

## การอัปเดตค่าระวางเรือประจำสัปดาห์ สัปดาห์ที่ 38 พ.ศ. 2562



## สรุปค่าระวางเรือประจำสัปดาห์

## CONTAINER ALL IN FREIGHT RATE (DRY)

ROUTE	SIZE		Remark
	USD/20’	USD/40’	
Thailand - Shanghai	200	300	Effective till September 30, 2019
Thailand - Qingdao	300	450	
Thailand - Hong Kong	100	200	
Thailand - Klang	300	500	
Thailand - Jakarta	400	600	
Thailand - Hochiminh	250	350	
Thailand – Manila, North & South	300	450	
	Subject to CIC at destination		
Thailand - South Korea (Busan)	50-80	150	
Thailand - South Korea (Incheon)	150	300	
Thailand - Japan (Main Port)	300	400	
Thailand - Jebel Ali	500	750	
	War Risk Surcharge: \$35/20’ และ \$70/40’		
Thailand - Melbourne	300-450	600-800	
Thailand – Durban / Cape Town	800	1500	
	Subject to SCMC USD 30/BL		
Thailand - Europe (Main Port)	750	1,400	Effective till September 30, 2019
Thailand - US West Coast	1,100	1,400	Effective till September 30, 2019
Thailand - US East Coast	1,900	2,400	

หมายเหตุ: SCMC คือ Security Compliance Management Charge

สถานการณ์ค่าระวางในช่วงเดือนกันยายน 2562 อัตราค่าระวางในเส้นทางเอเชียส่วนใหญ่คงที่ไม่มีเปลี่ยนแปลง มีเพียงเส้นทางเกาหลีที่ค่าระวางปรับลดลงประมาณ 20-50% เป็นผลจากปัจจัยทั้งจากเรื่องค่าเงิน และปริมาณสินค้าที่ลดลงในเส้นทาง สำหรับเส้นทาง Shanghai อัตราค่าระวางคงที่อยู่ที่ 200 USD/TEU และ 300 USD/FEU เส้นทาง Hong Kong ค่าระวางคงที่อยู่ที่ 100 USD/TEU และ 200 USD/FEU, เส้นทาง Klang ค่าระวางอยู่ที่ 300 USD/TEU และ 500 USD/FEU และเส้นทาง Japan ค่าระวางอยู่ที่ 300 USD/TEU และ 400 USD/FEU ในขณะที่เส้นทาง Europe ค่าระวางปรับลดลง 200 USD/TEU และ 400 USD/FEU ทำให้อัตราค่าระวางอยู่ที่ 750 USD/TEU และ 1,400 USD/FEU และมีการเรียกเก็บค่า Low Sulphur Fuel Surcharge (LSS) ที่ต้นทางในอัตราเดิม คือ 20 USD/TEU และ 40 USD/FEU ส่วนเส้นทาง Australia อัตราค่าระวางอยู่ระหว่าง 300-450 USD/TEU และ 600-800 USD/FEU ทั้งนี้ อยู่ในช่วงพักทำให้มีสินค้าในเส้นทางเป็นจำนวนมาก ต้องตรวจสอบ Space กับสายเรืออีกครั้ง

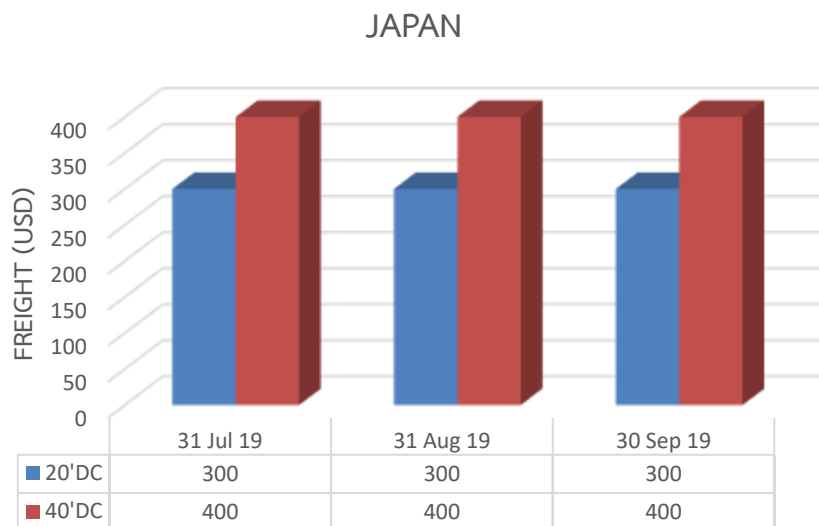
สำหรับเส้นทางสหรัฐอเมริกา ช่วงครึ่งเดือนหลังของเดือนกันยายน ค่าระวางในฝั่ง West Coast อัตราค่าระวางปรับลดลง 300 USD ต่อตู้ ทำให้อัตราค่าระวางอยู่ที่ 1,100 USD/TEU และ 1,400 USD/FEU ในขณะที่อัตราค่าระวางฝั่ง East Coast ปรับลดลง 300 USD/TEU และ 400 USD/FEU ทำให้อัตราค่าระวางอยู่ที่ 1,900 USD/TEU และ 2,400 USD/FEU

**CONTAINER FREIGHT RATE (REEFER)**

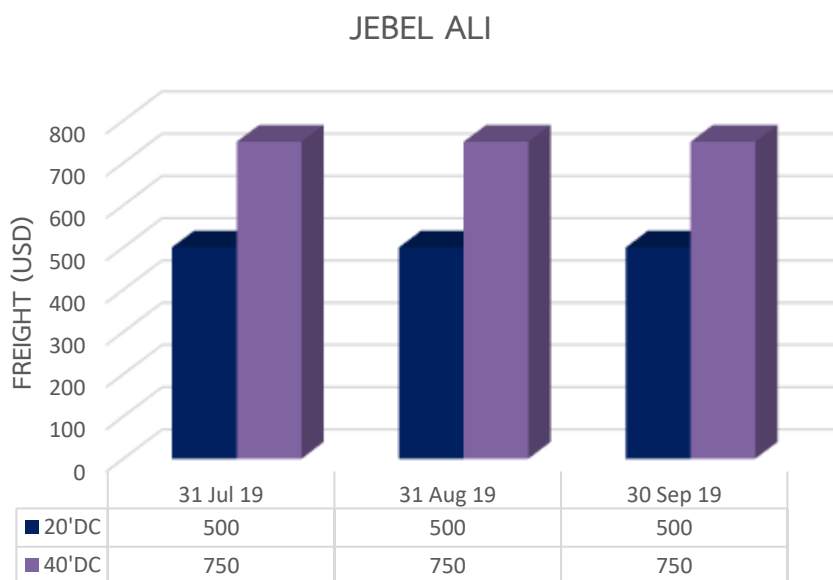
ROUTE	SIZE		Remark
	USD/20'	USD/40'	
Thailand-Hong Kong	800	900	Effective till September 30, 2019
Thailand-Shanghai	900	1,000	
Thailand-Japan (Tokyo, Yokohama)	900	1,200	
Thailand-EU (Main Ports) (DEHAM, NLRTM, FRLEH)	1,400	1800	

- สำหรับเส้นทางไปประเทศจีน และฮ่องกง มีการเรียกเก็บค่า Low Sulphur Surcharge (LSS) ที่ปลายทางในอัตรา 20 USD/TEU และ 40 USD/FEU
- สำหรับเส้นทางไปยุโรป ค่า OBS ปรับลดลง โดยเรียกเก็บในอัตรา 124 USD/TEU และ 248 USD/FEU

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง **ไทย-ญี่ปุ่น** เดือน ก.ค. ถึง ก.ย. ปี 2562

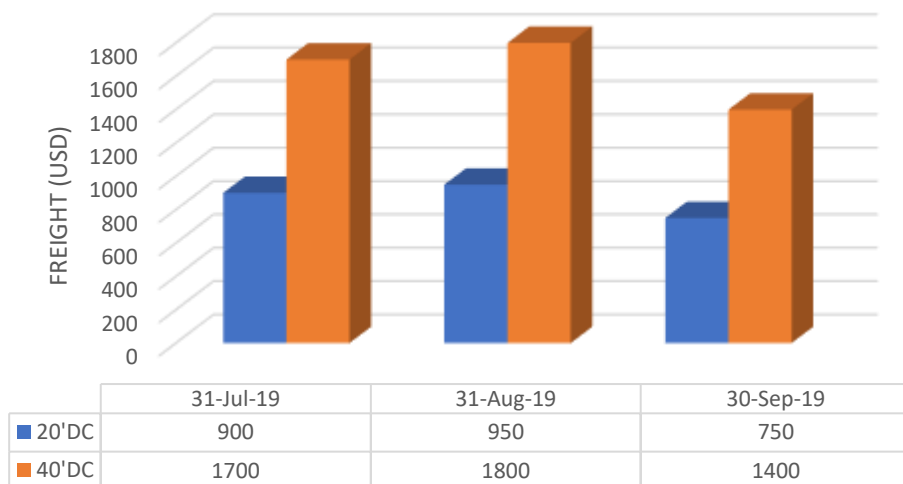


กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง **ไทย-Jebel Ali** เดือน ก.ค. ถึง ก.ย. ปี 2562



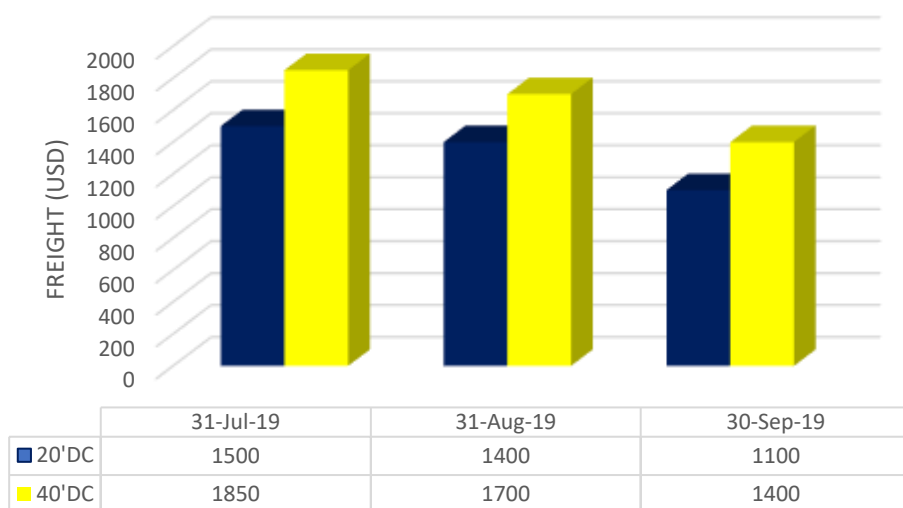
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง ไทย-ยุโรป เดือน ก.ค. ถึง ก.ย. ปี 2562

EUROPE



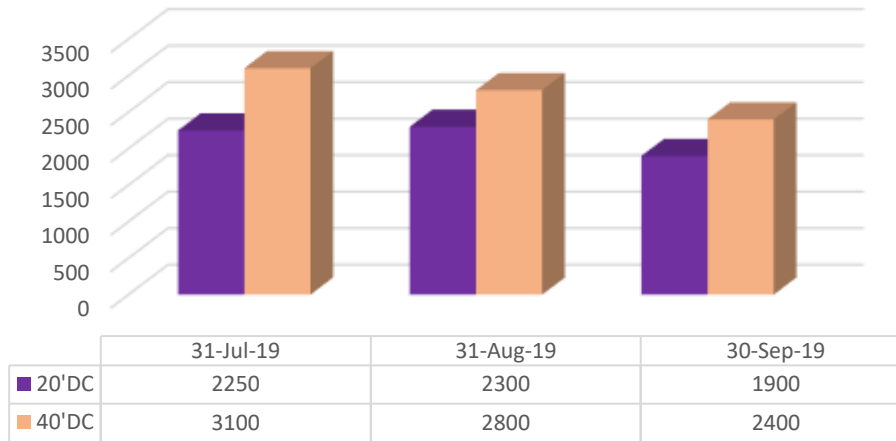
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง ไทย-สหรัฐอเมริกา West Coast เดือน ก.ค. ถึง ก.ย. ปี 2562

US WEST COAST



กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง **ไทย-สหรัฐอเมริกา East Coast** เดือน ก.ค. ถึง ก.ย. ปี 2562

US EAST COAST



รวบรวมประกาศเรียกเก็บค่าใช้จ่ายจากสายเรือ

**สายเรือ CMA CGM**

- ประกาศเรียกเก็บค่า Rate Restoration Charge สำหรับสินค้าจากเส้นทางเอเชีย ไปยังเส้นทางสหรัฐอเมริกา และ แคนาดา ในอัตรา USD 900/20', USD 1000/40' และ USD 1125/40'HC โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 15 ตุลาคม 2562

**สายเรือ Zim Line**

- ประกาศเรียกเก็บค่า New Bunker Factor (NBF) ในเส้นทางต่างๆ ดังนี้ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2562
  - Far East to Mediterranean / Black Sea and Europe: USD 256/TEU
  - Mediterranean / Black Sea and Europe to Far East: USD 138/TEU

**สายเรือ Hapag Lloyd**

- ประกาศเรียกเก็บค่า General Rate Increase สำหรับสินค้าจากเส้นทาง East Asia ไปยังเส้นทางต่างๆ ดังนี้

Routing	GRI	Effective Date
USA & Canada	USD 560/TEU, USD 700/FEU	15-Oct-19
Mexico / Central America / S.A.Westcoast / Caribbean and Panama	USD 1500/Container	14-Oct-19

ประกาศเรื่องค่าปรับกรณีแจ้งรายการสินค้าอันตรายไม่ถูกต้อง (Hazardous Cargo and Charges for Misdeclaration)

**สายเรือ Zim Line** ประกาศแจ้งให้ทราบเรื่องของมาตรฐานการแจ้งข้อมูลสินค้าอันตรายตามหลักปฏิบัติทั่วไปของการขนส่ง ซึ่งผู้ส่งออกมีหน้าที่ต้องแจ้งข้อมูลสินค้าที่ถูกต้อง ณ เวลาการขนส่งสินค้า และเป็นผู้รับผิดชอบถึงผลที่ตามมาหากมีการสำแดงข้อมูลสินค้าไม่ถูกต้อง ทั้งนี้ ขออนุญาตกล่าวปรากฏบน Clause 13.1 และ 14.1 ตามเงื่อนไขบน B/L ของ Zim Line ซึ่งนอกเหนือจากการชดใช้ความเสียหายที่เกิดขึ้น ผู้ส่งออกต้องชดใช้ค่าปรับ USD 12,000 ต่อตู้ ในกรณีที่สำแดงข้อมูลไม่ถูกต้อง (Misdeclaration)

ประกาศเรื่องการแจ้งข้อมูลสำหรับสินค้าในเส้นทางสหภาพยุโรป หลังจากการออกจาก BREXIT ของอังกฤษ

**สายเรือ ONE** ประกาศแจ้งให้ทราบว่าสหราชอาณาจักรจะได้รับการปฏิบัติเสมือนประเทศที่ไม่ได้อยู่ในสหภาพยุโรป สำหรับการแจ้งข้อมูล Security Filing กล่าวคือ สินค้าที่ผ่านเส้นทางสหราชอาณาจักร ไม่ว่าจะเทียบท่าในท่าเรือของสหภาพยุโรปในลำดับต่อไป หรือเป็นสินค้าผ่านท่า (Foreign Cargo Remaining On Board: FROB cargo) จะต้องแจ้งข้อมูล Entry Summary Declaration (ENS) ล่วงหน้าก่อนเรือเข้าไปในสหภาพยุโรป ตามกฎ EU24hr Filing ดังนั้น ผู้ส่งออกต้องแจ้งข้อมูล Shipping Instruction ภายในระยะเวลา cut-off date ที่สายเรือกำหนด

**ประกาศเรื่องสินค้านำเข้าไปยังแอฟริกาใต้ South Africa Import: Release requirements**

**สายเรือ Hapag Lloyd** ประกาศแจ้งเรื่องข้อกำหนดการแจ้งข้อมูลสำหรับสินค้านำเข้าไปยังแอฟริกาใต้ เพื่อสามารถตรวจสอบปล่อยสินค้าได้อย่างรวดเร็ว โดยเอกสารที่ต้องใช้ประกอบด้วย Original BL, Release Letter, SAR's release notification, Cargo dues, Payment and Delivery Instruction ทั้งนี้ ต้องแจ้งข้อมูลล่วงหน้าภายในวันทำการก่อนเรือเข้า โดยคำสั่งเคลื่อนย้ายสินค้า ต้องระบุ Inland Transporter Name รวมถึงระบุที่อยู่ และวันจัดส่ง ตลอดจนชื่อ และเบอร์ติดต่อ เพื่อป้องกันความล่าช้าในการตรวจสอบปล่อย

**Freight cost management market set for boom times**

Rise in data volumes and increased complexity of supply chain across industries push the need for advanced processing solutions, set to triple in size by 2025. Europe's freight cost management (FCM) market is set to expand rapidly in the next few years, as small to medium enterprises (SMEs) increasingly digitise their time-consuming invoice verification and claims management processes.

Analysis by Frost & Sullivan reveals that owing to these development, the region's freight cost management market is poised to register a compound annual growth rate (CAGR) of 17.4%, with gross market revenues predicted to rise from €484 million in 2018 to approximately €1.49 billion by 2025. "So far, there has been a lack of transparency and ineffective communication between shippers and carriers in the end-to-end supply chain process," said Krishna Chaithanya Bathala, Industry Analyst for Automotive & Transportation at Frost & Sullivan. "However, with the emergence of freight cost management solutions powered by digital technologies, the shippers' capability in data warehousing and benchmarking carriers' performance has been enhanced."

Frost & Sullivan's latest study, European Freight Cost Management Market, Forecast to 2025, examines the overall freight cost management market in Europe. The research offers analysis of the current market scenario and provides strategic observations and insights for companies that want to venture or expand into this sector. While the FCM market is dominated by legacy participants such as SAP, Oracle, and JDA, which hold a combined market share of about 55%, it will still remain attractive for niche participants like the Alpega Group, Eyefreight, AEB, and LOCOM, the report notes, adding: "Their cost-competitiveness, adherence to changing requirements, capability to offer personalised services, and new business models are better suited to the needs of SMEs, offering significant room for the penetration of FCM tools."

Suriya Anjumohan, Industry Analyst for Automotive & Transportation at Frost & Sullivan, commented: "Going forward, agility, cost, and speed will be the top three determining factors for vendor selection in the FCM service market. Service personalisation and the ability to quickly attend to change requests from customers will help in gaining a competitive advantage in the industry." The report suggests that companies operating in the FCM market should explore the growth opportunities by:

Partnering with niche companies rather than legacy participants, which will facilitate easy onboarding of SMEs due to their highly cost-competitive offerings.

Developing or acquiring blockchain capabilities with smart contracts solutions, which will increase transparency in freight audits, secured payments, and record management.

Offering increased process automation capabilities, which enable companies to improve cost efficiencies by allowing for electronic submission, processing, and clearance of invoices from carriers.

Deploying artificial intelligence and data analytics to support effective freight risk management and freight cost analysis.

Source: <https://www.lloydsloadinglist.com>

### Reefer industry braces for equipment shortage

The industry is on the cusp of a ‘major dilemma’ as already tight supply meets the demand shock from China’s sudden need to import pork as a result of the current African swine fever outbreak, and this will prove the tipping point. Reefer equipment supply is being squeezed as ocean carriers begin to reposition containers ahead of the perishables trade’s peak season. With reefer fleet growth flat this year and reefer production in the second half of 2019 seen unlikely to meet requirements, major questions have been raised about where additional boxes will come from.

THE refrigerated container market is facing an equipment shortage in the final quarter of the year, with increasing demand from China for pork exports in response to the African swine fever epidemic squeezing capacity. Speaking at the Cool Logistics Conference in Valencia, Frank Ganse, global head of seafreight reefer logistics at Kuehne + Nagel, which shifts around 350,000 teu of reefers annually, said the industry is on the cusp of a “major dilemma”. With reefer equipment supply already tight, Mr Ganse said that as ocean carriers begin to reposition containers ahead of the perishables trade’s peak season, unexpected demand from China will prove the tipping point. He said there are major question marks as to from where additional boxes will come. The reefer market grew steadily in the first half of 2019, climbing by around 5%, according to figures from Seabury Consulting. Much of this growth was concentrated in China.

Pork is China’s primary source of protein, and the recent swine flu outbreak has significantly increased demand for foreign pork, prompting a 26% jump in imports in the first six months this year compared with 2018. However, the local shortage has also driven demand for alternatives including poultry and beef, which is already in high demand because of relaxed import regulations and changing dietary habits of China’s middle classes, said Seabury Consulting’s Ronald Veldman. This trend will continue in the short to medium term, he added. Mr Ganse stressed that reefer production in the second half of 2019 will unlikely meet requirements. Current expectations he said are well below the levels anticipated earlier this year. Indeed, he said that the number of new boxes likely to enter the market will be similar to that of last year.

But swine flu is only one of several factors that threaten to push demand for reefer boxes to unsustainable levels. Although the number of conventional reefer ships sent for scrap in the first half of 2019 was low, with around 25 units removed from the market, this number is expected to accelerate in the final quarter of 2019. Mr Ganse explained how the International Maritime Organization’s sulphur cap will spell the end for a significant number of older units, with at least some of the capacity removed from the market expected to be picked up by reefers. “We will need to see how much conversion takes place and how much cargo is pushed into reefers,” he said. Furthermore, he highlighted how the implementation of the trade agreement between the EU and Mercosur states — Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay, promises to drive more reefer trade on the north-south market. Again, this would increase demand for equipment that just is not there.

“All this indicates that we are running into a reefer shortage in the fourth quarter of the year,” said Mr Ganse, adding that there are already reports of shortages in northern Europe. However, he also noted that swine flu and the outbreak of the tropical race 4 fungus devastating banana crops in South America is making repositioning containers an increasing challenge. “We cannot forecast demand. It is impossible,” added Mr Ganse. “Even so, if everything stays as it is a reefer shortage will occur in November/December this year and then into the peak season. I am sure of this,” he said.

Source: <https://lloydslist.maritimeintelligence.informa.com>

**Automotive shippers adjust supply chains for 31 October Brexit**

Honda plans extra three-day parts buffer and adjusted production rate, but Jaguar Land Rover says stockpiling 25 million parts needed daily ‘is not possible’, as both warn against no-deal outcome. Automotive manufacturer and shipper Honda UK continues to adapt its “highly integrated” European supply chain to a potential ‘no deal’ Brexit outcome on 31 October, including plans for an extra three-day parts buffer and an adjusted production rate. But while Honda is putting contingency measures in place, it said a UK departure from the EU without a withdrawal agreement would have a significant impact on its UK business and competitiveness, while Jaguar Land Rover said stockpiling the 20-25 million parts it needs daily “is not possible”.

Japanese carmaker Honda operates a ‘milk run’ collecting parts from suppliers across the EU for delivery to its plant in Swindon in south-west England, with parts delivered to the factory ‘just in time’, and in sequence. An estimated 27 lorries cross the Channel daily to deliver two million car parts sourced from the EU 27 to the Swindon plant with many more trucks transporting goods to Honda’s suppliers. There is some similarity between its new contingency measures and those announced for the previous Brexit deadline such as ‘front loading’ some production to ensure cars and parts are placed in EU and ‘third country’ markets before 31 October. However, no non-production dates are planned for November at the Swindon plant – provision having been made for six non-production days in April 2019 to facilitate production recovery activity following any delays at borders on parts ahead of the UK’s original 29 March planned Brexit date.

As for the parts buffer, it will most likely be smaller than the previous one, although analysis is still ongoing, *Lloyd’s Loading List* understands. “Honda’s plans recognize that the business environment in which Honda is operating has changed since it made preparations for the original leave date of end-March 2019. This has enabled the company to take an approach which does not include planned non-production days,” a spokesman told *Lloyd’s Loading List*. In an update from the company’s Swindon plant on its level of preparedness, a copy of which was sent to *Lloyd’s Loading List*, the company states: “Honda has been continually assessing how best to prepare for any disruption caused by logistics and border issues following the UK leaving the EU on 31 October 2019. Honda has now communicated its plans to its associates and confirmed that there are no scheduled non-production days for October/November.”

The update continued: “Honda has taken measures to ensure it has an additional three days’ supply of all parts and has planned a production rate that allows recovery capabilities during core production hours. Honda will continue to work with the Unite union and staff representatives to agree its approach to recovery if a production deficit occurs.” Asked whether Honda had any plans to turn to air freight for the shipment of parts and components to and from the UK and also to charter ships as part of contingency measures, the spokesman replied: “In case of disruption to its supply chain, Honda will consider all reasonable options including alternative logistic routes.” In another Brexit-related statement, Honda underlined that it has consistently asked for the government “to provide a clear, legally certain, path to avoiding ‘no deal’ and to deliver the conditions that support the continued competitiveness and productivity of our highly integrated European operations”.

It added: “While we have been working hard to put contingency measures in place, the UK’s departure from the EU without a withdrawal agreement will have a number of impacts on our business here in the UK. New checks at the border could disrupt our just in time logistics systems, while the imposition of tariffs on the movement of goods between the EU and UK would have an impact on our competitiveness.” In May this year, Honda confirmed the closure of the Swindon factory in summer 2021, attributing its decision to the need to

focus company resources on large electric car markets outside the UK. However, industry experts – and a briefing given by Honda last year – suggested that Brexit played an important role in the move.

In an interview this month with *Sky News*, Jaguar Land Rover CEO Ralf Speth underlined the need for a frictionless UK-EU border to maintain the complex supply chain necessary for his company's manufacturing to continue in the UK. He said: "Jaguar Land Rover needs 20-25 million parts per day, delivered on time – wherever they come from – for our assembly lines (in the UK). Stockpiling 25 million parts is not possible."

Source: <https://www.lloydsloadinglist.com>

#### **No sign of gloom lifting for container sector**

Carriers are already struggling with a weak market. But a global manufacturing slowdown means there are a few signs of relief in sight. Slowing intra-Asia trade points to a difficult remainder of the year for the wider container shipping sector, according to a new report from BIMCO.

"Growth rates on intra-Asian container trades are viewed as an indicator of what is to come on long-haul routes, as volumes here indicate the health of supply chains in the region and therefore what finished goods are likely to be exported from Asia in the near future," BIMCO said. "With a volume growth rate of 0.8% in the first seven months of 2019, low growth levels can be expected in global demand for container shipping for the remainder of the year."

The continued slowdown in global manufacturing and the broader global economy will also affect container shipping, with BIMCO expecting the GDP multiplier to stay around one for the foreseeable future. "The slowing demand growth means that despite the comparatively low fleet growth expectations which of 3.5%, the fundamental balance of the container shipping market will worsen this year," BIMCO said.

"Furthermore, with the fleet currently projected to grow by 3.2% in 2020 this is unlikely to change much next year, with the industry heading deeper into a hole." Cutting costs would remain the main focus if carriers are to weather the storm, it added.

"Adding to the worsening of the fundamental balance, the added fuel costs due to the 2020 sulphur cap paints a disturbing picture for the rest of the 2019 and 2020 for container shipping," BIMCO said. "The oversupply of capacity is likely to make it difficult for shipowners to recover the additional fuel costs."

Source: <https://www.lloydsloadinglist.com>

ตารางสรุปอัตราค่าระวางจากเอเชียไปเส้นทางต่างๆ อ้างอิงจาก Shanghai Containerized Freight Index (SCFI)

Source: <http://en.sse.net.cn/indices/scfinew.jsp>

Shanghai Containerized Freight Index (SCFI)				
Description	Unit	Weighting	Previous Index 12 September 2019	Current Index 20 September 2019
Comprehensive Index			765.79	734.09
Service Routes				
Europe (Base port)	USD/TEU	20%	674	639
Mediterranean (Base port)	USD/TEU	10%	826	797
USWC (Base port)	USD/FEU	20%	1447	1338
USEC (Base port)	USD/FEU	7.50%	2516	2351
Persian Gulf and Red Sea (Dubai)	USD/TEU	7.50%	602	562
Australia/New Zealand (Melbourne)	USD/TEU	5.00%	820	898
East/West Africa (Lagos)	USD/TEU	2.50%	2352	2322
South Africa (Durban)	USD/TEU	2.50%	789	828
South America (Santos)	USD/TEU	5.00%	1977	1849
West Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	232	234
East Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	234	236
Southeast Asia (Singapore)	USD/TEU	7.50%	101	101
Korea (Pusan)	USD/TEU	2.50%	117	117

.....