COMUNICATO STAMPA

Il Consiglio di Amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. approva i risultati del primo semestre e del secondo trimestre 2026:

'DIS HA REGISTRATO RISULTATI MOLTO SOLIDI NEL Q2 E NELL'H1 2026:
UTILE NETTO DI US$ 51,9 M NEL Q2 E DI US$ 79,4 M NELL'H1;
NOLO SPOT MEDIO GIORNALIERO RECORD DI US$ 57.547 NEL Q2
E DI US$ 44.247 NELL'H1;
POSIZIONE DI CASSA NETTA PARI A US$ 19,2 M A FINE SEMESTRE'

RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE 2026

- Ricavi base time charter (TCE) di US$ 155,0 milioni (US$ 129,8 milioni nell'H1'25)
- Ricavi netti totali di US$ 157,4 milioni (US$ 132,2 milioni nell'H1'25)
- Risultato operativo lordo/EBITDA di US$ 105,8 milioni (67,2% sui Ricavi netti totali) (US$ 73,4 milioni nell'H1'25)
- Risultato netto di US$ 79,4 milioni (US$ 38,5 milioni nell'H1'25)
- Risultato netto rettificato (escludendo poste non ricorrenti) di US$ 74,8 milioni (US$ 42,8 milioni nell'H1'25)
- Flussi di cassa da attività operative di US$ 87,2 milioni (US$ 86,2 milioni nell'H1'25)
- Posizione di cassa netta di US$ 19,2 milioni (US$ 21,0 milioni escluso IFRS 16) al 30 giugno 2026 (Debito netto di US$ 27,4 milioni al 31 dicembre 2025)

RISULTATI DEL SECONDO TRIMESTRE 2026

- Ricavi base time charter (TCE) di US$ 88,6 milioni (US$ 66,9 milioni nel Q2'25)
- Ricavi netti totali di US$ 89,9 milioni (US$ 68,1 milioni nel Q2'25)
- Risultato operativo lordo/EBITDA di US$ 64,9 milioni (72,2% sui Ricavi netti totali) (US$ 39,0 milioni nel Q2'25)
- Risultato netto di US$ 51,9 milioni (US$ 19,6 milioni nel Q2'25)
- Risultato netto rettificato (escludendo poste non ricorrenti) di US$ 47,9 milioni (US$ 23,5 milioni nel Q2'25)

Lussemburgo – 30 luglio, 2026 – 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 consolidato relativo al primo semestre e al secondo trimestre 2026.

COMMENTO DEL MANAGEMENT

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

"d'Amico International Shipping ha conseguito risultati molto solidi sia nel secondo trimestre sia nel primo semestre del 2026, registrando un utile netto di US$ 51,9 milioni nel Q2 e di US$ 79,4 milioni nell'H1, rispetto a US$ 19,6 milioni e US$ 38,5 milioni nei corrispondenti periodi del 2025. Grazie a un mercato delle product tanker particolarmente favorevole e all'efficacia della nostra strategia commerciale, abbiamo conseguito un nolo spot TCE medio giornaliero record pari a US$ 57.547 nel Q2 2026 e a US$ 44.247 nell'H1

2026, in aumento del 135% e del 95% rispetto ai corrispondenti periodi dello scorso anno. Inoltre, nell'H1 2026, il 63,7% dei nostri giorni di impiego è stato coperto da contratti time charter, a un nolo TCE medio giornaliero pari a US$ 23.646. Di conseguenza, il nostro nolo TCE medio giornaliero complessivo, comprendente sia i contratti spot sia quelli time charter, si è attestato a US$ 35.833 nel Q2 2026 e a US$ 31.125 nell'H1 2026, rispetto a US$ 23.922 e US$ 23.214 nei corrispondenti periodi del 2025.

Nel corso del secondo trimestre del 2026, gli sviluppi geopolitici hanno avuto un impatto significativo sui mercati globali dell'energia e delle navi cisterna, mentre l'inasprirsi delle tensioni nelle ultime settimane ha generato ulteriore incertezza. Il conflitto in Iran e la conseguente grave interruzione dei flussi petroliferi attraverso lo Stretto di Hormuz, attraverso il quale prima del conflitto transitavano circa 20 milioni di barili al giorno di greggio e di prodotti raffinati, hanno causato la più grave interruzione dell'offerta petrolifera mai registrata. La domanda di product tanker ha beneficiato della necessità di sostituire le forniture di prodotti petroliferi mediorientali, compromesse dal conflitto, con carichi provenienti da centri di raffinazione alternativi. La conseguente riconfigurazione dei flussi commerciali globali, l'allungamento delle distanze di navigazione e il riposizionamento delle navi hanno determinato un temporaneo forte rialzo dei noli, che hanno raggiunto livelli record. Nonostante la notevole volatilità e una certa flessione rispetto ai livelli massimi, nel corso del secondo trimestre i noli si sono mantenuti su livelli storicamente elevati.

L'accordo provvisorio tra Stati Uniti e Iran, raggiunto nel mese di giugno, ha determinato una significativa, seppur incompleta, ripresa dei transiti delle navi cisterna attraverso lo Stretto di Hormuz e un parziale recupero delle esportazioni di petrolio dal Golfo. Tuttavia, la ripresa delle ostilità e gli ulteriori attacchi alle navi commerciali hanno provocato una nuova contrazione del traffico. I recenti sviluppi hanno inoltre accresciuto i rischi nell'area dello Stretto di Bab el-Mandeb, un'altra rotta marittima fondamentale per i flussi petroliferi regionali, che ha svolto un ruolo cruciale nel contenere il deficit di offerta di petrolio dall'inizio della guerra in Iran, grazie al reindirizzamento di greggio attraverso l'oleodotto East-West dell'Arabia Saudita e alla sua esportazione dal porto di Yanbu. Una chiusura parziale di tale Stretto potrebbe modificare sensibilmente i flussi commerciali, aumentando le distanze di navigazione necessarie per il riposizionamento delle navi e determinando carenze di prodotti raffinati in Asia, che potrebbero dover essere compensate da maggiori flussi provenienti dal bacino atlantico, trasportati attraverso il Capo di Buona Speranza. Tali cambiamenti dovrebbero ridurre la produttività della flotta, stimolando al rialzo i noli spot.

Considerata la situazione in rapida evoluzione, restano difficili da valutare i tempi e la portata di un'eventuale normalizzazione duratura. Una de-escalation stabile e il graduale ripristino della produzione e delle esportazioni dal Golfo Persico potrebbero inizialmente sostenere la domanda di navi cisterna, grazie all'immissione sul mercato delle scorte accumulate localmente, a un ulteriore riposizionamento della flotta e alla ricostituzione, da parte dei Paesi importatori, delle scorte commerciali e strategiche precedentemente consumate. Al contrario, un'interruzione prolungata potrebbe determinare un'ulteriore contrazione delle esportazioni petrolifere regionali e dei traffici marittimi e, quando le scorte si avvicineranno a livelli critici, spingere i prezzi del petrolio significativamente al rialzo, con conseguenze negative sulla crescita economica globale e sulla domanda di petrolio.

Oltre al conflitto in Iran, altri fattori geopolitici hanno continuato ad avere un impatto rilevante sui mercati delle navi cisterna. La guerra in Ucraina e il relativo regime sanzionatorio continuano a modificare strutturalmente i flussi commerciali, reindirizzando le esportazioni di greggio russo verso destinazioni più lontane, mentre l'Europa si approvvigiona di volumi sostitutivi da aree più distanti. Queste dinamiche

hanno sostenuto la domanda in termini di tonnellate-miglia, mentre il crescente numero di navi sanzionate ha ridotto l'effettiva disponibilità della flotta, rafforzando il mercato dei noli. Più recentemente, l'intensificarsi degli attacchi ucraini con droni contro le raffinerie russe ha ridotto l'attività di raffinazione e le esportazioni di prodotti petroliferi del Paese, inducendo la Russia a introdurre un divieto temporaneo alle esportazioni di diesel, onde dare priorità al mercato interno. Considerato il ruolo della Russia quale uno dei maggiori esportatori mondiali di diesel, tali sviluppi hanno determinato un forte aumento dei margini di raffinazione e della domanda di navi non soggette a sanzioni.

Anche i fondamentali dal lato dell'offerta continuano a fornire un sostegno strutturale al mercato delle navi cisterna. A fine giugno 2026, le nuove costruzioni ordinate rappresentavano il 14,1% della flotta esistente per le navi MR e LR1 ed il 23,6% della flotta esistente, comprese tutte le tipologie di navi cisterna, in termini di portata lorda.

La crescita dell'offerta di tonnellaggio che ne deriverà è, tuttavia, parzialmente compensata dal progressivo invecchiamento della flotta esistente. A fine giugno 2026, il 21,6% della flotta MR e LR1 e il 20,8% della flotta complessiva di navi cisterna, in termini di portata lorda, avevano un'età superiore a 20 anni, mentre il 54,6% e il 46,7% avevano, rispettivamente, più di 15 anni. Tale profilo di anzianità dovrebbe limitare la produttività effettiva della flotta e favorire un graduale riequilibrio del mercato attraverso un aumento delle demolizioni, in particolare in caso di indebolimento delle condizioni di mercato.

Nel corso dei primi sei mesi dell'anno siamo stati particolarmente attivi sul mercato della compravendita di navi, coerentemente con la nostra strategia di lungo termine, volta a gestire una flotta moderna ed efficiente in termini di consumi. A tale scopo, abbiamo venduto le nostre due navi più vecchie, nonché le uniche unità non-eco ancora presenti nella flotta. High Seas, una nave MR costruita nel 2012, è stata venduta per US$ 27,6 milioni e consegnata all'acquirente nell'aprile 2026, generando proventi netti di cassa pari a circa US$ 27,0 milioni. High Tide, anch'essa una nave MR costruita nel 2012, è stata venduta per US$ 28,5 milioni; la consegna è prevista nel Q4 2026 e dovrebbe generare proventi netti di cassa pari a circa US$ 28,0 milioni.

Nel dicembre 2025, DIS ha sottoscritto un contratto di costruzione navale per due product tanker MR1 da 40.000 dwt, a un prezzo di US$ 43,2 milioni ciascuna, con consegne previste nell'aprile e nel luglio 2029. Nel gennaio 2026 è seguito un ordine per due navi MR2 da 50.000 dwt, al prezzo di US$ 45,4 milioni ciascuna, con consegne previste nel marzo e nel giugno 2029. Nel marzo 2026, DIS ha esercitato le opzioni per altre due navi MR2 alle medesime condizioni, con consegne previste nell'agosto e nell'ottobre 2029. Progettate per offrire un'efficienza in termini di consumi significativamente superiore anche rispetto alla nostra attuale flotta eco, queste sei nuove costruzioni rientrano in un più ampio programma di investimenti del valore complessivo di circa US$ 512,3 milioni, relativo a un totale di 10 navi, incluse le navi cisterna LR1 ordinate nel 2024 e la cui consegna è prevista nel secondo semestre del 2027.

Siamo estremamente soddisfatti dei solidi risultati conseguiti nel primo semestre dell'anno e del significativo rafforzamento della posizione finanziaria di DIS, culminato nel raggiungimento di una posizione di cassa netta a fine giugno. Grazie alla nostra flotta moderna e competitiva, a un gruppo di professionisti di comprovata esperienza e a una strategia consolidata, siamo ben posizionati per perseguire i nostri obiettivi di lungo termine. Questi punti di forza mi rendono fiducioso sulle prospettive di DIS e sulla nostra capacità di continuare a generare ritorni interessanti per i nostri Azionisti. Desidero ringraziare sinceramente tutte le nostre persone per il costante impegno e il contributo al nostro successo."

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

"DIS ha conseguito una performance finanziaria eccezionale nel primo semestre del 2026, registrando un utile netto di US$ 79,4 milioni, rispetto a US$ 38,5 milioni nell'H1 2025. Di tale importo, US$ 51,9 milioni di utile netto sono stati generati nel secondo trimestre, rispetto a US$ 19,6 milioni nel Q2 2025. Tali risultati sono stati sostenuti da un nolo spot TCE medio giornaliero pari a US$ 44.247 nell'H1 e a US$ 57.547 nel Q2 2026, e da un nolo TCE medio giornaliero complessivo, comprendente sia i contratti spot sia quelli a time charter, pari a US$ 31.125 nell'H1 e a US$ 35.833 nel Q2. Nel primo semestre dell'anno, l'EBITDA ha raggiunto US$ 105,8 milioni, corrispondente a un margine del 67,2% sui ricavi netti totali, mentre i flussi di cassa da attività operative si sono attestati a US$ 87,2 milioni.

La redditività e la generazione di cassa registrate nel periodo hanno consentito a DIS di raggiungere una posizione di cassa netta di US$ 19,2 milioni al 30 giugno 2026, rispetto a una posizione di indebitamento netto di US$ 27,4 milioni al 31 dicembre 2025. Escludendo l'effetto IFRS 16 pari a US$ 1,8 milioni, la posizione di cassa netta di DIS era equivalente all'1,6% del valore di mercato della flotta a fine giugno 2026, rispetto a un indebitamento netto equivalente al 72,9% a fine 2018. Questo sostanziale miglioramento riflette la rigorosa strategia di riduzione dell'indebitamento perseguita negli ultimi anni, sostenuta da una solida generazione di flussi di cassa da attività operative, dalla cessione selettiva di navi e dall'incremento del valore di mercato della nostra flotta.

La nostra posizione di liquidità è rimasta solida, con cassa e mezzi equivalenti pari a US$ 231,7 milioni a fine giugno, cui si aggiungono circa US$ 20,8 milioni di linee di credito a breve termine disponibili e non utilizzate. Questa flessibilità finanziaria sostiene l'esecuzione del programma di investimenti di DIS, che comprende 10 nuove costruzioni, del valore di circa US$ 512,3 milioni, preservando al contempo la nostra capacità di cogliere interessanti opportunità di mercato.

Il mantenimento di una solida struttura patrimoniale rappresenta un pilastro fondamentale della nostra strategia, in quanto garantisce la resilienza necessaria per affrontare i cicli del mercato dello shipping e la flessibilità per perseguire i nostri piani di investimento con disciplina. Restiamo concentrati nel coniugare gli investimenti in una flotta moderna e sempre più efficiente in termini di consumi con una gestione finanziaria prudente e con la creazione di valore sostenibile nel lungo termine. Questi progressi non sarebbero stati possibili senza la fiducia e il costante sostegno dei nostri partner commerciali e bancari, nonché dei nostri Azionisti, che desidero ringraziare sinceramente."

ANALISI DELL'ANDAMENTO ECONOMICO, PATRIMONIALE E FINANZIARIO

SINTESI DEI RISULTATI PER IL PRIMO SEMESTRE E IL SECONDO TRIMESTRE 2026

Nel complesso, i mercati delle navi cisterna sono stati molto solidi nel primo semestre 2026, nonostante una marcata volatilità. Le condizioni di mercato erano già solide a inizio anno, con i noli delle *product tanker* superiori alle rispettive medie di lungo periodo, sostenuti dalla solidità del mercato delle navi cisterna per il trasporto di greggio, dalle alterazioni dei flussi commerciali connesse alle sanzioni e dalla costante domanda di tonnellaggio conforme. Successivamente, l'escalation del conflitto in Medio Oriente a marzo ha causato gravi perturbazioni ai commerci globali del petrolio e delle navi cisterna, portando a un drastico incremento delle tariffe di nolo in tutti i principali segmenti delle navi cisterna.

Con l'inizio delle ostilità, il traffico delle navi cisterna attraverso lo Stretto di Hormuz, un cruciale collo di bottiglia che rappresenta generalmente circa il 20% dell'offerta mondiale di petrolio e, rispettivamente, circa il 37% e il 19% del commercio marittimo di greggio e raffinati, è diminuito di circa il 95% rispetto ai livelli normali. Una quota significativa della flotta è rimasta vincolata nel Golfo mediorientale e nelle aree circostanti, interessando circa il 6% del tonnellaggio delle navi cisterna per il trasporto di greggio e il 4% della capacità delle *product tanker*. Allo stesso tempo, un maggiore ricorso alle forniture di petrolio provenienti dal bacino dell'Atlantico ha allungato le distanze di viaggio e creato ulteriori inefficienze del mercato. In tali circostanze, i noli medi ponderati delle navi cisterna sono saliti alla cifra record di US$133.735 al giorno a marzo, più che quadruplicati rispetto alla media del 2025, mentre i ricavi *spot* medi delle navi MR hanno toccato US$59.000 circa al giorno verso la fine del mese, più che triplicati rispetto alla relativa media a lungo termine.

I ricavi delle *product tanker* si sono gradualmente indeboliti rispetto ai picchi di fine marzo e inizio aprile con il progredire del secondo trimestre, ma sono rimasti storicamente solidi, sostenuti da una limitata disponibilità di prodotti raffinati, opportunità di arbitraggio favorevoli e flussi commerciali su distanze più lunghe. È emersa una serie di scambi di prodotti raffinati su lunghe distanze atipici, in particolare dagli Stati Uniti all'Asia, mentre i transiti di *product tanker* diretti a sud attraverso il Canale di Panama sono saliti a livelli da record. A fine aprile, i ricavi medi delle navi MR erano significativamente superiori ai livelli pre-conflitto intorno a US$52.000 al giorno.

Verso la fine di giugno, la parziale riapertura dello Stretto di Hormuz, dopo il cessate il fuoco temporaneo tra Stati Uniti e Iran, ha indotto un ripristino significativo dei flussi di petrolio regionali e l'ulteriore riposizionamento delle navi. Secondo l'Agenzia Internazionale dell'Energia (AIE), le esportazioni di petrolio dal Golfo mediorientale sono aumentate di 6,5 milioni di barili al giorno circa a giugno, raggiungendo 16,1 milioni di barili al giorno, sebbene siano rimaste ben al di sotto della media pre-conflitto di 24 milioni di barili al giorno. La ripresa è stata più pronunciata nei segmenti delle navi cisterna per il greggio, poiché i flussi di greggio sono stati ripristinati più velocemente rispetto alle spedizioni di prodotti raffinati, mentre le condizioni delle *product tanker* sono rimaste in confronto più moderate, ma comunque solide. Anche il proseguimento dei prelievi dalle scorte e delle perturbazioni delle raffinerie ha sostenuto i *crack* dei prodotti raffinati e i margini di raffinazione nonostante la drastica contrazione della domanda globale di petrolio durante il secondo trimestre.

Alla fine del periodo, i noli medi ponderati delle navi cisterna si sono attestati a US$72.500 al giorno circa, sostanzialmente in linea con i livelli elevati prevalenti immediatamente prima del conflitto e all'incirca triplicati rispetto alla media a lungo termine. Tuttavia, la situazione dal punto di vista della sicurezza è rimasta fragile, con i transiti in uscita attraverso lo stretto ancora al 45% circa dei livelli normali. Alla fine di luglio 2026, la situazione rimaneva altamente incerta a seguito di una nuova escalation nel corso del mese, inclusi ulteriori attacchi alle navi in transito attraverso lo Stretto di Hormuz.

Altrove, anche gli attacchi ucraini all'infrastruttura di raffinazione ed esportazione russa si sono intensificati nel corso della prima metà dell'esercizio. Secondo l'AIE, i volumi di produzione stimati delle raffinerie russe sono calati intorno a 3,8 milioni di barili al giorno a giugno, all'incirca 1,6 milioni di barili al giorno al di sotto dei livelli degli anni precedenti. Subito dopo la fine del periodo, il governo russo ha introdotto un divieto temporaneo sulle esportazioni di diesel fino al 31 luglio, aumentando ulteriormente la pressione su un mercato globale dei distillati già rigido.

La tariffa *time charter* annuale, che rispecchia le aspettative del mercato *spot*, era pari a circa US$28.500 al giorno per una MR2 di tipo *Eco* a fine giugno 2026, con un premio di circa US$2.000 al giorno rispetto a una MR2 convenzionale.

Nel primo semestre 2026, DIS ha registrato un utile netto di US$79,4 milioni, rispetto ad un utile netto di

US$38,5 milioni nel primo semestre 2025. Il risultato solido per il periodo corrente riflette la solidità del mercato delle navi cisterna nei primi sei mesi del 2026. Escludendo il risultato derivante dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti, DIS ha registrato un utile rettificato del periodo di US$74,8 milioni nel primo semestre 2026 rispetto a US$42,8 milioni nel primo semestre 2025.

Nel secondo trimestre 2026, DIS ha registrato un utile netto di US$51,9 milioni, rispetto a US$19,6 milioni nel secondo trimestre 2025. Escludendo il risultato derivante dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti, DIS ha registrato un utile rettificato del periodo di US$47,9 milioni nel secondo trimestre 2026 rispetto a US$23,5 milioni nel secondo trimestre 2025.

DIS ha generato un risultato operativo lordo (EBITDA) di US$105,8 milioni nel primo semestre 2026, rispetto a US$73,4 milioni raggiunti nel primo semestre 2025 (secondo trimestre 2026: US$64,9 milioni rispetto a secondo trimestre 2025: US$39,0 milioni), con **flussi di cassa operativi positivi pari a US$87,2 milioni nel primo semestre 2026**, rispetto agli US$86,2 milioni dello stesso periodo dello scorso esercizio.

In termini di risultati spot, **DIS ha raggiunto una tariffa spot giornaliera di US$44.247 nel primo semestre 2026** rispetto a US$22.655 nel primo semestre 2025 (US$57.547 nel secondo trimestre 2026 rispetto a US$24.497 nel secondo trimestre 2025), riflettendo condizioni di mercato più positive rispetto allo stesso periodo del precedente esercizio.

Allo stesso tempo, il 63,7% dei giorni di impiego totali di DIS nel primo semestre 2026 è stato coperto tramite contratti time charter a una tariffa giornaliera media di US$23.646 (primo semestre 2025: copertura del 45,2% ad una tariffa giornaliera media di US$23.892). Il mantenimento di un elevato livello di copertura tramite contratti time charter rappresenta un elemento chiave della strategia commerciale di DIS. Tale approccio consente al Gruppo di attenuare l'impatto della volatilità del mercato spot e di garantire un certo livello di ricavi e di generazione di liquidità attraverso i cicli del mercato.

La tariffa giornaliera media totale di DIS (che include sia i contratti spot che quelli time charter) è stata pari a US$31.125 nel primo semestre 2026, rispetto a US$23.214 nello stesso periodo 2025 (secondo trimestre 2026: US$35.833 rispetto al secondo trimestre 2025: US$23.922).

RISULTATI OPERATIVI

I **ricavi** sono stati pari a US$189,4 milioni nel primo semestre 2026 (US$176,4 milioni nel primo semestre 2025) e a US$105,2 milioni nel secondo trimestre 2026 (US$87,9 nel secondo trimestre 2025). L'aumento dei ricavi rispetto all'esercizio precedente è attribuibile principalmente a un mercato dei noli più forte nonostante il minor numero di navi-equivalenti impiegate. La percentuale di giorni di off-hire sul totale dei giorni-nave disponibili nel primo semestre 2026 (1,4%) è stata inferiore a quella del primo semestre 2025 (1,7%) 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$(34,3) milioni nel primo semestre 2026 (secondo trimestre 2026: US$(16,6) milioni) rispetto a US$(46,6) milioni nel primo semestre 2025 (secondo trimestre 2025: US$(20,9) milioni).

I ***ricavi base time charter*** sono stati pari a US$155,0 milioni nel primo semestre 2026, rispetto a US$129,8 milioni nello stesso periodo del 2025, e a US$88,6 milioni nel secondo trimestre 2026, rispetto a US$66,9 milioni del secondo trimestre 2025. In dettaglio, DIS ha raggiunto una **tariffa *spot* giornaliera media di**

US$44.247 nel primo semestre 2026, rispetto a US$22.655 nel primo semestre 2025, e di **US$57.547 nel secondo trimestre 2026**, rispetto a US$24.497 nel secondo trimestre 2025.

Nel primo semestre 2026, la copertura mediante contratti a tariffa fissa (percentuale di copertura) è rimasta significativa, rappresentando in media il 63,7% dei giorni-nave disponibili (primo semestre 2025: 45,2%) ad una tariffa fissa media giornaliera di US$23.646 (primo semestre 2025: US$23.892). 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$31.125 nel primo semestre 2026 rispetto a US$23.214 nel primo semestre 2025, e di US$35.833 nel secondo trimestre 2026 rispetto a US$23.922 nel secondo trimestre 2025.

Tariffe giornaliere TCE di DIS *(Dollari USA)*	**2025**						**2026**		
	1° trim.	***2° trim.***	***1° sem.***	*3° trim.*	*4° trim.*	*Esercizio*	*1° trim.*	***2° trim.***	***1° sem.***
Spot	21.154	**24.497**	**22.655**	25.502	27.099	24.228	32.264	**57.547**	**44.247**
Tariffa fissa	24.567	**23.365**	**23.892**	23.378	23.383	23.612	23.001	**24.272**	**23.646**
Media	22.507	**23.922**	**23.214**	24.335	24.956	23.916	26.505	**35.833**	**31.125**

**Si vedano gli Indicatori alternativi di performance.*

I **ricavi da noleggio a scafo nudo** ammontavano a US$2,4 milioni nel primo semestre 2026, in linea con l'esercizio precedente, e riguardano il contratto di noleggio a scafo nudo a decorrere dall'ottobre 2021 su una delle navi LR1 di d'Amico Tankers d.a.c.

Gli **altri costi operativi diretti** comprendono principalmente i costi per equipaggi, le spese tecniche e per lubrificanti legati alla gestione della flotta di proprietà e a noleggio a scafo nudo, nonché i costi assicurativi tra cui quelli relativi alle navi prese a noleggio a scafo nudo e l'applicazione dell'IFRS 16. Nel primo semestre 2026 la Società ha gestito una flotta più ridotta di navi di proprietà e a noleggio a scafo nudo rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente (primo semestre 2026: 28,6 vs. primo semestre 2025: 32,4), e senza navi in noleggio passivo (2026: 0,0 vs. 2025: 1,1). DIS sottopone i costi operativi ad un monitoraggio continuo, dedicando una particolare attenzione all'utilizzo di equipaggi altamente qualificati e all'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 fondamentale della visione e della strategia di d'Amico.

I **costi generali e amministrativi** ammontavano a US$(13,1) milioni nel primo semestre 2026 (US$(13,0) milioni nel primo semestre 2025). 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 dalla vendita di navi** ammontava a un utile di US$4,3 milioni nel primo semestre 2026, rispetto a una perdita di US$(0,5) milioni nel primo semestre 2025. L'importo relativo al primo semestre 2026 rispecchia principalmente l'utile realizzato dalla vendita della MT High Seas, consegnata agli acquirenti nell'aprile 2026, e include inoltre l'ammortamento della quota non realizzata del risultato differito dalle operazioni di vendita e lease-back completate negli esercizi precedenti. L'importo relativo al primo semestre 2025 riguardava esclusivamente l'ammortamento della quota non realizzata del risultato differito da tali operazioni.

Il **risultato operativo lordo (EBITDA)** è stato di US$105,8 milioni nel primo semestre 2026 rispetto a US$73,4

milioni nel primo semestre 2025 (secondo trimestre 2026: US$64,9 milioni vs. secondo trimestre 2025: US$39,0 milioni), riflettendo mercati dei noli solidi nel corso del periodo.

La voce ***Ammortamenti e svalutazioni*** ammontava a US$(22,9) milioni nel primo semestre 2026, rispetto a US$(29,0) milioni nel primo semestre 2025 (secondo trimestre 2026: US$(11,2) milioni vs. secondo trimestre 2025: US$(16,3) milioni). Nel primo semestre 2026, non sono state rilevate svalutazioni né storni di svalutazioni. In confronto, a giugno 2025 DIS ha firmato due accordi per la vendita della *MT Glenda Melody* e della *MT Glenda Melissa*. In conformità all'IFRS 5, le navi sono state classificate come attività disponibili per la vendita e valutate al minore tra i rispettivi valori contabili e il *fair value* al netto dei costi di vendita, determinato sulla base dei prezzi di vendita concordati. Ciò ha comportato la rilevazione di una svalutazione di US$3,8 milioni nel secondo trimestre 2025.

Il ***risultato operativo (EBIT)*** è stato pari a US$82,9 milioni nel primo semestre 2026 rispetto a US$44,4 milioni nel primo semestre 2025 (secondo trimestre 2026: US$53,7 milioni vs. secondo trimestre 2025: US$22,6 milioni).

I ***proventi finanziari*** sono stati di US$3,8 milioni nel primo semestre 2026 (US$2,8 milioni nel primo semestre 2025) (secondo trimestre 2026: US$1,7 milioni vs. secondo trimestre 2025: US$1,1 milioni). Tale importo rispecchia principalmente interessi attivi maturati su titoli a breve termine e sulle disponibilità detenute presso istituti finanziari sotto forma di depositi o su conti correnti.

Gli ***oneri finanziari*** sono stati pari a US$(6,4) milioni nel primo semestre 2026, rispetto a US$(7,9) milioni nel primo semestre 2025 (secondo trimestre 2026: US$(3,1) milioni vs. secondo trimestre 2025: US$(3,8) milioni). L'importo del primo semestre 2026 comprendeva principalmente US$(6,0) milioni di interessi passivi e commissioni finanziarie ammortizzate su finanziamenti bancari di DIS, spese effettive su *swap* su tassi di interesse, interessi su passività da *leasing*, oltre a US$(0,4) milioni di differenze cambio negative e perdite realizzate sulla valutazione *mark-to-market* degli *swap* su tassi di interesse. L'importo relativo al primo semestre 2025 comprende principalmente US$(7,8) milioni di interessi passivi e commissioni finanziarie ammortizzate su finanziamenti bancari di DIS, spese effettive su *swap* su tassi di interesse, interessi su passività da *leasing*, nonché una differenza cambio negativa pari a US$(0,2) milioni.

DIS ha registrato un ***utile ante imposte*** di US$80,3 milioni nel primo semestre 2026, rispetto a US$39,2 milioni nel primo semestre 2025 (secondo trimestre 2026: US$52,4 milioni vs. secondo trimestre 2025: US$20,0 milioni).

L'***onere fiscale per imposta sul reddito*** ammontava a US$(0,9) milioni nel primo semestre 2026 rispetto a US$(0,7) milioni nel primo semestre 2025 (secondo trimestre 2026: US$(0,4) milioni vs. secondo trimestre 2025: US$(0,3) milioni).

Nel primo semestre 2026, DIS ha registrato un *utile netto* di US$79,4 milioni, rispetto a US$38,5 milioni nel primo semestre 2025. **Nel secondo trimestre 2026, DIS ha registrato un utile netto di US$51,9 milioni**, rispetto a US$19,6 milioni nel secondo trimestre 2025. Escludendo il risultato derivante dalla vendita di navi e le voci finanziarie non ricorrenti, pari complessivamente a US$4,6 milioni nel primo semestre 2026 e a US$(4,2) milioni nel primo semestre 2025, **l'utile rettificato del periodo di DIS è stato pari a US$74,8 milioni nel primo semestre 2026**, rispetto a US$42,8 milioni nello stesso periodo dell'esercizio precedente. Nel secondo trimestre 2026, l'utile rettificato del periodo ammontava a US$47,9 milioni, rispetto a US$23,5 milioni nel secondo trimestre 2025.

FLUSSI DI CASSA E INDEBITAMENTO NETTO / (DISPONIBILITÀ LIQUIDE NETTE)

Nel primo semestre 2026 i **flussi di cassa netti** di DIS sono stati pari a US$47,8 milioni, rispetto a US$(40,8) milioni nel primo semestre del 2025.

I ***flussi di cassa da attività operative*** sono stati pari a US$87,2 milioni nel primo semestre 2026, rispetto a US$ 86,2 milioni nel primo semestre 2025.

Al 30 giugno 2026, DIS presentava una posizione di cassa netta pari a US$19,2 milioni, rispetto a un indebitamento netto di US$27,4 milioni al 31 dicembre 2025. A seguito dell'adozione dell'IFRS 16, tali importi includono passività aggiuntive per *leasing* derivanti da contratti precedentemente classificati come *leasing* operativi, pari a US$1,8 milioni al 30 giugno 2026 e US$2,2 milioni al 31 dicembre 2025. **Il rapporto tra l'indebitamento netto e il valore di mercato della flotta, escludendo l'impatto dell'IFRS 16, era pari a -1,6% al 30 giugno 2026**, rispetto al 2,4% al 31 dicembre 2025 (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 e 72,9% al 31 dicembre 2018).

EVENTI SIGNIFICATIVI VERIFICATISI NEL PRIMO SEMESTRE 2026

I principali eventi per il Gruppo d'Amico International Shipping nel primo semestre 2026 sono stati:

D'AMICO INTERNATIONAL SHIPPING SA:

***Distribuzione dei dividendi*:** il 12 marzo 2026 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di proporre all'Assemblea ordinaria degli Azionisti convocata per il 29 aprile 2026 (l'"Assemblea ordinaria") la distribuzione di un dividendo annuale lordo di US$0,2700 per azione emessa e in circolazione (US$0,2295 netti, dopo aver dedotto la ritenuta fiscale massima applicabile del 15%), corrispondente a una distribuzione totale di circa US$32,1 milioni, da pagarsi a valere sugli utili non distribuiti

Approvazione del bilancio civilistico e consolidato 2025 e della distribuzione dei dividendi: il 29 aprile 2026, l'Assemblea ordinaria degli azionisti di d'Amico International Shipping S.A. ha approvato il bilancio civilistico e consolidato 2025 della Società, registrando un utile netto consolidato di US$88.441.509. L'Assemblea ordinaria degli azionisti ha inoltre deliberato il pagamento del dividendo lordo in contanti, come proposto dal Consiglio di Amministrazione. Il pagamento del suddetto dividendo agli Azionisti è avvenuto il 6 maggio 2026 con la relativa data di stacco della cedola n. 11 (data ex) il 4 maggio 2026 e data di registrazione il 5 maggio 2026 (non è stato versato alcun dividendo alle azioni proprie detenute dalla Società, che non sono dotate di diritto al dividendo).

D'AMICO TANKERS D.A.C.:

Acquisto di due navi MR2 di nuova costruzione: nel mese di gennaio 2026, d'Amico Tankers d.a.c. ha sottoscritto un contratto di costruzione con Jiangsu New Yangzi Shipbuilding Co., Ltd. (China) ("YZJ") per l'acquisto di due (2) nuove navi cisterna a "Medio Raggio 2" (MR2 – 50.000 Tpl (Dwt)) a un prezzo contrattuale di US$45,4 milioni ciascuna. Tali navi dovrebbero essere consegnate a d'Amico Tankers rispettivamente nel marzo e nel giugno 2029. Inoltre, d'Amico Tankers aveva un'opzione, esercitabile entro i due mesi successivi alla firma del contratto di costruzione, per l'ordine di due ulteriori navi della medesima tipologia.

Acquisto di due ulteriori navi MR2 di nuova costruzione: nel mese di marzo 2026, conformemente al

contratto di costruzione firmato a gennaio 2026 con Jiangsu New Yangzi Shipbuilding Co., Ltd. (China) ("YZJ"), d'Amico Tankers d.a.c. ha esercitato le sue opzioni per l'acquisto di due (2) ulteriori nuove navi cisterna a "Medio Raggio 2" (MR2 – 50.000 Tpl (Dwt)) a un prezzo contrattuale di US$45,4 milioni ciascuna. Tali navi dovrebbero essere consegnate a d'Amico Tankers rispettivamente nell'agosto e nell'ottobre 2029.

Flotta impiegata a noleggio: nel mese di gennaio 2026, 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 17 mesi.

Nel mese di febbraio 2026, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato due contratti time charter con una controparte di primaria reputazione per una delle sue navi handysize e una delle sue navi MR per un periodo di 12 mesi ciascuna. Nello stesso mese, d'Amico Tankers d.a.c. ha inoltre esteso di ulteriori 15 mesi un contratto time charter con un'altra compagnia petrolifera relativo a una nave MR, originariamente in scadenza a novembre 2026, e ha stipulato un contratto time charter con una società di trading per una delle sue navi LR1 per un periodo di 24 mesi, con un'opzione per il noleggiatore a una tariffa superiore, per ulteriori 12 mesi.

A giugno 2026, d'Amico Tankers d.a.c. ha stipulato un contratto per una delle sue navi MR con un'importante compagnia petrolifera per un periodo di due anni.

Vendita di navi: a marzo 2026, d'Amico Tankers d.a.c. ha sottoscritto un accordo per la vendita della M/T High Seas, una nave MR costruita nel 2012 da Hyundai Mipo, Corea del Sud, per un corrispettivo totale di US$27,6 milioni. La M/T High Seas è stata consegnata agli acquirenti il 24 aprile 2026.
A maggio 2026, d'Amico Tankers d.a.c. ha sottoscritto un memorandum d'intesa per la vendita della MT High Tide, una nave MR costruita nel 2012 da Hyundai Mipo, Corea del Sud, per un corrispettivo totale di US$28,5 milioni, con consegna agli acquirenti prevista entro novembre 2026.

FATTI DI RILIEVO VERIFICATISI DOPO LA CHIUSURA DEL PERIODO ED EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

D'AMICO TANKERS D.A.C.:

Flotta impiegata a noleggio: nel mese di luglio 2026, d'Amico Tankers d.a.c. ha esteso un contratto *time charter* con una controparte di primaria reputazione per una delle sue navi *MR* per un periodo di 3 anni.

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

	As at 30 June 2026				As at 30 July 2026			
	LR1	**MR**	**Handysize**	**Total**	**LR1**	**MR**	**Handysize**	**Total**
Owned	6	14	6	26	6	14	6	26
Bareboat chartered*	-	2	-	2	-	2	-	2
Long-term time chartered	-	-	-	-	-	-	-	-
Short-term time chartered	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	**6**	**16**	**6**	**28**	**6**	**16**	**6**	**28**

** 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 della flotta, inclusi gli effetti della congestione, i trasbordi e le velocità medie di navigazione, e (viii) la lunghezza media delle tratte di navigazione ed i rapporti zavorra/carico.

Domanda di navi cisterna

- Nell'*Oil Market Report* di luglio 2026, l'Agenzia Internazionale dell'Energia (AIE) prevede che la domanda globale di petrolio scenderà di circa 1,0 milione di barili al giorno (b/g) nel 2026 a 103,5 milioni di b/g, registrando la sua prima contrazione annuale dal 2020. La diminuzione su base annua dovrebbe moderarsi da 4,8 milioni di b/g nel secondo trimestre a 1,7 milioni di b/g nel terzo trimestre, prima di una ripresa della crescita della domanda di 1,2 milioni di b/g nel quarto trimestre. Nel 2027, la domanda globale di petrolio dovrebbe avere una ripresa di circa 2,0 milioni di b/g arrivando a 105,5 milioni di b/g, anche se la crescita media nel corso dei due anni dovrebbe restare al di sotto delle tendenze storiche. La contrazione nel 2026 è concentrata in Asia e Medio Oriente, con le materie prime petrolchimiche responsabili di quasi la metà del calo, poiché le perturbazioni della produzione e delle esportazioni mediorientali hanno influito in misura sostanziale sulla disponibilità GPL, etano e nafta.
- Secondo AIE, l'offerta globale di petrolio dovrebbe diminuire di circa 3,7 milioni di b/g nel 2026, scendendo a 102,6 milioni di b/g. Tale previsione ipotizza che i volumi di transito attraverso lo Stretto di Hormuz continuino a migliorare. La produzione dell'OPEC+ dovrebbe diminuire di circa 4,6 milioni di b/g, in parte compensati dalla crescita di circa 0,9 milioni di b/g dell'offerta dei Paesi non-OPEC+, guidata da produttori nelle Americhe. Le esportazioni di petrolio dal Golfo hanno avuto una ripresa di 6,5 milioni di b/g a giugno, arrivando a 16,1 milioni di b/g, ma sono rimaste di 8,3 milioni di b/g al di sotto dei livelli di febbraio. Il maggiore ricorso a rotte di esportazione alternative e il proseguimento della crescita dell'offerta dei Paesi non-OPEC+ dovrebbero attenuare in parte l'impatto della riduzione della produzione dal Golfo. Tuttavia, la nuova escalation delle ostilità a luglio, tra cui ulteriori attacchi a navi commerciali e una drastica riduzione del traffico di navi cisterna attraverso lo stretto, ha aggravato l'incertezza associata a tale previsione. Tali sviluppi evidenziano la fragilità della precedente ripresa e la continua dipendenza dell'offerta di petrolio, dell'attività di raffinazione e del commercio marittimo da una distensione sostenibile del conflitto.
- A giugno, la produzione mondiale delle raffinerie è aumentata di circa 1,5 milioni di b/g rispetto al mese precedente, grazie al miglioramento della disponibilità di greggio. Ciononostante, l'AIE prevede un calo dei volumi di produzione delle raffinerie di circa 2,4 milioni di b/g nel 2026, a 81,6 milioni di b/g, sulla scia delle continue limitazioni alle raffinerie di esportazione mediorientali, della riduzione dell'attività in Asia e della contrazione dei volumi di produzione russi dopo gli attacchi all'infrastruttura energetica. Secondo l'AIE, la produzione dovrebbe riprendersi di circa 3,1 milioni di b/g nel 2027, raggiungendo 84,7 milioni di b/g. Finora, la ripresa della disponibilità di greggio ha superato quella dell'offerta di prodotti raffinati, con le esportazioni di prodotti raffinati e di GPL dal Golfo attestate a meno della metà dei livelli pre-conflitto a giugno, contribuendo alla rigidità dei mercati della benzina e del diesel e all'aumento dei margini di raffinazione a picchi quadriennali a inizio luglio.
- L'attività di raffinazione russa è stata influenzata in misura sostanziale dall'intensificazione degli attacchi ucraini alle raffinerie e all'infrastruttura di esportazione. Secondo l'AIE, i volumi di produzione delle raffinerie russe sono calati a circa 3,8 milioni di b/g a giugno, circa 1,6 milioni di b/g al di sotto dei livelli dell'anno precedente, mentre le esportazioni di prodotti sono scese a 1,9 milioni di b/g, il livello più basso mai registrato. L'8 luglio, il governo russo ha introdotto un divieto temporaneo sulle esportazioni di diesel sino alla fine del mese. La conseguente riduzione della disponibilità di prodotti russi ha ulteriormente irrigidito i mercati globali dei distillati e ha incrementato la necessità per i Paesi importatori di trovare offerte alternative, sostenendo cambiamenti dei flussi commerciali delle navi cisterna e il potenziale allungamento delle distanze di

viaggio.

- Secondo il report "*Oil & Tanker Trade Outlook*" di Clarksons di giugno 2026, la domanda di *product tanker*, misurata in termini di portata lorda, è attesa in calo del 3,8% nel 2026, dopo una contrazione dell'1,3% nel 2025 e prima di una ripresa stimata al 5,6% nel 2027. La riduzione prevista nel 2026 rispecchia volumi inferiori del commercio di prodotti, in particolare lungo le rotte provenienti dal Golfo mediorientale e dall'Asia. Tuttavia, l'allungamento delle distanze di viaggio e le persistenti inefficienze commerciali dovrebbero offrire un sostegno parziale a una domanda effettiva di tonnellate-miglia.
- A partire da ottobre 2023, Stati Uniti, Regno Unito e Unione Europea hanno progressivamente intensificato le misure mirate a contrastare il commercio di petrolio sanzionato, ampliando le restrizioni a navi cisterna, operatori commerciali e società energetiche. La crescente applicazione di tali misure ha perturbato i commerci con le navi sanzionate, richiedendo il reindirizzamento dei carichi verso il tonnellaggio conforme o il loro trasferimento attraverso operazioni ship-to-ship meno efficienti. Tali sviluppi continuano a riplasmare i flussi commerciali globali, aumentare l'utilizzo di navi conformi e ridurre la disponibilità effettiva della capacità in termini di navi cisterna della flotta convenzionale.
- Inoltre, il ritorno delle esportazioni di greggio dal Venezuela al commercio conforme ha ulteriormente sostenuto la domanda di tonnellaggio non sanzionato, con il progressivo passaggio dei volumi trasportati in precedenza su navi sanzionate o appartenenti alla flotta ombra al tonnellaggio non sanzionato. Secondo l'AIE, la produzione petrolifera del Venezuela dovrebbe attestarsi su circa 1,0 milioni di barili al giorno nel 2026, aumentando a 1,1 milioni di barili al giorno nel 2027.

Offerta di navi cisterna

- Le inefficienze commerciali, tra cui i cambiamenti delle rotte e dei flussi commerciali, l'aumento dei trasbordi e il maggiore rapporto zavorra/carico, hanno ridotto la produttività della flotta e sostenuto la solidità dei mercati dei noli negli ultimi anni, rispecchiando l'impatto delle perturbazioni geopolitiche in corso e dell'evoluzione delle sanzioni.
- Secondo il report "*Oil & Tanker Trades Outlook*" di Clarksons di giugno 2026, si stima che la flotta globale di product tanker sia cresciuta di circa il 5,1% nel 2025 e dovrebbe crescere di un ulteriore 7,0% nel 2026. Le consegne hanno registrato un'accelerazione, con 76 navi *handysize*, MR e LR1 consegnate nel primo semestre 2026, rispetto a 38 nel periodo corrispondente del 2025.
- Secondo l'*Oil & Tanker Trade Outlook* di Clarksons di giugno 2026, il portafoglio ordini corrente di navi *handysize*, MR e LR1 rappresenta il 14,1% della flotta commerciale misurata in termini di portata lorda.
- Il contesto favorevole dei noli ha continuato a sostenere i valori delle attività e limitare le demolizioni negli ultimi anni. Le demolizioni nei segmenti delle navi cisterna *handysize*, MR e LR1 ammontavano a circa 450.000 tonnellate di portata lorda (Dwt) nei primi sei mesi del 2026, in linea con il periodo corrispondente del 2025. Dopo le limitate demolizioni degli ultimi esercizi, la flotta di navi cisterna continua a invecchiare e Clarksons stima che il 21,6% delle navi *handysize*, MR e LR1 in servizio abbia 20 anni o più e che il 54,6% abbia più di 15 anni.
- Gli obiettivi di riduzione delle emissioni di gas serra (GHG) fissati dall'IMO per il 2030 e la sua ambizione di raggiungere l'azzeramento delle emissioni da parte del trasporto marittimo internazionale entro il 2050 circa restano un punto focale per l'intero settore. Il riciclo delle navi è sempre più disciplinato dal regolamento UE in materia e dalla Convenzione di Hong Kong dell'IMO, entrata in vigore a giugno 2025, 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, le navi esistenti devono inoltre calcolare il loro indice di efficienza energetica (Energy Efficiency Existing Ship Index - EEXI) e riferire il loro indicatore operativo di intensità carbonica (Carbon Intensity Indicator - CII) insieme alla relativa classificazione. Nonostante la pressione normativa resti elevata, la decisione

dell'IMO di posticipare di un anno l'adozione del suo Net-Zero Framework ha rinviato l'introduzione dello standard globale proposto per i combustibili e del meccanismo di determinazione dei prezzi delle emissioni di GHG. Il rinvio ha aggravato l'incertezza normativa e potrebbe ridurre la pressione immediata per la sostituzione delle navi meno recenti, nonché ritardare alcune decisioni in merito alle nuove costruzioni, anche se secondo le previsioni i requisiti ambientali, le considerazioni di finanziamento e il percorso di decarbonizzazione a lungo termine continueranno a plasmare le decisioni in merito al rinnovo della flotta.

- Nel complesso, anche se l'accelerazione delle consegne previste dovrebbe portare a una significativa crescita della flotta nominale nel 2026, l'offerta effettiva di navi continuerà a essere influenzata dalle perturbazioni geopolitiche e dalla conseguente riduzione della produttività della flotta. La drastica riduzione del traffico attraverso lo Stretto di Hormuz durante il primo semestre dell'esercizio ha limitato temporaneamente la capacità in termini di navi cisterna nell'area del Golfo mediorientale e ha causato non solo un importante riposizionamento delle navi, ma anche ridefinizioni dei flussi commerciali stabiliti. Alla fine di luglio 2026, la ripresa delle ostilità e gli ulteriori attacchi alle navi commerciali in transito attraverso lo Stretto hanno nuovamente evidenziato il rischio di una significativa riduzione del tonnellaggio disponibile. La misura in cui tali fattori possano compensare la crescita della flotta nominale dipenderà dalla durata e dalla portata geografica del conflitto, dalla velocità della ripresa del traffico di navi cisterna attraverso lo Stretto e dagli sviluppi geopolitici più generali.

AVVISO DI DEPOSITO E STOCCAGGIO DELLA RELAZIONE SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2026

La relazione finanziaria semestrale della società al 30 giugno 2026, 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/3BHH8EBJTPZ9WE . 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

---

La relazione finanziaria per il primo semestre e il secondo trimestre 2026 è stata redatta secondo quanto previsto dall'art. 4 della Legge del Lussemburgo, datata 11 gennaio 2008, così come modificata ed integrata nel dicembre 2016, che recepisce la Direttiva 2004/109/EC del Parlamento Europeo e del Consiglio del 15 dicembre 2004 in materia di armonizzazione dei requisiti di trasparenza, in relazione alle informazioni sugli emittenti le cui azioni sono ammesse alle negoziazioni su un mercato regolamentato.

d'Amico International Shipping S.A. è una controllata 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, tramite proprietà diretta o noleggio, una flotta moderna e tecnologicamente avanzata, composta da imbarcazioni a doppio scafo con capacità di trasporto comprese fra le 35.000 e le 75.000 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, Monte Carlo, Singapore e New York). Le azioni della Società sono quotate alla Borsa di Milano (ticker symbol 'DIS.MI)' e negoziate anche nel mercato OTCQX Best Market negli USA (ticker symbol 'OTCQX: DMCOF').

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

2° trim. 2026 NON REVISIONATO	2° trim. 2025 NON REVISIONATO	*US$ migliaia*	1° sem. 2026	1° sem. 2025
105.237	87.853	Ricavi	189.351	176.428
(16.598)	(20.931)	Costi diretti di viaggio	(34.349)	(46.619)
88.639	**66.922**	**Ricavi base *time charter****	**155.002**	**129.809**
1.214	1.214	Ricavi da noleggio a scafo nudo	2.416	2.416
89.853	**68.136**	**Totale ricavi netti**	**157.418**	**132.225**
(21.414)	(21.873)	Altri costi operativi diretti	(42.849)	(45.264)
(7.800)	(7.038)	Costi generali ed amministrativi	(13.117)	(13.047)
4.258	(269)	Risultato dalla vendita di navi	4.342	(534)
64.897	**38.956**	**Risultato operativo lordo (EBITDA*)**	**105.794**	**73.380**
(11.164)	(16.339)	Ammortamenti e svalutazioni	(22.896)	(29.014)
53.733	**22.617**	**Risultato operativo (EBIT*)**	**82.898**	**44.366**
1.722	1.135	Proventi finanziari	3.840	2.816
(3.102)	(3.790)	Oneri finanziari	(6.427)	(7.945)
52.353	**19.962**	**Utile ante imposte**	**80.311**	**39.237**
(419)	(318)	Onere fiscale per imposta sul reddito	(917)	(727)
51.934	**19.644**	**Utile del periodo**	**79.394**	**38.510**
0,436	**0,165**	**Utile base e diluito per azione in US$**	**0,667**	**0,323**

**Si rimanda agli indicatori alternativi di performance.*

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO COMPLESSIVO SINTETICO

2° trim. 2026 NON REVISIONATO	2° trim. 2025 NON REVISIONATO	*US$ migliaia*	1° sem. 2026	1° sem. 2025
51.934	19.644	Utile del periodo	79.394	38.510
		Voci che potrebbero essere riclassificate in Profitti o Perdite		
19	1.031	Variazione della valutazione della parte non efficace degli utili/(perdite) sugli strumenti di copertura di flussi finanziari (*cash flow hedges*)	(1.042)	1.114
(10)	188	Variazioni nella riserva di conversione	(31)	185
51.943	**20.863**	**Utile complessivo del periodo**	**78.321**	**39.809**

SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA CONSOLIDATA INTERMEDIA SINTETICA

US$ migliaia	Al 30 giugno 2026	Al 31 dicembre 2025
ATTIVITÀ		
Immobilizzazioni materiali ed attività consistenti nel diritto di utilizzo	757.665	791.375
Altre attività finanziarie non correnti	275	93
Totale attività non correnti	**757.940**	**791.468**
Rimanenze	19.871	14.750
Crediti e altre attività correnti	49.115	35.678
Altre attività finanziarie correnti	998	1.338
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	231.732	183.921
Attività Correnti	**301.716**	**235.687**
Attività disponibili per la vendita	23.457	-
Totale attività correnti	**325.173**	**235.687**
TOTALE ATTIVITÀ	**1.083.113**	**1.027.155**
PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ		
Capitale sociale	62.053	62.053
Utili portati a nuovo	456.125	409.086
Sovrapprezzo azioni	326.658	326.658
Altre riserve	(27.604)	(27.393)
Patrimonio netto totale	**817.232**	**770.404**
Banche ed altri finanziatori	156.327	154.188
Passività non correnti da leasing	29.092	31.097
Altre passività finanziarie non correnti	2.791	2.983
Totale passività non correnti	**188.210**	**188.268**
Banche ed altri finanziatori	19.977	19.278
Passività correnti da leasing	3.891	3.796
Debiti e altre passività correnti	51.950	43.484
Altre passività finanziarie correnti	1.758	1.400
Debiti per imposte correnti	95	525
Totale passività correnti	**77.671**	**68.483**
TOTALE PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO	**1.083.113**	**1.027.155**

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO INTERMEDIO SINTETICO

2° trim. 2026 NON REVISIONATO	2° trim. 2025 NON REVISIONATO	*US$ migliaia*	1° sem. 2026	1° sem. 2025
51.934	**19.644**	**Utile del periodo**	**79.394**	**38.510**
11.164	16.339	Ammortamenti e svalutazioni	22.896	29.014
419	318	Onere fiscale per imposta sul reddito	917	727
488	892	Oneri per leasing	984	1.804
892	1.763	Altri oneri finanziari	1.603	3.325
(4.258)	269	Utile dalla vendita di navi	(4.342)	534
(12)	178	Altre variazioni che non influenzano le disponibilità liquide	(32)	176
460	108	Assegnazioni e ratei passivi basati su azioni per il Piano d'incentivazione a lungo termine	661	297
61.087	**39.511**	**Flussi di cassa da attività operative al lordo della variazione di capitale circolante**	**102.081**	**74.387**
(687)	(1.453)	Variazioni delle rimanenze	(5.120)	(381)
(4.488)	11.293	Variazioni dei crediti a breve	(13.153)	14.196
(1.030)	(4.956)	Variazioni dei debiti a breve	7.676	3.565
(746)	(969)	Imposte pagate	(1.309)	(978)
(488)	(892)	Pagamento della quota di interessi della passività da leasing	(984)	(1.804)
(1.392)	(1.501)	Interessi netti (pagati)	(1.969)	(2.777)
52.256	**41.033**	**Flussi di cassa netti da attività operative**	**87.222**	**86.208**
(2.353)	(36.379)	Acquisizione di immobilizzazioni materiali	(35.549)	(73.855)
27.048	-	Ricavi dalla vendita di immobilizzazioni	27.048	-
24.695	**(36.379)**	**Flussi di cassa netti da attività di investimento**	**(8.501)**	**(73.855)**
-	(683)	Acquisto di azioni proprie	-	(683)
(32.154)	(34.949)	Dividendi distribuiti	(32.154)	(34.949)
(18.230)	(6.696)	Rimborso finanziamenti bancari	(55.380)	(13.391)
16.500	-	Utilizzi di linee di credito	58.500	-
(942)	(1.338)	Rimborso della quota capitale di passività da leasing	(1.876)	(4.155)
(34.826)	**(43.666)**	**Flussi di cassa netti da attività finanziarie**	**(30.910)**	**(53.178)**
42.125	**(39.012)**	**Incremento / (decremento) netto delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti**	**47.811**	**(40.825)**
189.607	163.079	Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a inizio periodo	183.921	164.892
231.732	**124.067**	**Disponibilità liquide e mezzi equivalenti a fine periodo**	**231.732**	**124.067**

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Federico Rosen, in qualità di Chief Financial Officer di d'Amico International Shipping S.A., dichiara, per quanto di sua conoscenza, che: il bilancio consolidato intermedio abbreviato, redatto in conformità agli International Financial Reporting Standards come adottati dall'Unione Europea, rappresenta in modo veritiero la situazione patrimoniale, finanziaria ed economica di d'Amico International Shipping S.A. e delle società da essa controllate, considerate nel loro insieme. La relazione intermedia sulla gestione consolidata contiene un'analisi fedele dell'andamento e dei risultati della gestione, nonché della posizione di d'Amico International Shipping S.A. e delle società da essa controllate, considerate nel loro insieme, unitamente alla descrizione dei principali rischi e incertezze cui esse sono esposte.

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 per i lettori del bilancio e una rappresentazione più completa della performance aziendale nel corso del periodo, colmando alcune lacune lasciate dai principi contabili. Gli IAP sono costituiti da indicatori di tipo finanziario e non finanziario riguardanti la *performance* aziendale passata e futura, 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 consolidato intermedio sintetico 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 di nolo netti in base alla durata del viaggio, indipendentemente dal fatto che le navi siano state impiegate attraverso *time charter*, noleggi a viaggio o contratti di nolo. 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 all'utile 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 all'utile operativo 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, 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 una società utilizza il capitale impiegato. 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 dalle risorse complessivamente impiegate.

Utile rettificato del periodo
Utile del periodo rettificato per escludere i risultati dalla vendita di navi e le voci finanziarie considerate non ricorrenti dal Gruppo, compresi i risultati realizzati e non realizzati sugli strumenti finanziari derivati.

Investimenti lordi (CapEx)
Tale indicatore rappresenta le spese in conto capitale per l'acquisto di immobilizzazioni, inclusi gli investimenti relativi a nuove navi in costruzione, nonché i costi capitalizzati per manutenzioni intermedie o speciali sulle navi e gli investimenti finalizzati al miglioramento delle navi di DIS. Gli Investimenti lordi (CapEx) sono riportati alla voce "Acquisto di immobilizzazioni materiali" 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 / (Disponibilità liquide nette)
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 / (Disponibilità liquide nette) 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 con le relative voci di situazione patrimoniale-finanziaria è fornita nella sezione "Indebitamento netto / (Disponibilità liquide nette)" della relazione sulla gestione. Un importo positivo indica una posizione di indebitamento netto, mentre un importo negativo indica una posizione di disponibilità liquide nette.

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 di sintesi 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 contratti di nolo). 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 per il primo semestre e il secondo trimestre 2026.

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 per il primo semestre e il secondo trimestre 2026.

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 per il primo semestre e il secondo trimestre 2026.

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 comparare le variazioni della *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 contratti di nolo), 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 a un noleggio giornaliero pattuito per un periodo di tempo determinato. Ai sensi di tale accordo, il noleggiatore è responsabile della gestione tecnica della nave, equipaggio compreso, nonché di tutte le sue spese operative. Un noleggio a scafo nudo è noto anche come *demise charter* o *time charter* con *demise*.

Noleggio
È un contratto per il noleggio di una nave per un periodo di tempo specifico o per svolgere un trasporto merci da un porto di carico ad un porto di scarico. Il contratto è comunemente noto come contratto di noleggio. 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 programmi di viaggio specifici, 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 contratti di nolo (*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 piuttosto che 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 ad 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, risarciti con le controstallie. 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, basato 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 dell'assicurazione di viaggio aggiuntiva. 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.