi di cassa operativi, tali contratti hanno anche contribuito a consolidare ulteriormente i tradizionali rapporti con le principali compagnie petrolifere.

I **ricavi base time charter giornalieri medi totali di DIS (spot e time charter)** sono stati di US\$24.335 nel terzo trimestre 2025 rispetto a US\$28.602 nel terzo trimestre 2024 e di US\$23.583 nei primi 9 mesi del 2025 rispetto a US\$33.395 nei primi 9 mesi del 2024.

¹ La percentuale di copertura (%) e la tariffa media giornaliera includono un contratto di noleggio a scafo nudo su una nave LR1 di proprietà di d'Amico Tankers d.a.c., che comprende un Opex giornaliero ipotizzato di US\$7.728 (in linea con i costi effettivi medi della flotta di DIS per l'esercizio 2024), al fine di esprimere tale contratto a scafo nudo in equivalenti base *time charter*. Il ricavo lordo di tale contratto a scafo nudo è esposto alla voce "ricavi da noleggio a scafo nudo" del conto economico consolidato intermedio sintetico.



d'Amico
INTERNATIONAL SHIPPING S.A.

Tariffe giornaliere TCE di DIS
(Dollari USA)

	2024						2025			
	1° trim.	2° trim.	3° trim.	9M	4° trim.	Esercizio	1° trim.	2° trim.	3° trim.	9M
Spot	38.201	44.949	29.679	37.563	23.547	33.871	21.154	24.497	25.502	23.473
Tariffa fissa	28.123	27.903	27.204	27.738	26.381	27.420	24.567	23.365	23.378	23.700
Media	34.043	37.698	28.602	33.395	24.644	31.195	22.507	23.922	24.335	23.583

I **ricavi da noleggio a scafo nudo** ammontavano a US\$3,6 milioni nei primi 9 mesi del 2025, in linea con l'esercizio precedente, e sono relativi al contratto di noleggio a scafo nudo a decorrere dall'ottobre 2021 su una delle navi LR1 di d'Amico Tankers d.a.c.

Costi per noleggi passivi. Dopo l'adozione dell'IFRS 16 Leasing il 1° gennaio 2019, la Società ha modificato il trattamento dei leasing nel bilancio consolidato intermedio sintetico del Gruppo. Nella gran parte dei casi, le passività derivanti dai contratti precedentemente classificati come leasing operativi vengono ora attualizzate utilizzando il tasso di finanziamento marginale del locatario, con conseguente rilevazione sia di una passività da leasing che di una corrispondente attività rappresentante il diritto di utilizzo. Di conseguenza, a partire dal 1° gennaio 2019 i costi per noleggi passivi rispecchiano solo i contratti la cui durata residua è inferiore a 12 mesi da quella data o dalla data d'inizio. L'implementazione dell'IFRS 16 ha ridotto i "costi per noleggi passivi" di US\$3,2 milioni nei primi 9 mesi del 2025 e di US\$21,0 milioni nello stesso periodo del 2024, poiché all'interno del conto economico consolidato intermedio sintetico tali costi sono stati sostituiti da altri costi operativi diretti, interessi e ammortamenti. Senza l'effetto dell'IFRS 16, i "costi per noleggi passivi" di DIS si sarebbero attestati a US\$(3,2) milioni nei primi 9 mesi del 2025, rispetto a US\$(21,0) milioni nello stesso periodo dell'anno precedente. Nei primi 9 mesi del 2025 DIS ha gestito un numero inferiore di navi a noleggio (0,7 navi equivalenti) rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente (5,3 navi equivalenti).

Gli **altri costi operativi diretti** comprendono principalmente i costi per equipaggi, le spese tecniche e per l'approvvigionamento dei lubrificanti legati alla gestione della flotta di proprietà, nonché costi assicurativi per le navi di proprietà e a noleggio. La rettifica agli "altri costi operativi diretti" sorta dall'applicazione dell'IFRS 16 comporta un aumento di tali spese di US\$1,3 milioni nei primi 9 mesi del 2025 (aumento di US\$9,2 milioni nei primi 9 mesi del 2024), poiché all'interno del conto economico consolidato intermedio sintetico i costi per noleggi passivi sono sostituiti da altri costi operativi diretti, interessi e ammortamenti. Escludendo gli effetti dell'IFRS 16, gli altri costi operativi diretti di DIS si sarebbero attestati a US\$(66,5) milioni nei primi 9 mesi del 2025 rispetto a US\$(58,3) milioni nei primi 9 mesi del 2024. Nei primi nove mesi del 2025 la Società ha gestito una flotta più ampia di navi di proprietà e a scafo nudo rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente (primi 9 mesi del 2025: 31,2 vs. primi 9 mesi del 2024: 28,7). DIS sottopone i costi operativi ad un costante monitoraggio, garantendo allo stesso tempo l'utilizzo di equipaggi altamente qualificati e l'applicazione di elevati standard di procedure SQE (Sicurezza, Qualità ed Ambiente), al fine di consentire il pieno rispetto della rigorosa normativa che disciplina il settore. Il mantenimento di un eccellente standard qualitativo della flotta rappresenta un elemento essenziale della visione e della strategia di d'Amico.

I **costi generali e amministrativi** ammontavano a US\$(6,1) milioni nel terzo trimestre 2025 (US\$(5,1) milioni nel terzo trimestre 2024) e a US\$(19,2) milioni nei primi 9 mesi del 2025 (US\$(16,2) milioni nei primi 9 mesi del 2024). Tale voce comprende principalmente i costi per il personale di terra e quelli relativi ad uffici, consulenze, spese di viaggio ed altri costi.

Il **risultato della vendita di navi** è stato negativo per US\$(0,3) milioni nel terzo trimestre 2025, in linea con



lo stesso trimestre dello scorso esercizio, ed è stato pari a US\$(0,8) milioni nei primi 9 mesi del 2025, rispetto a US\$4,3 milioni nello stesso periodo del 2024. L'importo si riferisce all'ammortamento del risultato differito netto delle navi vendute e riprese in leasing (lease-back) negli esercizi precedenti. Inoltre, il dato per i primi 9 mesi del 2024 includeva un utile di US\$5,1 milioni dalla vendita della M/T Glenda Melanie.

Il **risultato operativo lordo (EBITDA)** è stato pari a US\$39,2 milioni nel terzo trimestre 2025 (US\$57,7 milioni nel terzo trimestre 2024) ed a US\$112,5 milioni nei primi 9 mesi dell'esercizio (US\$218,8 milioni nei primi 9 mesi del 2024), riflettendo mercati dei noli solidi, seppur in fase di moderazione, nel corso del periodo.

La voce **Ammortamenti e svalutazioni** ammontava a US\$(12,5) milioni nel terzo trimestre 2025 (US\$(14,4) milioni nel terzo trimestre 2024) e a US\$(41,5) milioni nei primi 9 mesi dell'esercizio (US\$(44,5) milioni nei primi 9 mesi del 2024). A giugno 2025, DIS ha firmato due accordi per la vendita della M/T Glenda Melody e della M/T Glenda Melissa. In conformità all'IFRS 5, le navi sono state riclassificate come attività disponibili per la vendita e i loro valori contabili sono stati rettificati per rispecchiare i prezzi di vendita concordati. Poiché tali prezzi erano inferiori rispetto ai valori contabili, è stata rilevata una svalutazione di US\$(3,8) milioni per il periodo. Nei primi 9 mesi del 2024, non sono state rilevate svalutazioni né storni di svalutazioni.

Il **risultato operativo lordo (EBIT)** è stato pari a US\$26,7 milioni nel terzo trimestre 2025 (US\$43,3 milioni nel terzo trimestre 2024) ed a US\$71,1 milioni nei primi 9 mesi del 2025 (US\$174,3 milioni nei primi 9 mesi del 2024).

I **proventi finanziari netti** sono stati pari a US\$1,7 milioni nel terzo trimestre 2025 (US\$2,4 milioni nel terzo trimestre 2024) ed a US\$4,5 milioni nei primi 9 mesi del 2025 (US\$5,9 milioni nei primi 9 mesi del 2024). Tale importo è principalmente composto da interessi attivi maturati su titoli a breve termine e su fondi detenuti in depositi e conti correnti presso istituti finanziari.

Gli **oneri finanziari** ammontavano a US\$(3,7) milioni nel terzo trimestre 2025 (US\$(5,0) milioni nel terzo trimestre 2024) e a US\$(11,7) milioni nei primi 9 mesi del 2025 (US\$(15,8) milioni nei primi 9 mesi del 2024). L'importo per i primi 9 mesi del 2025 include principalmente US\$(11,7) milioni di interessi passivi e commissioni finanziarie ammortizzate su finanziamenti bancari di DIS, spese effettive su swap su tassi di interesse e interessi su passività da leasing. L'importo registrato per lo stesso periodo dello scorso esercizio includeva principalmente US\$(15,5) milioni di interessi passivi e commissioni finanziarie ammortizzate su finanziamenti bancari di DIS, spese effettive su swap su tassi di interesse, interessi su passività da leasing, oltre a una differenza cambio di US\$(0,2) milioni.

DIS ha registrato un **utile ante imposte** di US\$24,7 milioni nel terzo trimestre 2025 (US\$40,7 milioni nel terzo trimestre 2024) e di US\$63,9 milioni nei primi 9 mesi del 2025 rispetto a US\$164,4 milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

L'**onere fiscale per imposta sul reddito** ammontava a US\$(0,4) milioni nel terzo trimestre 2025 (US\$(0,5) milioni nel terzo trimestre 2024) e a US\$(1,1) milioni nei primi 9 mesi dell'esercizio (US\$(1,3) milioni nei primi 9 mesi del 2024).

DIS ha registrato un **utile netto di US\$24,3 milioni nel terzo trimestre 2025** (utile netto di US\$40,2 milioni nel terzo trimestre 2024) e un **utile netto di US\$62,8 milioni nei primi 9 mesi del 2025** (utile netto di US\$163,1 milioni nello stesso periodo del 2024). Escludendo i risultati derivanti dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti dai primi 9 mesi del 2025 (US\$(4,3) milioni) e dallo stesso periodo del 2024 (US\$4,2 milioni), **il risultato netto di DIS si sarebbe attestato a US\$67,1 milioni nei primi 9 mesi del 2025** rispetto a US\$158,9 milioni registrati nello stesso periodo dello scorso esercizio.



FLUSSI DI CASSA E INDEBITAMENTO NETTO

DIS ha registrato flussi di cassa netti di US\$(16,0) milioni nei primi 9 mesi del 2025 rispetto a US\$117,5 milioni nello stesso periodo del 2024.

I **flussi di cassa da attività operative** sono stati positivi, attestandosi a US\$46,0 milioni nel terzo trimestre 2025 rispetto a US\$73,2 milioni nel terzo trimestre 2024 ed a US\$132,2 milioni nei primi 9 mesi dell'esercizio rispetto a US\$228,4 milioni nello stesso periodo del 2024.

L'**indebitamento netto di DIS al 30 settembre 2025** ammontava a **US\$82,4 milioni**, rispetto a US\$121,0 milioni al 31 dicembre 2024. A seguito dell'applicazione dell'IFRS 16, a partire dal 1° gennaio 2019 tali saldi includono una passività aggiuntiva per leasing, pari a US\$2,2 milioni alla fine di settembre 2025 rispetto a US\$3,4 milioni alla fine di dicembre 2024. **Il rapporto tra indebitamento netto (escludendo l'impatto dell'IFRS 16) e il valore di mercato della flotta era pari al 7,4% al 30 settembre 2025**, rispetto al 9,7% al 31 dicembre 2024 (18,0% al 31 dicembre 2023, 36,0% al 31 dicembre 2022, 60,4% al 31 dicembre 2021, 65,9% al 31 dicembre 2020, 64,0% a fine 2019 ed al 72,9% a fine 2018).

EVENTI SIGNIFICATIVI VERIFICATISI NEL TERZO TRIMESTRE E NEI PRIMI NOVE MESI DELL'ANNO

I principali eventi per il Gruppo d'Amico International Shipping nei primi 9 mesi del 2025 sono stati:

d'Amico International Shipping:

Distribuzione dei dividendi: Nel mese di marzo 2025 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di proporre all'Assemblea ordinaria degli Azionisti convocata per il 29 aprile 2025 (l'"Assemblea ordinaria") l'approvazione di un dividendo annuale lordo di US\$0,2940 per azione emessa e in circolazione (US\$0,2499 netti, dopo aver dedotto la ritenuta fiscale massima applicabile del 15%). corrispondente a una distribuzione totale di circa US\$35,0 milioni, da pagarsi a valore sugli utili non distribuiti.

Approvazione del bilancio civilistico e consolidato 2024 e della distribuzione dei dividendi: il 29 aprile 2025, l'Assemblea ordinaria degli azionisti di d'Amico International Shipping S.A. ha approvato il bilancio civilistico e consolidato 2024 della Società, con un utile netto consolidato di US\$188.478.085. L'Assemblea ordinaria degli azionisti ha inoltre deliberato il pagamento del dividendo lordo in contanti proposto dal Consiglio di Amministrazione. Il pagamento del suddetto dividendo agli Azionisti è avvenuto il 7 maggio 2025 con la relativa data di stacco della cedola n. 9 (data ex) il 5 maggio 2025 e data di registrazione il 6 maggio 2025 (non è stato versato alcun dividendo in riferimento alle 5.231.064 azioni proprie detenute dalla Società in tale data, che non sono dotate di diritto al dividendo).

Esecuzione del programma di riacquisto: Nell'aprile 2025 d'Amico International Shipping S.A. ha riacquistato n. 200.932 azioni proprie (corrispondenti allo 0,162% del capitale sociale in circolazione della Società) sul mercato regolamentato gestito da Borsa Italiana S.p.A. al prezzo medio per azione di 3,0461 euro, per un corrispettivo complessivo di 0,6 milioni di euro. Al 30 settembre 2025, d'Amico International Shipping S.A. detiene n. 5.138.533 azioni proprie, corrispondenti al 4,14% del capitale sociale.

d'Amico Tankers d.a.c.:

Esercizio di un'opzione di acquisto: a gennaio 2025, d'Amico International Shipping ha annunciato che la sua controllata operativa d'Amico Tankers d.a.c. ha esercitato la propria opzione di acquisto sulla MT Cielo di Houston, una nave cisterna LR1 da 75.000 Tpl (Dwt) costruita nel 2019 da Hyundai Mipo, Corea del Sud,



presso il proprio cantiere di Vinashin in Vietnam, per un corrispettivo di US\$25,6 milioni. La nave è stata consegnata a d'Amico Tankers d.a.c. a settembre 2025.

Flotta impiegata a noleggio: nel mese di gennaio 2025, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato un contratto time charter con una primaria controparte per una delle sue navi handysize per un periodo di 16 mesi.

Nel mese di marzo 2025, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato un contratto time charter con un'importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 12 mesi, un contratto time charter con un'altra importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 12 mesi e un ulteriore contratto time charter con un'importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 6 mesi.

Nel mese di aprile 2025, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato un contratto time charter con un'importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo di 6 mesi e un contratto time charter con un'altra importante compagnia petrolifera per una delle sue navi LR1 per un periodo di 12 mesi.

Flotta in "noleggio passivo": Nel mese di febbraio 2025, si è concluso il contratto di noleggio sulla MT Green Planet, una nave MR costruita nel 2014, e la nave è stata riconsegnata ai proprietari.

Acquisto di navi: A seguito dell'esercizio, nel mese di ottobre 2024, dell'opzione di acquisto sulla MT High Navigator, una MR costruita nel 2018, d'Amico Tankers d.a.c. ha preso in consegna la nave nel mese di febbraio 2025.

A seguito dell'esercizio, nel mese di ottobre 2024, dell'opzione di acquisto sulla MT High Leader, una MR costruita nel 2018, d'Amico Tankers d.a.c. ha preso in consegna la nave nel mese di aprile 2025.

Vendita di navi: A giugno 2025, DIS ha sottoscritto due accordi per la vendita della M/T Glenda Melody e della MT Glenda Melissa, per un corrispettivo complessivo di US\$36,3 milioni. La MT Glenda Melody è stata consegnata agli acquirenti il 14 luglio 2025, mentre la consegna della MT Glenda Melissa è prevista entro dicembre 2025.

FATTI DI RILIEVO VERIFICATISI DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO ED EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

d'Amico International Shipping:

Distribuzione di un acconto su dividendi: Nel mese di novembre 2025 il Consiglio di Amministrazione di d'Amico International Shipping ha deliberato la distribuzione di un acconto su dividendi lordo pari a US\$0,1340 per azione emessa e in circolazione (US\$0,1139 netti, dopo aver dedotto la ritenuta fiscale massima applicabile del 15%), corrispondente a una distribuzione totale di circa US\$15,9 milioni, da finanziare dalle riserve distribuibili, compresa la riserva sovrapprezzo azioni. In conformità al calendario 2025 pubblicato da Borsa Italiana S.p.A., il pagamento del suddetto acconto su dividendi agli azionisti avverrà il 19 novembre 2025 con la relativa data di stacco della cedola n. 10 (data ex) il 17 novembre e data di registrazione il 18 novembre. Non sarà corrisposto alcun dividendo alle azioni proprie riacquistate dalla Società, in quanto queste non hanno diritto al dividendo.

d'Amico Tankers d.a.c.:

Flotta impiegata a noleggio: Nel mese di ottobre 2025, d'Amico Tankers d.a.c. ha prorogato un contratto time charter con un'importante compagnia petrolifera per una delle sue navi handysize per un periodo di 10



mesi, ha stipulato un contratto time charter con un'altra importante compagnia petrolifera per una delle sue navi MR per un periodo minimo di 16 mesi a un massimo di 18 mesi e ha stipulato un ulteriore contratto per un'altra nave MR per un periodo di 24 mesi.

Il profilo della flotta attualmente gestita da d'Amico International Shipping è riepilogato di seguito.

	Al 30 settembre 2025				Al 6 novembre 2025			
	LR1	MR	Handysize	Total	LR1	MR	Handysize	Total
Di proprietà	6	17	6	29	6	17	6	29
Noleggio a scafo nudo*	-	2	-	2	-	2	-	2
Nolo a lungo termine	-	-	-	-	-	-	-	-
Nolo a breve termine	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale	6	19	6	31	6	19	6	31

* con obbligo di acquisto

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

I principali fattori che dovrebbero influire sui mercati dei noli di navi cisterna e sui risultati di d'Amico International Shipping sono (i) la crescita dell'offerta globale di petrolio, (ii) i margini e la produzione delle raffinerie, (iii) la domanda di raffinati, (iv) la struttura dei prezzi a termine sia per il greggio che per i raffinati, (v) il tasso di crescita della flotta di navi cisterna, (vi) il livello delle rimanenze in mercati di consumo chiave, (vii) l'efficienza operativa della flotta dovuta a fattori come la congestione, i trasbordi e le velocità medie di navigazione, e (viii) la lunghezza media delle tratte di navigazione ed i rapporti zavorra/carico. Di seguito sono riportati alcuni dei fattori che dovrebbero continuare a sostenere i mercati:

Domanda di navi cisterna

- Nell'Oil Market Report di ottobre 2025, l'Agenzia Internazionale dell'Energia (AIE) ha segnalato che la domanda globale di petrolio è aumentata di circa 750 mila barili al giorno su base annua nel terzo trimestre 2025, trainata da un rafforzamento del consumo di materie prime petrolchimiche dopo un secondo trimestre debole e influenzato dai dazi (+420 mila barili al giorno). L'AIE prevede che il consumo di petrolio rimarrà relativamente contenuto per il resto del 2025 e l'inizio del 2026, con una crescita annuale stimata intorno ai 700 mila barili al giorno in entrambi gli anni. Ciò rappresenta un significativo rallentamento rispetto alle tendenze storiche e riflette l'impatto combinato di un contesto macroeconomico più debole e della continua espansione dell'elettrificazione dei trasporti.
- Recenti report indicano che i mercati petroliferi potrebbero trovarsi in eccesso di offerta nel 2026, con ulteriori cali dei prezzi del greggio previsti dalla maggior parte dei principali analisti.
- Secondo l'Oil Market Report dell'AIE di ottobre 2025, si prevede che la produzione mondiale delle raffinerie dovrebbe raggiungere un minimo stagionale di 81,6 milioni di barili al giorno a ottobre, quasi 4 milioni di barili al giorno in meno rispetto ai livelli record di luglio. Il decremento riflette la manutenzione stagionale e l'intensificarsi degli attacchi alle infrastrutture di raffinazione russe, che hanno ridotto l'attività. I volumi di raffinazione sono attesi in aumento di 600 mila barili al giorno nel 2025 e di ulteriori 460 mila barili al giorno nel 2026, raggiungendo rispettivamente 83,5 e 84,0



milioni di barili al giorno. I margini di raffinazione si sono rafforzati in tutte le regioni a settembre, sostenuti da crack più elevati su diesel e jet fuel, a seguito delle interruzioni che hanno colpito le operazioni di raffinazione e i flussi di esportazione russi.

- La capacità di raffinazione globale è in fase di profondi cambiamenti strutturali. Secondo l'Oil 2025 dell'AIE, circa 4,2 milioni di barili al giorno di nuova o espansa capacità di raffinazione dovrebbero entrare in funzione entro il 2030, parzialmente compensati da circa 1,6 milioni di barili al giorno di chiusure annunciate, per un incremento netto di 2,5 milioni di barili al giorno nel periodo 2024–2030. Questa espansione, trainata principalmente dall'Asia, in particolare da Cina e India, dovrebbe superare le chiusure previste di raffinerie in Europa e negli Stati Uniti. Di conseguenza, la maggior parte della nuova capacità sarà aggiunta a est di Suez, aumentando i volumi globali di raffinazione, incrementando la domanda di importazioni di greggio e supportando le esportazioni di raffinati a lungo raggio. Entro il 2026, la capacità di raffinazione a est di Suez dovrebbe superare, per la prima volta, quella del bacino atlantico. Nel breve termine, oltre 1,0 milioni di barili al giorno di capacità è previsto in chiusura nel 2025, prevalentemente nei Paesi OCSE (circa 400 mila barili al giorno negli USA e 370 mila al giorno in Europa). Al contrario, per il 2026 si prevede l'aggiunta di circa 1,5 milioni di barili al giorno di nuova capacità di raffinazione, trainata principalmente da India, Cina e Medio Oriente, mentre le chiusure annunciate si limiteranno a soli 300 mila barili al giorno.
- Le prospettive a breve termine per le navi cisterna appaiono sostanzialmente equilibrate; la manutenzione delle raffinerie in Medio Oriente potrebbe pesare sui volumi di esportazione, sebbene un rafforzamento dei mercati delle navi cisterna da greggio possa fornire un certo supporto.
- Secondo l'“Oil & Tanker Trade Outlook” di Clarksons di settembre 2025, la crescita del commercio marittimo globale di prodotti raffinati è attesa in aumento dell'1,3% nel 2026, dopo una contrazione del 3,4% nel 2025.
- A partire da ottobre 2023, Stati Uniti, Regno Unito e Unione Europea hanno progressivamente inasprito le misure per contrastare il commercio illecito di petrolio, estendendo le sanzioni a navi cisterna, operatori commerciali e società energetiche. L'applicazione delle sanzioni si è intensificata negli ultimi mesi, prendendo di mira un numero crescente di navi e importanti produttori petroliferi russi. Tali azioni si sono rivelate sempre più efficaci nell'interrompere i traffici soggetti a sanzioni, costringendo le navi a sospendere le operazioni o ricorrere a inefficienti trasferimenti ship-to-ship. Nel complesso, il rafforzamento del regime sanzionatorio, dovrebbe ridurre ulteriormente la disponibilità della flotta, modificare i flussi globali del commercio di petrolio e sostenere il mercato dei noli, mentre le raffinerie cinesi e indiane aumentano gli approvvigionamenti di greggio dal Medio Oriente e i flussi commerciali continuano ad adattarsi.

Offerta di navi cisterna

- Le inefficienze operative, tra cui le modifiche delle rotte e dei flussi commerciali, un maggior ricorso ai trasbordi e un aumento del rapporto zavorra/carico, hanno ridotto la produttività della flotta e sostenuto la solidità dei mercati dei noli dall'inizio della guerra in Ucraina.
- Secondo l'“Oil & Tanker Trades Outlook” di Clarksons di settembre 2025, la flotta globale di product tanker dovrebbe crescere del 5,6% nel 2025. Le consegne di nuove navi hanno registrato un'accelerazione, con 68 unità MR e LR1 consegnate nei primi nove mesi del 2025, rispetto a sole 14 nello stesso periodo del 2024.



- Nonostante il significativo aumento dell'attività di nuova costruzione negli ultimi anni, gli ordini hanno registrato un drastico rallentamento. Nei primi 9 mesi del 2025 sono state ordinate soltanto 37 navi MR e LR1, rispetto a 178 nello stesso periodo del 2024.
- Il contesto favorevole dei noli ha continuato a scoraggiare le demolizioni negli ultimi anni. Tuttavia, nel 2025 tale attività è aumentata in misura significativa, con circa 820.000 tonnellate di portata lorda (Dwt) vendute per la rottamazione nei segmenti MR e LR1 nei primi nove mesi, rispetto a sole 120.000 tonnellate di portata lorda nell'intero 2024. A causa della limitata attività di demolizione negli anni precedenti, la flotta di product tanker sta rapidamente invecchiando: Clarkson's stima che il 19,5% delle navi MR e LR1 in servizio abbia almeno 20 anni, e il 53,3% più di 15 anni.
- Gli obiettivi di riduzione delle emissioni di gas serra (GHG) fissati dall'IMO per il 2030 e il 2050 restano un punto focale per l'intero settore. Molti armatori e istituti finanziari richiedono ormai il "riciclaggio ecologico" delle navi, in linea con le convenzioni dell'UE e dell'IMO, mentre il trasporto marittimo è stato incluso nel Sistema di Scambio delle Quote di Emissione (ETS) dell'Unione Europea a partire da gennaio 2024. Dal 2023, gli operatori devono inoltre monitorare l'Energy Efficiency Existing Ship Index (EEXI) e il Carbon Intensity Indicator (CII), che insieme mirano a promuovere una progressiva riduzione delle emissioni entro il 2030. Nonostante la pressione normativa rimanga elevata, la recente decisione dell'IMO di posticipare di un anno l'adozione di una tassa globale sul carbonio ha rinviato l'introduzione di misure di decarbonizzazione più rigorose. Questo rinvio dovrebbe estendere la vita utile delle navi meno recenti e rallentare l'attività di nuova costruzione nel breve termine, mentre i requisiti ambientali e di finanziamento continueranno a plasmare il rinnovo della flotta nel lungo termine.
- Le tariffe imposte dal US Trade Representative sulle navi costruite in Cina dovrebbero ridurre la domanda di nuove costruzioni presso i cantieri cinesi, che attualmente rappresentano circa il 70% del portafoglio ordini globale di navi cisterna. In risposta, la Cina ha recentemente introdotto nuove tasse portuali sulle navi collegate agli Stati Uniti, in vigore da ottobre 2025, e che potrebbero perturbare i flussi commerciali e aumentare le inefficienze logistiche. L'incertezza riguardo all'ambito e all'applicazione di tali misure, unita ai prezzi elevati delle nuove costruzioni, alla capacità limitata dei cantieri navali al di fuori della Cina e ai lunghi tempi di consegna, continua a pesare sull'attività di nuovi ordinativi.

ALTRE DELIBERE

Acconto sui dividendi

Sulla base del bilancio d'esercizio approvato nel terzo resoconto intermedio di gestione 2025 da cui emerge l'adeguatezza dei fondi disponibili per la distribuzione e della relazione della società di revisione che ha opportunamente verificato l'avveramento delle condizioni sospensive per la distribuzione dell'acconto sui dividendi, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato la distribuzione di un acconto sui dividendi lordo pari a US\$ 0,1340 (US\$ 0,1139 al netto del 15% della withholding tax applicabile) per azione emessa e in circolazione. Questo corrisponde a una distribuzione totale di circa US\$ 15,9 milioni, da pagare tramite utilizzo di riserve distribuibili, inclusa la riserva sovrapprezzo azioni. Secondo il calendario 2025 pubblicato da Borsa Italiana S.p.A., la Società pagherà il suddetto acconto sul dividendo ai propri azionisti il 19 novembre 2025, con data di stacco della relativa cedola n. 10 (data ex) il 17 novembre e record date il 18 novembre. Si precisa che nessun acconto sul dividendo sarà pagato sulle azioni proprie della Società, non essendo queste portatrici di un diritto al dividendo.



Avviso di deposito e stoccaggio del Resoconto Intermedio di Gestione al 30 settembre 2024

Il resoconto intermedio di gestione della Società al 30 settembre 2025, è disponibile al pubblico, nella sua versione integrale, presso la sede legale della Società e nella sezione Investor Relations del sito internet di DIS (www.damicointernationalshipping.com).

Essa è stata altresì depositata presso la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB) e la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), nonché diffusa e archiviata presso Borsa Italiana S.p.A., tramite il sistema e-market SDIR and STORAGE (www.borsaitaliana.it) e presso la Société de la Bourse de Luxembourg S.A. (www.bourse.lu) nella sua qualità di meccanismo di stoccaggio autorizzato prescelto dalla DIS (OAM).

CONFERENCE CALL

Oggi alle ore 14.00 CET (8.00 EST), DIS terrà una conferenza telefonica con la comunità finanziaria, durante la quale saranno discussi i risultati economici e finanziari del Gruppo. Per partecipare sarà possibile collegarsi in webcall al seguente link: <https://www.c-meeting.com/web3/join/3BHH8EJTPZ9WE>. In alternativa, potrete chiamare i seguenti numeri: **Italia:** + 39 02 8020911 / **UK:** + 44 1 212818004/ **USA:** +1 718 7058796. Prima della conferenza telefonica è possibile scaricare le slide della presentazione dalla pagina Investor Relations del sito DIS: www.damicointernationalshipping.com

Da oggi questo comunicato stampa è disponibile nella sezione Investor Relations del sito internet della Società, depositato presso la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), diffuso utilizzando il circuito e-market SDIR ed archiviato presso Borsa Italiana S.p.A. tramite il sistema e-market STORAGE e presso Société de la Bourse de Luxembourg S.A. nella sua qualità di OAM.

d'Amico International Shipping S.A. è una controllata indiretta di d'Amico Società di Navigazione S.p.A, leader mondiale nel trasporto marittimo. Essa opera nel settore delle navi cisterna, imbarcazioni per il trasporto di prodotti petroliferi raffinati, prodotti chimici ed oli vegetali. d'Amico International Shipping S.A. controlla, in proprietà diretta o in noleggio, tramite la sua interamente controllata operativa d'Amico Tankers d.a.c., una flotta moderna e tecnologicamente avanzata, composta da imbarcazioni a doppio scafo con capacità di trasporto comprese fra le 35.000 e le 51.000 dwt. La Società vanta una lunga e storica tradizione imprenditoriale familiare, ed è presente in tutto il mondo con uffici nei più importanti centri mercantili marittimi (Londra, Dublino, Monaco e Singapore). La Società è quotata alla Borsa di Milano (ticker symbol 'DIS').

d'Amico International Shipping S.A

Anna Franchin - Investor Relations Manager

Tel: +35 2 2626292901

Tel: +37 7 93105472

E-mail: ir@damicointernationalshipping.com

Capital Link

New York - Tel. +1 (212) 661-7566

London - Tel. +44 (0) 20 7614-2950

E-Mail: damicotankers@capitallink.com

Media Relations

Havas PR Milan

Marco Fusco

Tel.: +39 02 85457029 – Mob.: +39 345.6538145

E-Mail: marco.fusco@havaspr.com

Antonio Buozzi

Tel.: +39 320.0624418

E-Mail: antonio.buozzi@havaspr.com



ALLEGATI

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO INTERMEDIO SINTETICO

3° trim. 2025	3° trim. 2024	US\$ migliaia	9 MESI 2025	9 MESI 2024
87.694	115.671	Ricavi	264.122	384.936
(20.928)	(31.732)	Costi diretti di viaggio	(67.547)	(90.456)
66.766	83.939	Ricavi base time charter*	196.575	294.480
1.229	1.228	Ricavi da noleggio a scafo nudo	3.645	3.658
67.995	85.167	Totale ricavi netti	200.220	298.138
(22.459)	(22.116)	Altri costi operativi diretti	(67.723)	(67.486)
(6.114)	(5.082)	Costi generali ed amministrativi	(19.161)	(16.150)
(264)	(271)	Risultato dalla vendita di immobilizzazioni	(798)	4.322
39.158	57.698	Risultato operativo lordo (EBITDA*)	112.538	218.824
(12.463)	(14.381)	Ammortamenti e svalutazioni	(41.477)	(44.538)
26.695	43.317	Risultato operativo (EBIT*)	71.061	174.286
1.690	2.366	Proventi finanziari	4.506	5.866
(3.726)	(4.998)	Oneri finanziari	(11.671)	(15.785)
24.659	40.685	Utile ante imposte	63.896	164.367
(368)	(484)	Onere fiscale per imposta sul reddito	(1.095)	(1.283)
24.291	40.201	Utile del periodo	62.801	163.084
0,204	0,334	Utile base e diluito per azione in US\$	0,528	1,352

* Si vedano gli Indicatori alternativi di performance

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO COMPLESSIVO INTERMEDIO SINTETICO

3° trim. 2025	3° trim. 2024	US\$ migliaia	9 MESI 2025	9 MESI 2024
24.291	40.201	Utile del periodo	62.801	163.084
		<i>Voci che potrebbero essere riclassificate in Profitti o Perdite</i>		
(804)	(1.395)	Variazione della valutazione della parte non efficace degli utili/(perdite) sugli strumenti di copertura di flussi finanziari (<i>cash flow hedges</i>)	310	(1.875)
(40)	244	Variazioni nella riserva di conversione	145	(168)
23.447	39.050	Utile complessivo del periodo	63.256	161.041



SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA CONSOLIDATA INTERMEDIA SINTETICA

US\$ migliaia Al 30 settembre 2025 Al 31 dicembre 2024

ATTIVITÀ		
Immobilizzazioni materiali ed attività consistenti nel diritto di utilizzo	819.792	801.767
Altre attività finanziarie non correnti	113	675
Totale attività non correnti	819.905	802.442
Rimanenze	14.523	14.880
Crediti e altre attività correnti	29.044	49.648
Altre attività finanziarie correnti	2.055	3.030
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	148.860	164.892
Attività Correnti	194.482	232.450
Attività disponibili per la vendita	17.992	19.676
Totale attività correnti	212.474	252.126
TOTALE ATTIVITÀ	1.032.379	1.054.568

US\$ migliaia Al 30 settembre 2025 Al 31 dicembre 2024

PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ		
Capitale sociale	62.053	62.053
Utili portati a nuovo	399.387	371.922
Sovrapprezzo azioni	326.658	326.658
Altre riserve	(26.644)	(27.342)
Patrimonio netto totale	761.454	733.291
Banche ed altri finanziatori	168.082	190.429
Passività non correnti da leasing	31.978	33.535
Altre passività finanziarie non correnti	3.270	3.578
Totale passività non correnti	203.330	227.542
Banche ed altri finanziatori	24.460	26.231
Passività correnti da leasing	3.707	32.772
Debiti e altre passività correnti	37.309	31.258
Altre passività finanziarie correnti	1.915	3.083
Debiti per imposte correnti	204	391
Totale passività correnti	67.595	93.735


RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO INTERMEDIO SINTETICO

3° trim. 2025	3° trim. 2024	US\$ migliaia	9 MESI 2025	9 MESI 2024
24.291	40.201	Utile del periodo	62.801	163.084
12.463	14.381	Ammortamenti e svalutazioni	41.477	44.538
368	484	Onere fiscale per imposta sul reddito	1.095	1.283
874	1.080	Oneri per leasing	2.678	3.547
1.163	1.553	Altri oneri finanziari	4.488	6.372
264	271	Risultato dalla vendita di immobilizzazioni	798	(4.322)
(59)	233	Altre variazioni che non influenzano le disponibilità liquide	117	158
241	147	Assegnazioni e ratei passivi basati su azioni per il Piano d'incentivazione a lungo termine	538	451
39.605	58.350	Flussi di cassa da attività operative al lordo della variazione di capitale circolante	113.992	215.111
738	316	Variazioni delle rimanenze	357	471
6.418	22.678	Variazioni dei crediti a breve	20.614	36.053
2.075	(5.431)	Variazioni dei debiti a breve	5.640	(13.319)
(303)	(508)	Imposte pagate	(1.281)	(627)
(874)	(1.080)	Pagamento della quota di interessi della passività da leasing	(2.678)	(3.547)
(1.628)	(1.111)	Interessi netti (pagati)	(4.405)	(5.709)
46.031	73.214	Flussi di cassa netti da attività operative	132.239	228.433
(890)	(31.893)	Acquisizione di immobilizzazioni materiali	(74.745)	(83.161)
17.900	(273)	Risultato dalla vendita di immobilizzazioni	17.900	26.653
17.010	(32.166)	Flussi di cassa netti da attività di investimento	(56.845)	(56.508)
-	(5.771)	Acquisto di azioni proprie	(683)	(6.492)
-	-	Dividendi distribuiti	(34.949)	(30.007)
(11.195)	(18.242)	Rimborso finanziamenti bancari	(24.586)	(69.193)
-	34.275	Utilizzi di linee di credito	-	66.275
(27.053)	(4.525)	Rimborso della quota capitale di passività da leasing	(31.208)	(14.991)
(38.248)	5.737	Flussi di cassa netti da attività finanziarie	(91.426)	(54.408)
24.793	46.785	Variazione netta in (diminuzione) delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(16.032)	117.517
124.067	181.886	Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a inizio periodo	164.892	111.154
148.860	228.671	Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a fine periodo	148.860	228.671



Il dirigente responsabile della redazione dei bilanci intermedi della Società, Federico Rosen, nella sua qualità di Direttore finanziario di d'Amico International Shipping S.A., dichiara per quanto è di sua conoscenza che: il bilancio consolidato intermedio sintetico redatto in conformità agli International Financial Reporting Standards come adottati dall'Unione Europea rappresenta in modo corretto le attività, passività, la situazione patrimoniale e finanziaria e il conto economico di d'Amico International Shipping S.A. e delle sue controllate nel loro insieme. La relazione sintetica sulla gestione consolidata intermedia include una revisione corretta dello sviluppo e dei risultati dell'attività e della situazione di d'Amico International Shipping S.A. e delle sue controllate nel loro insieme, unitamente ad una descrizione dei principali elementi di rischio e di incertezza ad esse associati.

Federico Rosen
Chief Financial Officer



INDICATORI ALTERNATIVI DI PERFORMANCE (IAP)

Unitamente agli indicatori più direttamente comparabili previsti dagli IFRS, il management di DIS utilizza regolarmente gli indicatori alternativi di *performance* (IAP), in quanto essi forniscono informazioni aggiuntive utili ai lettori del bilancio, offrendo una rappresentazione più completa della performance aziendale nel corso del periodo, colmando alcune aree non coperte dai principi contabili. Gli IAP sono costituiti da indicatori di tipo finanziario e non finanziario riguardanti la *performance* aziendale storica e prospettica, la situazione finanziaria o i flussi di cassa che non sono definiti o specificati nel quadro dell'informativa finanziaria o dei principi contabili internazionali (*IFRS – International Financial Reporting Standards*) applicabili al Gruppo. Di conseguenza, potrebbero non essere comparabili con altri indicatori aventi denominazioni simili utilizzati da altre imprese. Gli IAP non costituiscono indicatori previsti dagli IFRS o dai GAAP; pertanto, non dovrebbero essere considerati sostitutivi rispetto alle informazioni riportate nel bilancio del Gruppo.

IAP FINANZIARI: basati sui dati del bilancio consolidato intermedio sintetico o tratti dagli stessi:

Ricavi base time charter

È uno *standard* nel settore dei trasporti marittimi che consente il confronto dei ricavi netti da nolo tra periodi differenti, indipendentemente dal fatto che le navi siano state impiegate tramite contratti *time charter*, *voyage charter* o *contracts of affreightment*. Dettagliato nel Conto economico consolidato intermedio sintetico, rappresenta i ricavi al netto dei costi diretti di viaggio. Per ulteriori informazioni, si vedano le seguenti definizioni degli IAP non finanziari.

Ricavi da noleggio a scafo nudo

Ricavi derivanti da contratti tramite i quali al proprietario viene corrisposto un importo mensile anticipato, basato su un noleggio giornaliero pattuito, per un periodo di tempo determinato. Durante tale periodo, il noleggiatore è responsabile della gestione tecnica della nave, incluso l'equipaggio e tutte le spese operative. Per ulteriori informazioni, si veda la sezione "Altre definizioni".

EBITDA e margine di EBITDA

L'EBITDA rappresenta gli utili al lordo degli interessi (tra cui la quota di competenza del Gruppo dei risultati da *joint venture* e imprese collegate, se presenti), delle imposte, degli ammortamenti e delle svalutazioni. Questo indicatore equivale al risultato operativo lordo e riflette i ricavi di vendita del Gruppo al netto del costo dei servizi (di trasporto) prestati. Il margine di EBITDA è calcolato rapportando l'EBITDA ai ricavi netti totali. DIS ritiene che l'EBITDA e il margine di EBITDA siano utili indicatori per gli investitori al fine di valutare i risultati operativi del Gruppo.

EBIT e margine di EBIT

L'EBIT indica gli utili al lordo degli interessi (tra cui la quota di competenza del Gruppo dei risultati da *joint venture* e imprese collegate, se presenti) e delle imposte. Tale indicatore equivale al risultato operativo netto che il Gruppo utilizza per monitorare la propria redditività tenendo conto delle spese operative e del costo di utilizzo delle proprie immobilizzazioni materiali. Il margine di EBIT, calcolato rapportando l'EBIT ai ricavi netti totali, rappresenta un parametro chiave per DIS poiché indica la misura in cui i ricavi netti totali contribuiscono alla copertura dei costi fissi e variabili.

ROCE (Return on capital employed)

È un indice di redditività aziendale chiave che misura l'efficienza con cui la società utilizza il capitale investito complessivo. È calcolato rapportando il risultato operativo (EBIT) al capitale impiegato, quest'ultimo definito come totale attivo al netto delle passività correnti. Il ROCE è particolarmente utile per valutare l'efficacia degli investimenti in conto capitale, in quanto fornisce un'indicazione della capacità della società di generare utili a partire dal capitale complessivamente impiegato.



Investimenti lordi (CapEx)

Tale indicatore rappresenta le spese in conto capitale per l'acquisto di immobilizzazioni, incluse quelle capitalizzate a seguito di manutenzioni intermedie o speciali sulle navi, nonché gli investimenti finalizzati al miglioramento delle navi di DIS. Gli Investimenti lordi (CapEx) sono riportati alla voce "Acquisto di immobilizzazioni" dei Flussi di cassa da attività di investimento e forniscono un'indicazione della pianificazione strategica e dell'espansione del Gruppo, evidenziando la natura ad alta intensità di capitale del settore in cui opera.

Indebitamento netto

Comprende i finanziamenti bancari e le altre passività finanziarie, al netto delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, delle attività finanziarie liquide e degli investimenti a breve termine, disponibili per far fronte a tali obbligazioni. Il Gruppo ritiene che l'Indebitamento netto sia un indicatore rilevante per gli investitori, in quanto riflette la posizione finanziaria complessiva della società, e il livello di ricorso al capitale di terzi. Una riconciliazione dettagliata tra l'indebitamento netto e le relative voci di stato patrimoniale è fornita nella sezione dedicata della relazione sulla gestione.

Impatto dell'IFRS 16

L'IFRS 16 rivede la classificazione dei *leasing* eliminando la distinzione tra *leasing* operativi e finanziari per i locatari. Ai sensi di tale *standard*, tutti i *leasing* sono trattati in modo analogo a quanto già definito nello IAS 17 per i *leasing* finanziari. I *leasing* sono "capitalizzati" mediante l'iscrizione del valore attuale dei pagamenti dovuti per il *leasing* e classificati come attività consistenti nel diritto di utilizzo (RoU) o incorporati tra le immobilizzazioni materiali. Sono esclusi da tale capitalizzazione i *leasing* di modesto valore (inferiore a US\$5.000) o per i quali la durata del *leasing* è inferiore ad un anno; tali *leasing* devono essere rilevati a conto economico alla data dell'operazione. Inoltre, se i pagamenti dovuti per il *leasing* sono strutturati nel tempo, la società riconosce una passività finanziaria rappresentativa dell'obbligazione a corrispondere i futuri pagamenti: l'impatto più significativo di tale *standard* è un incremento delle attività in *leasing* (o delle immobilizzazioni materiali) e delle passività finanziarie, con conseguenti effetti sui principali indicatori patrimoniali e finanziari. Per le società con *leasing* fuori bilancio significativi, l'IFRS 16 cambia la natura delle spese relative a tali *leasing*: le spese per i *leasing* operativi (es. i costi di noleggio passivo) rilevate a quote costanti sono ora registrate come quota di ammortamento dell'attività in *leasing* (tra le spese operative) e interessi passivi sulle passività da *leasing* (tra gli oneri finanziari).

IAP NON FINANZIARI: non tratti da dati del bilancio consolidato intermedio sintetico:

Giorni-nave disponibili

Tale indicatore rappresenta il numero teorico totale di giorni in cui una nave è disponibile per la navigazione in un periodo determinato. È utilizzato come indicatore dei potenziali utili della flotta del Gruppo durante tale periodo, tenendo conto delle date di consegna al Gruppo e di riconsegna dal Gruppo delle navi appartenenti alla flotta. Per ulteriori informazioni, si veda la sezione Altri dati operativi nei Dati di sintesi.

Percentuale di copertura

Tale rapporto indica la proporzione di giorni-nave disponibili che sono garantiti da contratti a tariffa fissa (contratti *time charter* o *contracts of affreightment*). Fornisce un indicatore dell'esposizione del Gruppo alle fluttuazioni del mercato dei noli durante un periodo determinato. Per informazioni più dettagliate, si veda la sezione Ricavi base *time charter*, in Sintesi dei risultati del terzo trimestre e dei primi nove mesi del 2025.

Tariffa spot giornaliera o tariffa giornaliera TCE

La tariffa *spot* giornaliera fa riferimento ai ricavi base *time charter* giornalieri generati dall'impiego delle navi di DIS nel mercato *spot* (o durante un viaggio). La tariffa giornaliera TCE fa invece riferimento ai ricavi base *time charter* giornalieri generati dall'impiego delle navi di DIS in contratti *time charter*. Per ulteriori



spiegazioni e informazioni contestuali, si veda la definizione in Ricavi base *time charter* e la Sintesi dei risultati del terzo trimestre e dei primi nove mesi del 2025.

Off-hire

Fa riferimento al periodo in cui una nave non è in grado di svolgere i servizi per i quali è richiesta ai sensi di un contratto *time charter*. I periodi *off-hire* possono includere il tempo impiegato in riparazione, interventi di bacino (*drydock*) ed ispezioni, indipendentemente dalla loro programmazione. Tale indicatore è fondamentale per spiegare le fluttuazioni dei ricavi base *time charter* in periodi differenti. Per approfondimenti più dettagliati, si veda la sezione Ricavi, in Sintesi dei risultati del terzo trimestre e dei primi nove mesi del 2025.

Ricavi base time charter giornalieri

Questo indicatore misura i ricavi giornalieri medi di una nave o della flotta di DIS. Il metodo di calcolo dei ricavi base *time charter* giornalieri rispetta gli *standard* di settore e richiede di dividere i ricavi di viaggio (al netto delle spese di viaggio) per i giorni di noleggio del periodo di tempo determinato. Si tratta di un indicatore fondamentale nel settore dei trasporti marittimi, utilizzato principalmente per confrontare la *performance* di una compagnia di navigazione tra un periodo e l'altro. Tale indicatore non è influenzato dalle variazioni nel *mix* di contratti di noleggio (ossia noleggi *spot*, noleggi *time charter* e *contracts of affreightment*), agevolando il confronto della *performance* del Gruppo con le controparti di settore e i *benchmark* di mercato. Per ulteriori dettagli, si veda la sezione Dati di sintesi.

Numero medio di navi

Tale indicatore rappresenta il numero medio di navi in un periodo calcolato come la somma tra i prodotti dei giorni nave disponibili totali per ogni nave in quel periodo e la partecipazione del Gruppo (diretta o indiretta) in ogni nave, divisa per il numero di giorni solari in quel periodo. Fornisce un'indicazione delle dimensioni della flotta e della capacità del Gruppo in termini di utili potenziali nel corso del periodo. Per ulteriori informazioni, si veda la sezione Dati di sintesi.

ALTRE DEFINIZIONI

Noleggio a scafo nudo

Tipo di contratto in cui al proprietario viene corrisposto un importo mensile anticipato sulla base di un nolo giornaliero pattuito per un periodo di tempo determinato. Ai sensi di tale accordo, il noleggiatore è responsabile della gestione tecnica della nave, incluso l'equipaggio, nonché di tutte le spese operative. Un noleggio a scafo nudo è noto anche come demise charter o time charter by demise.

Noleggio

È un contratto per il noleggio di una nave per un periodo di tempo specifico o per effettuare un trasporto merci da un porto di carico a un porto di scarico. Il contratto è comunemente noto come charter party (contratto di noleggio marittimo). Ne esistono tre tipologie principali: noleggio a scafo nudo, noleggio a viaggio e noleggio time charter. Per le definizioni dettagliate di ogni tipologia, si rimanda alle definizioni fornite in questa sezione.

Contratto di nolo (contract of affreightment - COA)

È un accordo tra il proprietario e il noleggiatore, in cui il proprietario si impegna a fornire una nave al noleggiatore per il trasporto di quantità specifiche di merci a una tariffa fissa per un periodo di tempo determinato. A differenza dei singoli noleggi a viaggio, un COA non prevede navi o rotte specifiche, offrendo al proprietario una maggiore flessibilità operativa.

Proprietario conduttore

È l'entità che controlla una nave, sostituendosi a tutti gli effetti al proprietario registrato, attraverso un



contratto time charter o un noleggio a scafo nudo. Tale controllo può comportare tutte le responsabilità operative associate alla nave durante il periodo del noleggio.

Contratti a tariffa fissa

Per DIS, tali contratti fanno solitamente riferimento ai ricavi generati da contratti time charter o da contract of affreightment. Per maggiori dettagli, si vedano le definizioni in questa sezione. Anche se i noleggi a scafo nudo sono anch'essi solitamente a tariffa fissa, in tali contratti DIS controlla le navi anziché limitarsi ad impiegarle.

Noleggio spot o noleggio a viaggio

Tale tipo di contratto consente al proprietario registrato o al proprietario conduttore (si veda la definizione precedente in questa sezione) di ottenere un pagamento per il trasporto di merci da un porto di carico a un porto di scarico. Il pagamento al proprietario o al proprietario conduttore avviene a tariffa per tonnellata o in forma forfettaria, ed è comunemente noto come nolo. Il proprietario o il proprietario conduttore sostiene le spese di viaggio, mentre il noleggiatore è generalmente responsabile di eventuali ritardi nei porti di carico e scarico. La gestione tecnica della nave, compresi equipaggio e spese operative, resta responsabilità del proprietario della nave o del noleggiatore a scafo nudo ai sensi dei noleggi a viaggio.

Time charter

In tale tipo di contratto, al proprietario registrato o al proprietario conduttore della nave (si veda la definizione precedente in questa sezione) viene generalmente corrisposto un importo mensile anticipato, calcolato su una tariffa giornaliera pattuita per un periodo di tempo specificato, spesso ai sensi di un contratto a tariffa fissa. Ai sensi dei contratti di time charter, il noleggiatore è responsabile delle spese di viaggio e delle coperture assicurative aggiuntive di viaggio. Il proprietario della nave o il noleggiatore a scafo nudo che gestisce la nave in time charter è responsabile della gestione tecnica della nave, equipaggio compreso, e sostiene le spese operative.