



Il CdA della d'Amico International Shipping S.A. (DIS) approva i risultati del 1° semestre e del 2° trimestre 2018

‘DIS HA REGISTRATO UNA PERDITA NETTA PARI A US\$(20.2) MILIONI A CAUSA DI UN MERCATO MOLTO DIFFICILE NEL CORSO DEL SECONDO TRIMESTRE DELL'ANNO. DIS SI CONCENTRA SUL RAFFORZAMENTO DELLA SUA STRUTTURA ORGANIZZATIVA E FINANZIARIA, PREVEDENDO UNA RIPRESA NEL MEDIO LUNGO TERMINE DEL MERCATO DELLE NAVI CISTERNA’ RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE 2018

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 125,6 milioni (US\$ 128,7 milioni nel H1'17)
- Utile operativo lordo/EBITDA di US\$ 10,1 million (8,01% sul TCE) (US\$ 24,7 milioni in H1'17)
- Risultato netto di US\$ (20,2) milioni (US\$ (6,2) milioni nel H1'17)
- Flussi di cassa da attività operative di US\$ 0,9 milioni (US\$ (1,1) milioni in H1'17)
- Indebitamento netto di US\$ 536,0 milioni (US\$ 510,3 al 31 dicembre 2017)

RISULTATI DEL SECONDO TRIMESTRE 2018

- Ricavi base time charter (TCE) di US\$ 59,3 milioni (US\$ 62,1 milioni nel Q2'17)
- Utile operativo lordo/EBITDA di US\$ (17.0) mila (US\$ 8,2 milioni nel Q2'17)
- Risultato netto di US\$ (16,6) milioni (US\$ (8,0) milioni nel Q2'17)

Lussemburgo, 31 luglio, 2018 - Il Consiglio di amministrazione di d'Amico International Shipping S.A. (Borsa Italiana: DIS) ('la Società' o 'il Gruppo'), società leader a livello internazionale nel trasporto marittimo, specializzata nel mercato delle navi cisterna, ha esaminato e approvato in data odierna la relazione relativa al primo semestre e al secondo trimestre 2018.

COMMENTO DEL MANAGEMENT

Marco Fiori, Amministratore Delegato di d'Amico International Shipping commenta: 'L'attesa ripresa del mercato delle navi cisterna non si è ancora concretizzata. d'Amico International Shipping ha registrato una perdita netta pari a 20,2 milioni di dollari nella prima metà del 2018, a causa di un mercato dei noli estremamente difficile soprattutto nel secondo trimestre. E' ovviamente un risultato del quale non siamo contenti ma vorrei ripetere nuovamente ciò che ho già affermato più di una volta: non vedo alcun tipo di ragione per cui il mercato del trasporto di prodotti raffinati non debba riprendersi nel medio termine. I fondamentali puntano tutti verso una ripresa del mercato, con una domanda mondiale crescente per prodotti petroliferi raffinati e un incremento netto della flotta piuttosto contenuto per i

prossimi anni. Nei primi sei mesi dell'anno, sono state poche le nuove navi ordinate e per contro il livello di demolizioni ha subito un'accelerazione. Alla fine di giugno, il nolo "time-charter" per un periodo di 1 anno per una MR 'eco' era di circa 14,000 dollari/giorno (circa 1,000 dollari in meno per le navi 'noneco'). il nolo "time-charter" per un periodo di 1 anno è sempre stato il miglior indicatore di mercato nella nostra industria ed è oggi a livelli significativamente superiori rispetto al mercato spot, il che significa che gli operatori di settore si attendano un miglioramento anche dei noli spot nel corso del prossimo anno.

Ritengo sia ormai solo questione di qualche trimestre prima che il nostro mercato torni su livelli soddisfacenti. Nel frattempo, continueremo a concentrarci sui punti chiave della nostra strategia, che hanno reso DIS, nei decenni, un'azienda di successo anche attraverso diversi cicli di mercato. Continueremo a garantire un ottimo servizio ai nostri clienti (che includono le più grandi oil-major mondiali ed i maggiori trader internazionali), a mantenere i più elevati standard qualitativi a bordo delle nostre moderne navi assieme ad una struttura di costi efficiente, a garantire una stabilità finanziaria negli anni futuri, e a puntare sullo sviluppo continuo dei nostri collaboratori, rafforzando così la nostra struttura organizzativa. Tutto questo ha sempre contribuito al successo della nostra Azienda. All'interno di questa strategia di medio/lungo termine, abbiamo sempre beneficiato, e sono convinto che continueremo a beneficiare, di un grandissimo sostegno da parte delle nostre banche, considerando anche che siamo ormai prossimi alla conclusione del nostro rilevante piano di ringiovanimento della flotta. Inoltre abbiamo sempre potuto contare sul continuo e prezioso sostegno finanziario del nostro azionista di maggioranza.

In relazione al nostro programma di nuove costruzioni avviato nel 2012, posso sicuramente confermare che i prezzi che abbiamo pagato per i nostri asset sono ancora oggi, in un contesto di mercato dei noli estremamente difficile, molto competitivi e spesso al di sotto degli attuali prezzi di mercato. Questo è, a mio parere, un altro segnale che l'attuale contesto di mercato non potrà protrarsi ancora a lungo, anche perché è aspettativa diffusa che gli importanti cambiamenti normativi che entreranno in vigore nel 2020, limitando il contenuto di zolfo presente nel carburante, genereranno un incremento di domanda per le nostre navi già a partire dalla seconda metà del 2019. In sintesi, ritengo che malgrado il difficile contesto di mercato che stiamo vivendo, possiamo contare su alcuni punti di forza rispetto alla maggior parte dei nostri concorrenti. Mi riferisco in particolare ad un forte sostegno delle banche, ad un forte azionista di maggioranza e a navi ordinate a prezzi competitivi. Tutti questi fattori ci danno i mezzi per affrontare le sfide del presente, guardando con fiducia al futuro, in cui continueremo ad essere un importante operatore nel nostro settore.'

Carlo Balestra di Mottola, CFO della DIS commenta:

'Il primo semestre dell'anno è stato caratterizzato da difficili condizioni di mercato che si sono chiaramente riflesse nei risultati che abbiamo registrato nel periodo. In questo difficile contesto, ci siamo concentrati sul rafforzamento della posizione di liquidità di DIS. Come già riportato, nel corso del primo trimestre dell'anno abbiamo finalizzato la vendita e "lease-back" di una nave e la vendita e "time-charter back" di un'altra nave, generando nel complesso cassa per 20,3 milioni di dollari. Abbiamo, inoltre, annunciato recentemente la vendita di un'altra delle nostre navi handy e la vendita e "lease-back" di una MR, che dovrebbero generare una cassa totale di 14,3 milioni di dollari nel corso del terzo trimestre dell'anno. Allo stesso tempo, abbiamo investito 44 milioni di dollari nel periodo, in relazione principalmente al nostro programma di

nuove costruzioni presso Hyundai-Mipo, inclusa una LR1 consegnataci a gennaio 2018. Gli investimenti derivanti dal nostro piano di nuove costruzioni termineranno all'inizio del 2019, dopo la consegna di due LR1 nel terzo trimestre 2018 ed altre due LR1 nel primo trimestre del 2019. DIS continua, inoltre, a beneficiare del costante sostegno finanziario di d'Amico International, il suo azionista di controllo. Alla fine di giugno 2018, DIS aveva disponibilità liquide per 34,6 milioni di dollari ed una posizione finanziaria netta di (536.0) milioni di dollari, che rappresenta il 70.1% del valore di mercato della flotta di DIS.'

ANALISI DELL'ANDAMENTO ECONOMICO, PATRIMONIALE E FINANZIARIO SINTESI DEI RISULTATI DEL SECONDO TRIMESTRE E DEL PRIMO SEMESTRE 2018

Nel suo ultimo rapporto l'IEA ha annunciato che la domanda di petrolio ha iniziato l'anno con il piede giusto, con una crescita nel primo trimestre 2018 a oltre 2 milioni di barili al giorno, favorita dalle basse temperature registrate nell'emisfero settentrionale. Nel secondo trimestre 2018 la crescita è rallentata fino a 0,9 milioni di barili al giorno, a causa dell'aumento del prezzo.

Le tariffe delle navi cisterna sono state caratterizzate da una certa debolezza nel secondo trimestre del 2018. Lo squilibrio dell'offerta di tonnellaggio affrontato alla fine del 2017 è riemerso. Nonostante alcune interruzioni non pianificate dell'attività, le raffinerie statunitensi continuano a funzionare a livelli stagionali da record intorno all'89%. Le esportazioni in Messico e Brasile, due dei principali mercati per gli Stati Uniti, sono diminuite durante l'intero trimestre. Le importazioni in queste regioni sono scese di quasi 7 milioni di barili tra gennaio e aprile 2018; in Messico, ciò è riconducibile ad un calo della domanda e ad un aumento del volume di produzione delle raffinerie, mentre in Brasile il calo della domanda è associato allo sciopero degli autotrasportatori contro l'aumento del costo del carburante. Uno dei pochi punti lucenti sono state le importazioni negli Stati Uniti dall'Olanda, di fatto raddoppiate nello stesso periodo.

Tuttavia, un'offerta molto abbondante di tonnellaggio ha impedito il rialzo dei noli. Ad est di Suez, gli interventi di manutenzione, la minore domanda e periodi festivi a livello locale hanno contribuito a deprimere i noli. Dopo aver raggiunto un picco storico nel mese di marzo, le esportazioni cinesi di raffinazione sono diminuite su base mensile di 347.000 barili al giorno, attestandosi a 1,33 milioni di barili al giorno in aprile.

La prima metà dell'anno ha registrato una crescita dell'attività di raffinazione, che tuttavia è rimasta confinata alla regione a est di Suez. L'aumento di 700.000 barili al giorno su base annua della Cina è stato superiore alla crescita globale di 550.000 barili al giorno, compensando un calo di 400.000 barili al giorno nel bacino dell'Atlantico. Con l'inizio del secondo semestre dell'anno, l'incremento dei volumi di produzione in Nord America, con tassi stagionali di utilizzazione delle raffinerie da record negli Stati Uniti, contribuirà a ripartire la crescita tra i due emisferi, pur con una persistente predominanza della regione a est di Suez.

La tariffa time-charter annuale rappresenta sempre il miglior indicatore delle aspettative per il mercato spot per i successivi 12 mesi. Dal momento che i mercati non hanno mostrato segni evidenti di

miglioramento nel secondo trimestre, le tariffe sono scese leggermente a US\$ 13.000 al giorno. DIS ha registrato una perdita netta di US\$ (20,2) milioni nel primo semestre 2018 rispetto a una perdita netta di US\$ (6,2) milioni registrata nello stesso periodo

dello scorso esercizio. Tale variazione è dovuta principalmente alla debolezza affrontata dal mercato delle navi cisterna dall'inizio del 2018. Il primo semestre del 2017 aveva beneficiato anche di US\$ 2,6 milioni di "utile dalla vendita di navi" generato dalla vendita di due navi, nonché di "costi per noleggi passivi" inferiori.

La tariffa spot giornaliera di DIS del primo semestre 2018 è stata pari a US\$ 11.526 rispetto ai US\$ 12.492 raggiunti nella prima metà del 2017.

Nel contempo, il 32,3% dei giorni di impiego totali di DIS nel primo semestre 2018 è stato coperto con contratti time charter ad una tariffa giornaliera media di US\$ 14.932, (primo semestre 2017: copertura del 36,9% a una tariffa giornaliera media di US\$ 15.530). Tale livello elevato di copertura con contratti time charter costituisce uno dei pilastri della strategia commerciale di DIS, che le consente di mitigare gli effetti della volatilità sul mercato spot, garantendo un certo livello di ricavi e di generazione di liquidità anche durante i cicli negativi. La tariffa quotidiana media totale di DIS (che include sia i contratti spot che i contratti time charter) era pari a US\$ 12.625 nel primo semestre 2018 rispetto a US\$ 13.614 raggiunti nello stesso periodo dell'anno precedente.

Nella prima metà dell'anno, le "spese in conto capitale" ammontavano a US\$ 72,0 milioni. Questo valore è correlato principalmente al programma di costruzione di nuove navi di DIS e include l'acquisto di una nave in leasing per un totale di US\$ 28 milioni nel primo trimestre, in seguito a un contratto di vendita e lease-back sottoscritto alla fine del 2017 che ha generato un flusso positivo di cassa netta pari a US\$ 13,7 milioni nel primo trimestre dell'anno. Dal 2012, DIS ha ordinato un totale di 22 navi cisterna "Eco design"¹ (10 navi MR, 6 handysize e 6 LR1), di cui diciotto¹⁰ già consegnate alla fine del secondo trimestre 2018.