

การอัปเดตค่าระวางเรือประจำสัปดาห์ สัปดาห์ที่ 27 พ.ศ. 2562



สรุปค่าระวางเรือประจำสัปดาห์

CONTAINER ALL IN FREIGHT RATE (DRY)

ROUTE	SIZE		Remark
	USD/20’	USD/40’	
Thailand - Shanghai	200	300	Effective till July 31, 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)	100	200	
Thailand - South Korea (Incheon)	200	400	
Thailand - Japan (Main Port)	300	400	
Thailand - Jebel Ali	500	750	
Thailand - Melbourne	300	600	
Thailand - Europe (Main Port)	900	1,700	
Thailand - US West Coast	1,500	1,850	Effective till July 14, 2019
Thailand - US East Coast	2,250	3,100	

สถานการณ์ค่าระวางในช่วงเดือนกรกฎาคม 2562 อัตราค่าระวางเส้นทางเอเชียส่วนใหญ่คงที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลง โดยเส้นทาง 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 เส้นทาง Japan ค่าระวางอยู่ที่ 300 USD/TEU และ 400 USD/FEU ส่วนเส้นทางอื่นที่อัตราค่าระวางยังคงที่เช่นเดียวกัน คือ เส้นทาง Europe อัตราค่าระวางอยู่ที่ 900 USD/TEU และ 1,700 USD/FEU และมีการเรียกเก็บค่า Low Sulphur Fuel Surcharge (LSS) ที่ต้นทุนในอัตราเดิม คือ 20 USD/TEU และ 40 USD/FEU มีเพียงเส้นทาง Jebel Ali ที่ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 50 USD/TEU และ 100 USD/FEU เนื่องจาก Space ค่อนข้างแน่น และมีตู้ตกค้างที่ Transshipment Port จำนวนมาก ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 500 USD/TEU และ 750 USD/FEU ส่วนเส้นทางที่อัตราค่าระวางปรับลดลง ได้แก่ เส้นทาง Australia อัตราค่าระวางอยู่ที่ 300 USD/TEU และ 600 USD/FEU

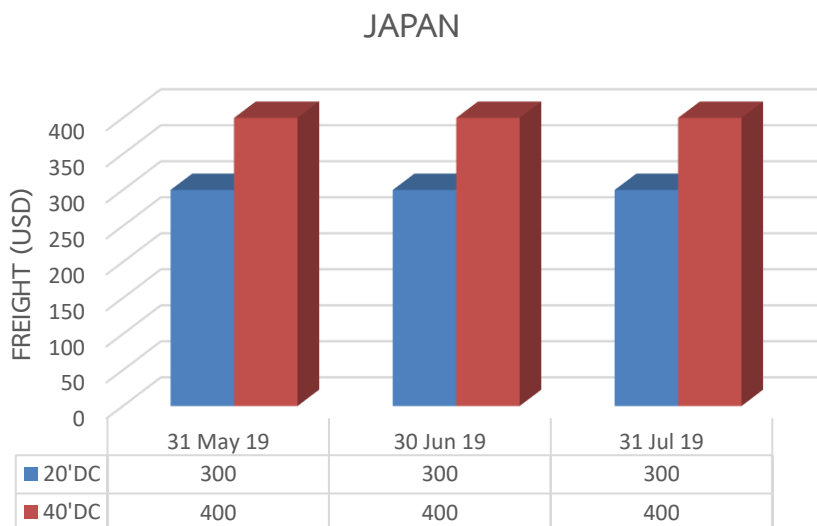
สำหรับเส้นทางสหรัฐอเมริกา ช่วงครึ่งเดือนแรกของเดือนกรกฎาคม อัตราค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น USD 100 ต่อตู้ โดยอัตราค่าระวางในฝั่ง West Coast อยู่ที่ 1,500 USD/TEU และ 1,850 USD/FEU ในขณะที่อัตราค่าระวางฝั่ง East Coast อยู่ที่ 2,250 USD/TEU และ 3,100 USD/FEU

CONTAINER FREIGHT RATE (REEFER)

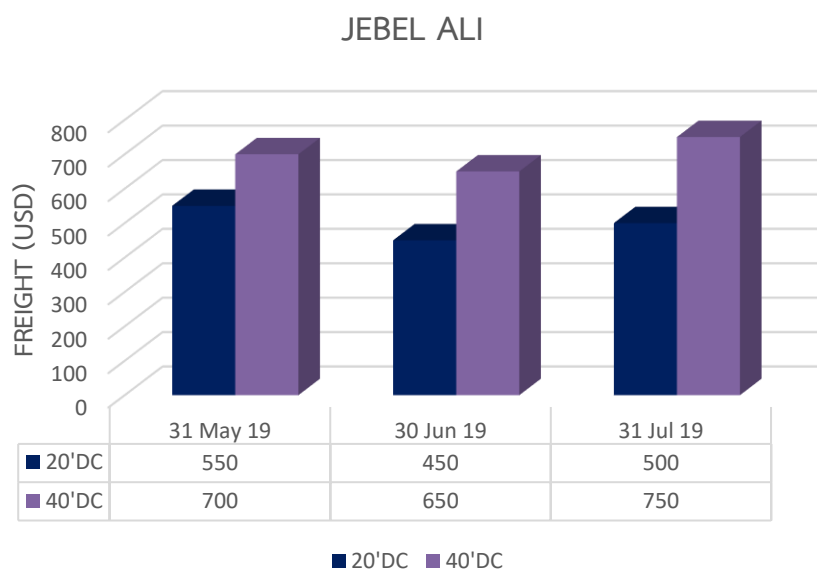
ROUTE	SIZE		Remark
	USD/20'	USD/40'	
Thailand-Hong Kong	800	1,000	Effective till July 31, 2019
Thailand-Shanghai	900	1,100	
Thailand-Japan (Tokyo, Yokohama)	900	1,200	
Thailand-EU (Main Ports) (DEHAM, NLRTM, FRLEH)	1,400	1800	

- สำหรับเส้นทางไปประเทศจีน และฮ่องกง มีการเรียกเก็บค่า Low Sulphur Surcharge (LSS) ที่ปลายทางในอัตรา 20 USD/TEU และ 40 USD/FEU
- สำหรับเส้นทางไปยุโรปมีการปรับเพิ่มค่า OBS โดยเรียกเก็บในอัตรา 144 USD/TEU และ 288 USD/FEU

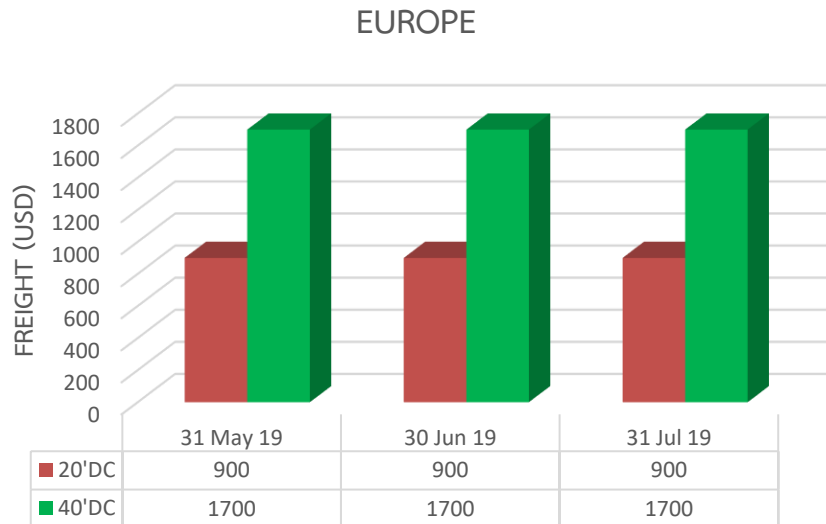
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-ญี่ปุ่น** เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2562



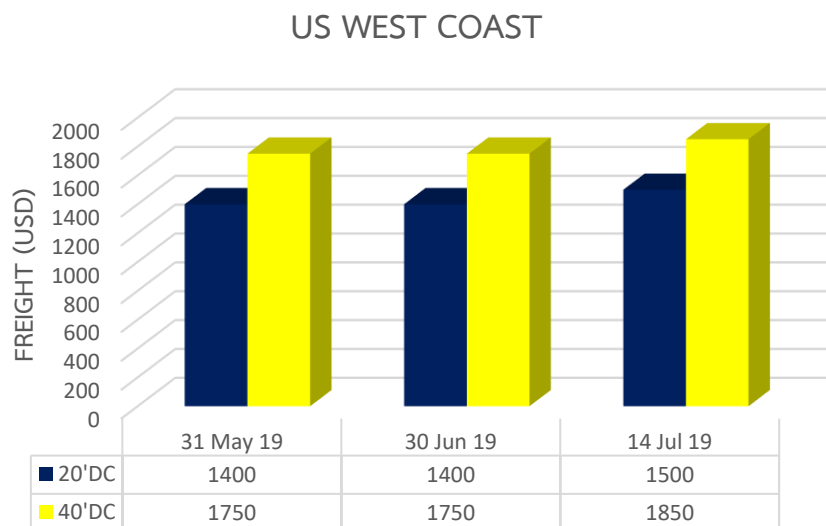
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-Jebel Ali** เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2562



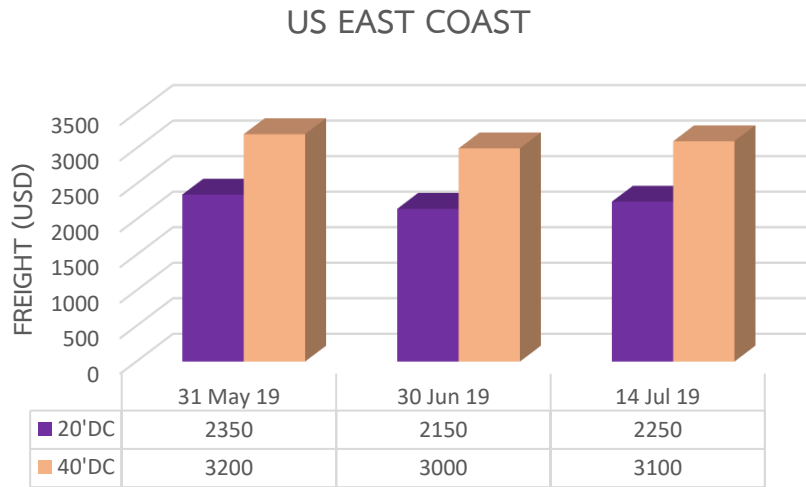
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง ไทย-ยุโรป เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2562



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



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



รวบรวมประกาศการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายจากสายเรือ

สายเรือ MSC

- ประกาศเรียกเก็บค่า War Risk Surcharge สำหรับสินค้าที่นำเข้า หรือส่งออกไปยังเส้นทาง Arabian Gulf ในอัตรา USD 40/TEU โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 8 กรกฎาคม 2562 ซึ่งผู้ชำระค่าระวางจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายส่วนนี้

สายเรือ Hapag Lloyd

- ประกาศเรียกเก็บค่า Vessel Risk Surcharge (VRS) สำหรับสินค้าที่นำเข้า หรือส่งออกไปยังเส้นทาง Arabian Gulf ในอัตรา USD 42/TEU โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 15 กรกฎาคม 2562

ประกาศเรื่องข้อบังคับการนำเข้าสินค้าประเภทเศษเหล็ก (Waste Metals) ไปยังประเทศจีน

สายเรือ Hapag Lloyd แจ้งประกาศจากกรมศุลกากรของประเทศไทย เรื่องข้อบังคับการนำเข้าสินค้าประเภทเศษเหล็ก เศษทองแดง และเศษอะลูมิเนียม ภายใต้พิกัด GB 16487.6 และ GB 16487.7 ต้องได้รับการอนุญาตนำเข้า โดยผู้ส่งออกต้องมีใบอนุญาต (Shipper's Register Certificate) รับรองโดยกรมศุลกากรของจีน ในขณะที่ผู้นำเข้าต้องมีใบอนุญาต (Consignee's Register Certificate) รับรองโดยกรมศุลกากรของจีนเช่นเดียวกัน นอกจากนี้ ต้องมีการทำ Pre-loading Survey และ Inspection Certificate โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562

ประกาศเรื่องข้อกำหนดการขนส่งสินค้าประเภท Scrap

สายเรือ Maersk แจ้งปรับปรุงข้อกำหนดการรับขนส่งสินค้าประเภท Scrap ดังนี้

- การบรรจุให้บรรจุในถุง (Bags) IBC (Big bags) หรือ ถัง (Drums)
 - การบรรจุต้องไม่มีช่องว่างที่ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายของสินค้าภายในตู้ระหว่างการขนส่ง
 - Scrap ต้องแห้ง และอยู่ภายใต้เงื่อนไขของ Basel Convention ตลอดจนถึงสอดคล้องกับข้อกำหนดในการนำเข้าของประเทศนั้นๆ
 - สำหรับสินค้าที่นำเข้า หรือส่งออกไปยังสหภาพยุโรป ผู้ส่งออกต้องสำแดง Annex VII ตามการร้องขอ
- กรณีการบรรจุแบบเทกอง (Bulk Stuffing)
- ผนัง และพื้นตู้สินค้าต้องรองด้วยแผ่นไม้อัด ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้า
 - บริเวณประตูต้องทำฝักันให้แข็งแรง
 - ตู้สินค้าสามารถลาดเอียงได้ไม่เกิน 15 องศาระหว่างการโหลดสินค้าเข้า หรือออก
 - ตู้เปล่าต้องคืนกลับมาในสภาพสะอาด ปราศจากกลิ่น และเศษชิ้นส่วนใดๆ

ข้อห้าม

- ห้ามบรรจุสินค้าในตู้ Open Top และตู้ Reefer
- ห้ามส่งสินค้าที่เป็น Scrap ของทางกองทัพ รวมถึงเศษจากนิวเคลียร์ เศษจากสินค้าอันตราย และแบตเตอรี่
- ห้ามส่ง Scrap ที่เป็นน้ำมัน พลาสติก และกรดต่างๆ
- ห้ามส่ง Scrap ที่ Basel Convention ระบุว่าเป็น amber list หรือ notification procedure
- ห้ามในกรณีที่ตู้สินค้าไม่อยู่ในสภาพที่เหมาะสมระหว่างการโหลดสินค้าเข้า และออกจากตู้

ประกาศเรื่องข้อบังคับการส่ง Sea Cargo Manifest สำหรับสินค้าที่ไปยังเส้นทางอินเดีย

สายเรือ Maersk แจ้งประกาศจากกรมศุลกากรของอินเดีย สำหรับสินค้าที่นำเข้าไปยังประเทศอินเดีย ต้องส่งข้อมูลให้กับกรมศุลกากรฯ ก่อนเรือออกจากท่าเรือสุดท้ายที่จะเข้าอินเดีย ดังนั้น ผู้ส่งออกต้องส่งข้อมูลให้กับสายเรือ ประกอบด้วย 1) H.S.Code 2) IEC Code (Import Export Code) ของผู้นำเข้าในอินเดีย 3) PAN Number ของ Notify Party ในกรณีที่ Notify Party มาจากอินเดีย และรวมถึงข้อมูลที่ระบุใน HBL ให้ทันภายในกำหนดเวลาดังกล่าว หากไม่ปฏิบัติตามสินค้าอาจไม่ได้รับการโหลด

Drewry downgrades 2019 container growth forecast to 3%

Mounting uncertainty from trade and geopolitical tensions, slowing global economic growth, regionalisation of manufacturing supply chains and environmental concerns lead analyst to lower its short- and mid-term expectations. Container shipping analyst Drewry has downgraded its forecast for global port throughput growth in 2019 to 3% from its previous prediction of 3.9%, as trade and geopolitical tensions threaten a further slowing to global economic growth, and the regionalisation of manufacturing supply chains and environmental concerns add further uncertainty.

The recently published Container Forecaster report from global shipping consultancy notes that today's container market is "confronting more than its fair share of headwinds", highlighting "concerns of a slowing global economy stoked by the ongoing US-China trade war – albeit paused for the moment – escalating geo-political tension in many regions of the world, and an industry grappling with challenging new emission regulations". It added: "Beyond these, however, a series of existential fears are also beginning to present themselves that could dent demand for shipping in the future; namely, the regionalisation of manufacturing supply chains and growing momentum behind a low carbon, environment-first campaign that has the potential to fundamentally change global consumption habits. It is for all these reasons that Drewry has downgraded its forecast for global port throughput growth in 2019 to 3%, from our previous prediction of 3.9%."

Simon Heaney, senior manager for container research at Drewry and editor of the Container Forecaster commented: "We remain confident that world trade will rebound in 2020, but much will depend on developments outside of carriers' control. Further spreading of protectionist policies could stunt growth, particularly if the US aims its tariff target at other trading partners. "However, there could be some upside for trade if more manufacturing production is relocated outside of China. The Asian export powerhouse has progressively reduced its requirement for foreign inputs, choking off demand for intermediate goods, so any shift to less self-reliant economies should give trade a bit of a kick-start."

In such unpredictable times, Drewry believes the risk of temporary supply disruption is heightened. In the transpacific market, for example, differences of opinion over the strength of the third quarter peak season have led to divergent strategies from carriers. "Some lines are placing extra loaders into the trade, indicating they expect a repeat of last year's cargo rush, while others are more circumspect, announcing blanked sailings to protect load factors and spot freight rates," the analyst noted.

Heaney noted: "Carriers can be forgiven for not having all of the answers in such times. One suspects that even Nostradamus would throw his hands up in despair; such is the volatility of the leading characters.

There will undoubtedly be some errors along the way and the risk of temporary supply issues has undoubtedly been raised, either from too many cancelled sailings or misplaced capacity transfers between trades.”

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

As spot rates tumble, container carriers head cautiously toward the 'peak season'

Despite withdrawing significant capacity, Asia-Europe ocean carriers appear to have failed to push up container spot rates as they head into the usually lucrative peak season. The Shanghai Containerised Freight Index (SCFI) recorded another week of slippage for rates. The North Europe component declined by a further 1.9%, to \$688 per teu, and has now fallen more than 30% since the beginning of the year and around 20% below the level of a year ago. And SCFI spot rates for Mediterranean ports fell 2.9%, to \$705 per teu, as the route suffers similar weak demand issues.

Asia-North Europe carriers have announced radical steps that will see more than 130,000 teu of westbound capacity removed over four weeks of the peak season, as they battle to halt the slide in spot rates that can now make up over 60% of their business. According to Alphaliner data, the Ocean Alliance will blank four headhaul sailings in July and early August, cutting 66,900 teu, matching four cancelled THE Alliance voyages, which will remove 67,700 teu of capacity.

The 2M alliance has so far not announced any void sailings and may look to gain some market share from the prudent capacity management of their rivals. Members Maersk and MSC withdrew their AE2/Swan loop between September and December last year, only to see the Ocean and THE carriers benefit from the temporary cancellation. A source from one carrier told The Loadstar at the time that Ocean Alliance carriers in particular had taken full advantage of uncertainty surrounding the reactivation of the loop. “They thought Christmas had come early,” he said, “but we won’t make the same mistake again,” he added.

Meanwhile, on the transpacific, the SCFI recorded Asia to US rates also trending down after a massive GRI-induced jump last week, which saw US west coast rates spike by 24% and rates for east coast ports jump 16%. This week, spot rates for the US west coast ticked down 4.1%, to \$1,649 per 40ft, while US east coast rates edged down just 0.9%, to \$2,764 per 40ft.

During the G20 summit in Japan last weekend, President Trump announced that the US was going to defer the implementation of new tariffs on Chinese imports and that trade discussions between the two nations would resume. However, the trade has seen some new front-loading of cargo in anticipation of duty hikes and, according to Ethan Buchman, CMO of Freightos, this is set to continue for a while. “It will take weeks before the bulk of front-loaded orders get finished and shipped,” said Mr Buchman. “Besides, with importers getting caught out the last time a tariff came off deferral, some front-loading may continue.”

Source: <https://theloadstar.com>

The new oligopoly of container shipping

Since the 1970s, the container shipping industry has been used to a market environment with a large number of carriers to choose from. No single shipping line had the scale to truly “dictate” supply and demand, nor did any one line have sufficient market power to significantly sway other lines’ behavior — not even when exemptions from competition law allowed them to form cartels. But just as the tide has a habit of sneaking up on you when you aren’t looking, the fundamental competitive dynamics of the market have irrevocably changed. On the major trades, the market structure is now one of an oligopoly, and this will also become the case in many regional trades in the coming years.

An oligopoly is an industry where the market is dominated by a small number of large sellers. What technically constitutes a “small number” is up for debate, but another aspect of such a market is that the

number of sellers is low enough that each seller can develop strategies around the likely responses of the other players in the market to any action they themselves might perform. But what does this mean for shippers? And for carriers?

Consolidation gives carriers greater capacity control

From a global perspective, the 10 largest liner shipping companies had a market share of 12 percent as we entered the new millennium. Today, that share has increased to 82 percent. On the deepsea east-west trades, this is additionally concentrated into only three alliances that control the vast majority of capacity. It is important to note that in the alliances, only capacity is coordinated, not commercial activities and pricing. However, this means that the design the core ocean products, as well as managing the supply side of the equation, is clearly controlled by just three groups. On the commercial side, this has been reduced to nine main players, of which two — HMM and Yang Ming — are substantially smaller than the top seven.

From a capacity perspective, the carriers certainly do resemble an oligopoly. And that we have arrived here is no surprise. Mergers and acquisitions have been a regular occurrence for the past 20 years, as carriers sought to reap cost benefits from greater scale to offset declining freight rates. But what about pricing? Are the carriers leveraging the opportunities of an oligopoly in setting rates? Looking at the China Containerized Freight Index (CCFI) contract rate index from 1999 to 2017, the general trend has been an increase in price volatility, quite the opposite of what one might expect given the simultaneous consolidation among carriers.

However, it is important to keep in mind that for a large part of this period, the market was also plagued by varying degrees of overcapacity, a situation that became especially acute in the wake of the financial crisis. Overcapacity combined with the zero-sum nature of the demand side in the industry naturally spurred intense price wars as carriers looked to gobble up market share. Additionally, the final bout of consolidation only happened in 2017/2018. Developments in 2018 and the first half of 2019 indicate that the carriers' behavior is shifting towards strategies that can make use of the newly established oligopolistic structure. But carriers cannot control demand; unlike an airline, for example, they cannot create more demand by lowering the prices. Lowering the prices only serves to shift market share between carriers in the short-to-medium term.

On the other hand, carriers can control supply, especially now that nearly all capacity on the east-west trades is controlled by three alliances. Anticipating a weak trans-Pacific peak season last year, carriers preemptively withdrew capacity, clearly aiming at improving freight rates, rather than increasing market share. This, coupled with unprecedented peak season volume driven by frontloading of cargo due to the US-China tariff dispute, resulted in the strongest peak season rate environment in a decade. But the trigger point was a newfound capacity discipline among the carriers.

On the Asia-Europe trade, freight rates were extremely volatile from 2009 to 2016, sometimes swinging as much as \$1,000 per TEU in either direction within just a couple months. At its worst, rates were declining \$250 per TEU per week on average, interspersed by sharp general rate increases from carriers. From 2017 on, rate levels suddenly became much more stable, mainly fluctuating in a narrower band of between \$700 and \$900 per TEU. Coming into peak season 2019, carriers have preemptively curtailed capacity growth using blank sailings in the trans-Pacific, clearly expecting a weak peak in the wake of the ongoing tariff dispute. Until recently, no such restraint was evident on the Asia-Europe trade, but as data began to point to weakness in this market as well, carriers were quick to cancel sailings.

Herein lies another sign that the carriers are beginning to learn to wield the tools at their disposal. Making large changes to networks is a difficult exercise for many reasons. However, blanking individual sailing to better match capacity to demand is much more straightforward. And in the new environment, where there

are only three main players providing capacity, the market impact of such actions also becomes much more predictable.

Shippers must adapt to the new environment

To be clear, there is nothing illegal or inherently sinister in being an oligopoly. Being a part of an oligopoly does not mean that the carriers are colluding. It simply means that the complexities related to analyzing the impact one carrier's actions have on the market have been reduced and, therefore, each line is better able to manage its operational and commercial resources. Some might see this as a reason to ban the use of alliances, but in this scenario, shippers would be even worse off than they are today. The reality is that the carriers own a couple hundred ultra-large vessels, and the only way to operate them efficiently is through space sharing agreements. Disallowing alliances would inevitably result in less direct port-to-port coverage and more transshipment, which in turn would raise both costs and transit times for shippers. It could be argued that if the carriers had never built any vessels in excess of 10,000 to 12,000 TEU in the first place, alliances would not have been necessary. But again, the reality is that the ultra-large vessels do exist and that they have to be used in order for carriers to recoup their costs.

Shippers, therefore, should begin to examine their own freight procurement strategies. In many cases, these strategies have served them well for many years, but to the degree these strategies are contingent upon fierce competition between carriers on price and/or market share, they will have to be adjusted. Carriers — not all, but most — will be increasingly inclined to say “no” to additional cargo, especially low-margin freight, and instead curtail capacity. This will result in upward rate pressure over time — not a sharp spike all of a sudden, but a long, slow increase like the tide coming in.

Further, shippers need to come to grips with the fact that blank sailings are no longer rare, exceptional events. Rather, they are highly efficient tools for the carriers in terms of managing supply, and as such, shippers need to see blank sailings as a regular occurrence going forward and plan accordingly when negotiating terms for their contracts. In the smaller regional trades, the market has yet to fully turn to oligopolies, but it is only a matter of time. The wave of consolidation among global carriers is also unfolding at the regional level. Since the turn of the millennium, as many as 60 of the 100 largest carriers at the time have disappeared through mergers, acquisitions, and bankruptcies. There are currently no signs that this trend is slowing either, which means that by 2038, only 16 of the top 100 carriers from year 2000 might still be in existence.

Source: <https://www.joc.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 28 June 2019	Current Index 5 July 2019
Comprehensive Index			829.70	810.91
Service Routes				
Europe (Base port)	USD/TEU	20%	701	688
Mediterranean (Base port)	USD/TEU	10%	726	705
USWC (Base port)	USD/FEU	20%	1720	1649
USEC (Base port)	USD/FEU	7.50%	2789	2764
Persian Gulf and Red Sea (Dubai)	USD/TEU	7.50%	784	782
Australia/New Zealand (Melbourne)	USD/TEU	5.00%	300	348
East/West Africa (Lagos)	USD/TEU	2.50%	2356	2313
South Africa (Durban)	USD/TEU	2.50%	777	749
South America (Santos)	USD/TEU	5.00%	2260	2014
West Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	231	234
East Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	234	234
Southeast Asia (Singapore)	USD/TEU	7.50%	138	134
Korea (Pusan)	USD/TEU	2.50%	117	125

.....