

## การอัปเดตค่าระวางเรือประจำสัปดาห์ สัปดาห์ที่ 27 พ.ศ. 2563



สรุปค่าระวางเรือประจำสัปดาห์

CONTAINER ALL IN FREIGHT RATE (DRY)

ROUTE	SIZE		Low Sulphur Surcharge (LSS)	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand - Shanghai	200	300	Subject to ISOCC USD 17/TEU, USD 34/FEU	Effective till 31-Jul-2020
Thailand - Qingdao	300	450		
Thailand - Hong Kong	100	200		
Thailand - Japan (Main Port)	300	400		
Thailand - Klang	300	500	Subject to ISOCC USD 11/TEU, USD 23/FEU	
Thailand - Jakarta	400	600		
Thailand - Hochiminh	250	350		
Thailand – Manila (North & South)	300	450		
Thailand - Jebel Ali	Subject to CIC at destination		Subject to ISOCC USD 23/TEU, USD 46/FEU	
	500	750		
Thailand - South Korea (Busan)	100	200	-	
Thailand - South Korea (Incheon)	150	300		
Thailand - Melbourne	450-600	850-1100	-	
Thailand – Durban / Cape Town	850	1600	Subject to ISOCC USD 68/TEU, USD 136/FEU	
	Subject to SCMC USD 30/BL			
Thailand – Europe (Main Port)	850	1,600	ISOCC: USD 53/TEU, USD106/FEU	
	Subject to ENS USD30/BL			
Thailand - US West Coast	2,400	3,000	-	Effective till 14-Jul-2020
Thailand - US East Coast	2,800	3,500		
	Subject to Panama Low Water USD 30/Container			

หมายเหตุ: SCMC คือ Security Compliance Management Charge // ISOCC คือ IMO Sox Compliance Charge

สถานการณ์ค่าระวางในช่วงเดือนกรกฎาคม 2563 อัตราค่าระวางในเส้นทางเอเชียที่ที่มีการเปลี่ยนแปลง แต่มีการปรับลดค่า Low Sulphur Surcharge ลง โดยในบางเส้นทาง เช่น เส้นทางเกาหลี ปรับยกเลิกการเรียกเก็บ 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 เส้นทาง Busan ค่าระวางอยู่ที่ 100 USD/TEU และ 200 USD/FEU และเส้นทางแอฟริกาใต้ ค่าระวางยังคงที่อยู่ที่ 850 USD/TEU 1,600 USD/FEU

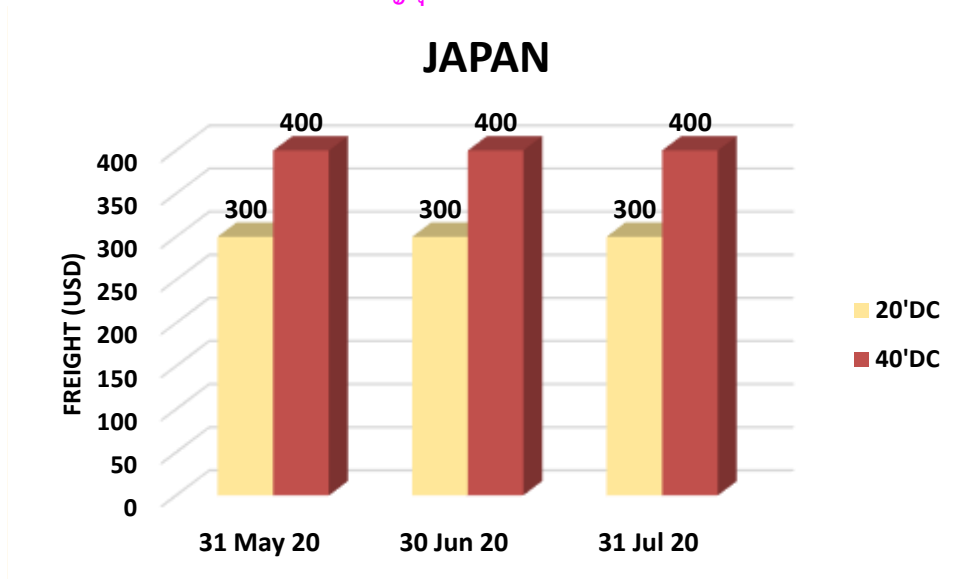
สำหรับเส้นทาง Europe ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 250 USD/TEU โดยค่าระวางอยู่ที่ 850 USD/TEU และ 1,600 USD/FEU แต่มีการปรับลดค่า Low Sulphur Surcharge ส่วนเส้นทาง Australia อัตราค่าระวางปรับลดลง 50 USD/FEU โดยเรียกเก็บอยู่ระหว่าง 450-600 USD/TEU และ 850-1,100 USD/FEU และมีการปรับยกเลิกการเรียกเก็บค่า FAF

สำหรับเส้นทางสหรัฐอเมริกา ช่วงครึ่งเดือนแรกของเดือนกรกฎาคม ค่าระวางฝั่ง West Coast ปรับเพิ่มขึ้น 100 USD/ตู้ ทำให้อัตราค่าระวางอยู่ที่ 2,400 USD/TEU และ 3,000 USD/FEU ในขณะที่ฝั่ง East Coast ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 200 USD/ตู้ ทำให้อัตราค่าระวางอยู่ที่ 2,800 USD/TEU และ 3,500 USD/FEU โดยมีการเรียกเก็บค่า Panama Low Water (PLW) ในอัตรา 30 USD/ตู้ สำหรับ Service ที่วิ่งผ่านคลองปานามา ซึ่งสถานการณ์ปัจจุบัน Space เรือยังคงค่อนข้างแน่น แนะนำต้องทำการจองระวางล่วงหน้า

**CONTAINER FREIGHT RATE (REEFER)**

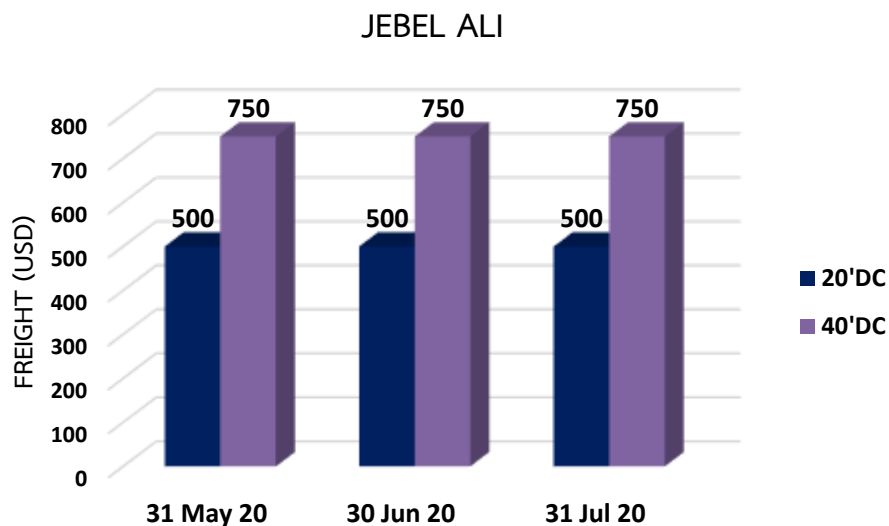
ROUTE	SIZE		Bunker Surcharge / Low Sulphur Surcharge	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand-Hong Kong	800	900	USD 30/TEU, USD 55/FEU	Effective till 31-Jul-2020
Thailand-Shanghai				
Thailand-Japan (Tokyo, Yokohama)	900	1,200	-	
Thailand-EU (Main Ports) (DEHAM, NLRTM, FRLEH)	1,500-1,550	1,900-2,000	-	

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง **ไทย-ญี่ปุ่น** เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2563



Subject to Low Sulphur Surcharge (May & Jun.): USD 86/TEU และ USD 172/FEU  
(July): USD 17/TEU และ USD 34/FEU

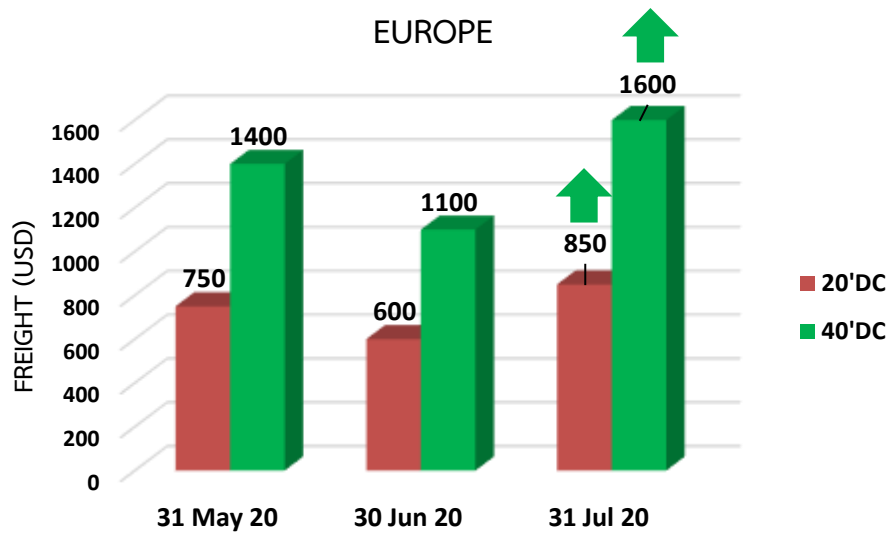
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง **ไทย-Jebel Ali** เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2563



Subject to

- War Risk Surcharge: USD35/TEU และ USD70/FEU
- Low Sulphur Surcharge (May & Jun.): USD101/TEU และ USD202/FEU  
(July): USD23/TEU และ USD46/FEU

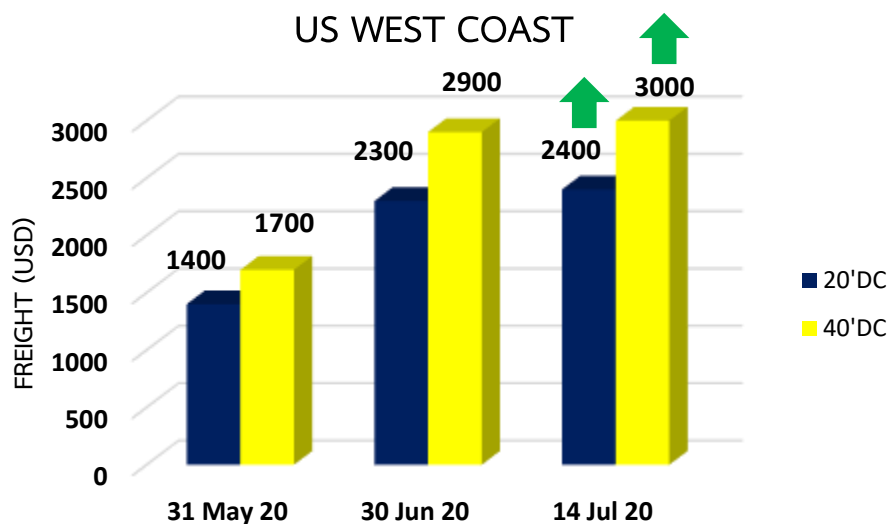
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง ไทย-ยุโรป เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2563



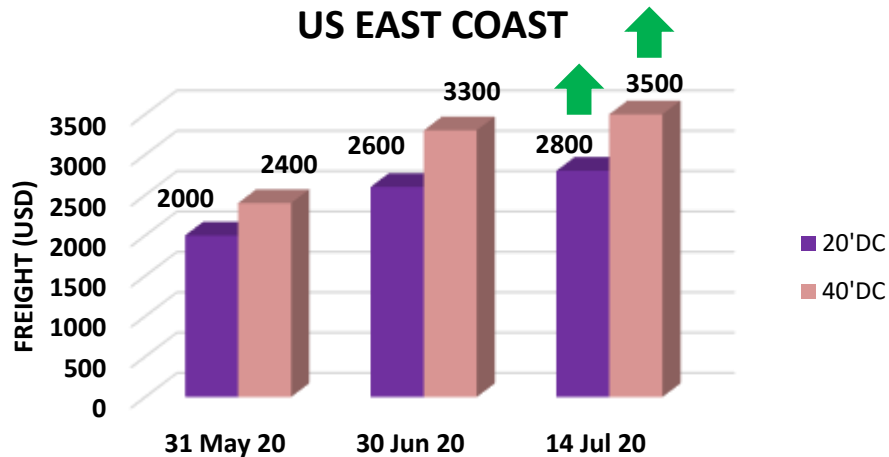
Subject to

- ENS: USD30/BL
- ISOCC (May & Jun.): USD177/TEU และ USD354/FEU  
(July): USD53/TEU และ USD106/FEU

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง ไทย-สหรัฐอเมริกา West Coast เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2563



กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง **ไทย-สหรัฐอเมริกา East Coast** เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2563



Subject to Panama Low Water Surcharge: USD 30/Container

➤ รวบรวมประกาศสำคัญจากสายเรือ

**สายเรือ Hapag Lloyd**

- ประกาศเพิ่มการเรียกเก็บค่า Local Service Fee สำหรับสินค้าขาเข้า โดยอ้างอิงประกาศของการท่าเรือแห่งประเทศไทย เรื่องการกำหนดให้ตู้สินค้าขาเข้าที่ท่าเรือ Barge ใน Terminal A โดยเรียกเก็บเป็นค่า Destination Land Freight (DLF) รายละเอียดดังตาราง มีผลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2563

**Charge Description: Destination Land Freight**

**Charge Code: DLF**

**Currency: USD**

	20"	40"	40HC	20SP	40SP	20RF	40RF
Laem Chabang to Bangkok Modern Terminal	180	180	180	180	180	250	250
Laem Chabang to Port Authority of Thailand	180	250	250	180	200	275	250
Laem Chabang to Sahathai Coastal Seaport	180	180	180	180	180	250	250
Laem Chabang to Thai Prosperity Terminal	180	180	180	180	180	250	250

- ประกาศเรื่องข้อบังคับการนำเข้า หรือผ่านแดนสำหรับสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์สัตว์เข้าไปยังประเทศตุรกี โดยอาจมีการเรียกเก็บค่า Veterinary / Phytosanitary Control ในอัตรา USD 70/BL โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2563
- ประกาศแจ้งเรื่องยกเลิกการเรียกเก็บค่า Currency Adjustment Factor (CAF) ในเส้นทางระหว่าง East Asia ส่งออก และนำเข้าจาก North Europe และ Mediterranean
- ประกาศแจ้งนโยบายเรื่อง Container Seal Policy โดยระบุว่าตู้สินค้าที่ขนส่งภายใต้ Hapag Lloyd BL ต้องขนส่งภายใต้ High Security Seal (HSS) หากไม่ปฏิบัติตาม สายเรือมีสิทธิ์ที่จะเรียกเก็บค่าปรับที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ โปรดระบุ Seal Number ลงใน Shipping Instruction เมื่อส่งให้สายเรือ

**สายเรือ CMA CGM, ANL, CNC and APL**

- ประกาศแจ้งการเรียกเก็บค่า Manual LOI Submission Charge ในอัตรา USD 10/manual LOI ในกรณีที่ส่งข้อมูลในรูปแบบ Manual ผ่านทางเคาน์เตอร์ของสายเรือ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2563

- ประกาศเรื่องการเรียกเก็บค่า Express Release Fee (Telex Release) โดยมีรายละเอียดของแต่ละสายเรือ ดังตาราง มีผลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2563

#### Surcharges for CMA CGM, ANL and CNC

Scope	CUR	CMA CGM	ANL	CNC	Remarks
All Thailand Ports to <b>All Destinations</b>	THB	1500	1500	1400	per B/L

#### Surcharges for APL

Scope	CUR	APL	Remarks
All Thailand Ports to <b>All Destinations (except Asia)</b>	THB	1500	per B/L
All Thailand Ports to <b>Asia</b>	THB	1400	per B/L

#### สายเรือ CNC

- ประกาศปรับการเรียกเก็บค่า Low Sulphur Surcharge (LSS) สำหรับสินค้าที่เป็น Short-term contracts ไม่เกิน 3 เดือน โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2563 ข้อมูลดังตาราง

#### LSS Short Distance

Container Type	Currency	20'	40'	40'HC
Dry	USD	10	20	20
Flat Rack/ Open Top/ Tank/ Other Special Equipment	USD	10	20	20
Refrigerated	USD	15	30	30

#### LSS Long Distance

Container Type	Currency	20'	40'	40'HC
Dry	USD	16	32	32
Flat Rack/ Open Top/ Tank/ Other Special Equipment	USD	16	32	32
Refrigerated	USD	24	48	48

CNC	JP	KR	NC	CC	TW	PRD	HK	PH	VN	TH	KH	SG	MY	BN	ID	MM	BD
JP		Short	Short	Short	Short	Short	Short	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long
KR	Short		Short	Short	Short	Short	Short	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long
NC	Short	Short		Short	Short	Short	Short	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long
CC	Short	Short	Short		Short	Short	Short	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long
TW	Short	Short	Short	Short		Short	Short	Short	Short	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long
PRD	Short	Short	Short	Short	Short		Short	Short	Short	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long
HK	Short	Short	Short	Short	Short	Short		Short	Short	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long
PH	Long	Long	Long	Long	Short	Short	Short		Short	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long
VN	Long	Long	Long	Long	Long	Short	Short	Short		Short	Short	Short	Short	Short	Short	Long	Long
TH	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long		Short	Short	Short	Short	Short	Long	Long
KH	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Short	Short		Short	Short	Short	Short	Long	Long
SG	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Short	Short	Short		Short	Short	Short	Long	Long
MY	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Short	Short	Short	Short		Short	Short	Long	Long
BN	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Short	Short	Short	Short	Short		Short	Long	Long
ID	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Short	Short	Short	Short	Short	Short		Long	Long
MM	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long		Short
BD	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Long	Short	



- ประกาศเรื่องตู้สินค้าประเภท Reefer Container ที่นำเข้าไปยังประเทศจีน โดยเฉพาะในท่าเรือ Yantian เนื่องจากสถานการณ์ปัจจุบันพบว่าปริมาณสินค้ามีเพิ่มมากขึ้น เกือบเต็มความจุของท่าเรือ รวมถึงปลั๊กสำหรับตู้ Reefer เริ่มพบปัญหาไม่เพียงพอ ทำให้สายเรืออาจมีความจำเป็นต้องพักตู้สินค้าไว้ที่ Transit หรือเปลี่ยนท่าเรือเพื่อไปพักสินค้าไว้อย่างไรก็ตาม หากผู้ส่งออกมีสินค้าไปยังเส้นทางดังกล่าว เมื่อสินค้าถึงโปรตแจ้งให้ผู้นำเข้ารีบไปดำเนินการรับสินค้า เพื่อหลีกเลี่ยงค่า Demurrage Charge
- ประกาศเรื่อง Reefer Bookings ที่นำเข้าไปยังประเทศจีน เนื่องจากการป้องกันผลกระทบจาก COVID-19 ศุลกากรของประเทศจีน ได้มีการยกระดับการตรวจสอบสินค้าประเภทอาหารที่นำเข้าโดยต้องมีเอกสารที่เรียกว่า Letter of Undertaking of Safety of Import Food โดยต้องออกโดยผู้ส่งออก ผู้นำเข้า และผู้ผลิตสินค้า สำหรับ Food Shipment ทุกชนิด (ยกเว้นผลไม้ และอาหารทะเล) โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 13 มิถุนายน 2563 ซึ่งมาตรการนี้เป็นมาตรการชั่วคราว และจะมีการปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ และพื้นที่ ทั้งนี้ สำหรับผู้ส่งออกที่มีสินค้าประเภทดังกล่าว โปรดติดต่อกับตัวแทนในพื้นที่ หรือสายเรือ เพื่อขอรับทราบข้อมูลเพิ่มเติม

#### Box line crisis performance risks looking to customers like profiteering

While container carriers have done well during the pandemic, cargo owners have faced inflated transport costs and lower service quality, with many shippers reporting cargo roll-overs and carriers prioritising higher-paying spot cargo, Drewry notes. While container lines have done relatively well financially during the COVID-19 pandemic, cargo owners have faced inflated transport costs and lower service quality, with many shippers reporting cargo roll-overs and carriers prioritising higher-paying spot cargo, according to container shipping consultancy and analyst Drewry.

The firm said that container shipping lines are one of the few sectors that can be said to be having a good pandemic, but their positive financial performance risks them appearing to be profiteering from the crisis and may lead to carrier-shipper animosity. Drewry indicated that it did not believe lines have been profiteering but that they needed to do more to develop a better shipper-carrier dialogue in order to prevent possible animosity from building. It noted that, “perversely, despite a sudden fall off in demand for their services, lines look set this year to make more money than they have in a long time as their crisis-management tactics – essentially blanking voyages – has paid off handsomely. In our latest Container Forecaster report, published at the end of June, Drewry estimates that the industry secured an operating profit (EBIT) of around \$1.4 billion and margin of 3.2% in 1Q20, pretty much on par with the same quarter of last year.”

It said that while the first quarter was not a full test of the industry’s COVID-19 coping mechanism as most countries did not enter lockdown until quite late in the period, “all signs point to operating carriers having not only survived the market shock, but even benefitting from it, with spot market rates soaring and a number of previously guarded companies now upgrading quarterly and full-year guidance”. But the same cannot be said of other stakeholders, Drewry said, highlighting that “cargo owners have had to contend with greatly inflated transportation costs, but lower service quality. Many shippers have been experiencing cargo roll-overs, including some contract BCOs that have told Drewry carriers are prioritising much higher-paying spot cargoes”.

#### Rolled cargo

It said that despite significantly reduced bunker costs in the second quarter of 2020 (2Q20), “few shippers saw anything near the full benefit of these reductions as carriers used their market leverage to hold onto bunker surcharges with the threat of rolled cargo”, highlighting that Drewry is involved in an industry initiative to develop a fair, neutral bunker adjustment factor indexing mechanism, alongside the European Shippers’ Council (ESC) and new partner CLECAT, the European forwarders’ association. “From a



public relations perspective, the optics of making big profits during a global crisis are not great,” Drewry noted. “The price will be more animosity and accusations of profiteering.”

Drewry said it was “inclined to give carriers the benefit of the doubt for now”, noting that the highly unpredictable outlook for demand meant that instances of capacity over-suppression in some trades “was always likely”. It said lines are now starting to return capacity to the worst-affected trades such as the eastbound transpacific to accommodate higher-than-expected demand with some previously blanked sailings being put back on to schedules. “That makes previous capacity over-reductions look more like understandable misjudgements rather than anything more malicious,” Drewry said. “However, we might change our view if capacity continues to be kept significantly below market needs.”

#### Carrier-customer relationship

But it said the situation raises interesting questions about the purpose of carriers and the expectations of their customers, adding: “Carriers may be one of the biggest facilitators of world trade, but they are also for-profit commercial entities with shareholders to answer to. So long as they can fulfil their primary role of keeping the global supply-chain in motion, why shouldn’t carriers do everything in their power to maximise profits? “It is not as if they have a great track-record for making money – shippers have mostly had the upper hand in recent years – and if no profits are being made, investment in the future capacity needed to propel trade around the world will be curtailed.”

Drewry acknowledged that cargo owners also “have to look out for their own interests, so it is unrealistic to expect both parties to sit down with the peace pipe together”. However, it said the two sides would benefit from a good relationship and cooperation, and “the battles of the past have only resulted in a sub-optimal supply-chain, pockmarked by volatile swings in freight rates and draconian capacity management”. The container shipping consultancy added: “One can but hope that a better shipper-carrier dialogue evolves out of this crisis that might produce more of a happy medium. It will take some effort from both sides.

“Shipping lines could do a better job in terms of giving notice and rationale when making capacity changes, while closer consultation with customers about the likely timing and scale of any future rebound can help to avoid potential bottlenecks. Cargo owners should be aware that carriers need to maintain a minimum level of revenues in all conditions, or else they will be forced to withdraw services.”

#### Freight rates set to soften

Highlighting its expectations on rates for the second half of 2020 (2H20), Drewry concluded: “Drewry expects freight rates to soften in 2H20 as carriers will cautiously reintroduce capacity to meet any demand recovery, but not at the expense of a large collapse in rates to uneconomic levels.” In an article last week, *Lloyd’s Loading List* reported claims from shippers and forwarders that not all carriers are passing on fuel savings as agreed, with European carriers especially highlighted, while certain customers are said to be receiving preferential treatment.

*Lloyd’s Loading List* also reported last week that CLECAT had also entered into a collaborative agreement with container shipping consultancy Drewry to raise awareness among its freight forwarder membership of Drewry’s Forwarder Benchmarking Club, which allows members can compare their ocean freight carrier buy rates against those of their peers.

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

#### **Blanked sailings and Covid-19 bounce-back bring new congestion at ports**

As social lockdowns in Europe and North America continue to be eased, ports in the regions face increased congestion as activity picks up. According to the International Association of Ports and Harbours’

latest *Covid-19 Port Barometer* report, published today, major container ports in Europe and North America are having to contend with a higher number of moves per ship than ever before, as a result of the wave of blank sailings. Despite the cancellation of large numbers of sailings over the past couple of months, a pick-up in demand has meant ships that have sailed have very high levels of utilisation, creating sudden peaks of activity at import ports.

The report says: “Major container ports in both Europe and North America report that the average moves per ultra large containership (ULCS) per call have significantly increased, with some hubs reaching up to 10,000 teu moves. “This is creating peaks in both ship-to-ship operations and yard activity at the terminals and is starting to impact land-side operations, especially on truck arrivals and departures. Some ports report it takes days to return to a normal situation at the yard and gates, and lost movements of cargo are on the rise. “The workforce in some ports are under increasing pressure as these peaks impact resource on some days, followed by several days off duty with no activity at all,” it adds. These issues are further compounded by rising levels of congestion on port access roads, the report notes.

The continuing need to test truck drivers for Covid-19 symptoms, and the measures to take in the event of a positive test, as well as growing passenger traffic returning to the roads, has meant that over the past five weeks, trucks have faced lengthening queues at port and terminal gates. “There is a v-shape in delays, from a low of 8.4% in week 23 to 14.6% this week, which is almost back to the level of week 20.

“Reported issues of concern include potential disruptions due to the need to isolate increased numbers of truck drivers testing positive, as well as the congestion problems due to essential road maintenance. “Road congestion is on the rise for ports located within city limits or within proximity of conurbations, where regular traffic is on the rise due to easing of lockdowns or the beginning of the tourist season in the northern hemisphere where use of public transport is being discouraged,” it said.

Source: <https://theloadstar.com/>

### **Shippers, NVOs face tougher credit terms as virus risks bite**

Shippers and non-vessel operating common carriers (NVOs) are facing tighter credit controls from carriers and freight forwarders amid concern about the financial health of companies due to the uncertain trading conditions caused by the coronavirus pandemic. Several carriers, especially regional operators, told JOC.com they have amended their credit terms given to NVOs such as cutting the credit period to settle their freight bills from 45 to 60 days to 30 days. Others were keeping a closer eye on receivables.

Freight forwarders also said they have also reduced the payment deadline to 30 days with some firms only accepting up-front payment for new shipper customers even if they pass credit checks. That comes as firms are shipping products in smaller lots on the back of reduced consumer demand, freight forwarders said. “Currently, there is still quite a lot of uncertainty about the level of new orders,” Paul Tsui Hon-yan, managing director of Hong Kong-based logistics company Janel Group, said. “We’re seeing some customers are ordering merchandise in smaller lots, but on a more regular basis,”

At the same time, there is rising concern that the increasing number of bankruptcies, especially among retailers, mean shippers will not be paid for their products or they will be unable to pay their freight bills. Alex Koo Pok-sing, CEO of Hong Kong-based freight forwarder Chevalier AOC Freight Express, said shoe and garment manufacturers were a particular risk. A raft of retailers in the US, including department store giant JC Penney, Pier 1 Imports, Neiman Marcus, J. Crew, and homewares retailer Tuesday Morning have filed for bankruptcy since the start of the virus outbreak. “Yes, we are tightening our credit terms especially for small or proprietorship type of set ups,” Nelson Sequeira, Singapore-based senior director at regional container line

X-Press Feeders, told JOC.com. “We are also requesting cash up front terms in some cases. NVOs are likely to come under pressure and some might disappear from the scene.”

#### Invoice timeframe cut

Danny Hoffmann, managing director of Hong Kong-headquartered Gold Star Line, said the carrier, the intra-Asia subsidiary of Israel’s Zim Integrated Shipping Services, had cut credit terms to 30 days. Typically, carriers have allowed NVOs between 45 to 90 days to pay outstanding freight invoices. Hapag-Lloyd also indicated it was taking a tougher approach toward NVOs and shippers as part of broader cost-saving and revenue protection measures under its performance safeguarding program. This includes keeping “a closer eye on the outstanding receivables of our customers and managing them in a more vigorous fashion,” a Hapag-Lloyd spokesperson said. “We also actively manage the liabilities to our vendors.”

He was unable to give precise details about the number of days given to pay because “there is no one and only payment term as these can vary with regards to different customer groups or vendors.” The spokesperson said the aim of the safeguarding program is “to save an amount in the mid-triple-digit million-dollar range to safeguard our profitability and liquidity.” These measures also include blank sailings and savings in terminal-related charges, transport, equipment, network costs, and overhead, which includes consolidating available cash at headquarters rather than in the regions, intensifying cash pooling, and improving liquidity, he added.

Hong Kong’s Orient Overseas Container Line said it continued to manage credit terms granted to its customers to ensure that it mitigated credit risks. “This is especially important as we navigate through these turbulent times for the global economy and international trade,” an OOCL spokesperson said. A spokesperson for Mediterranean Shipping Co. declined to comment on any changes it may have made.

Maersk and Ocean Network Express said they had not changed their credit terms given to NVOs. “Maersk is always cautious in our day-to-day operations to manage outstanding collections,” a Maersk spokeswoman said. “While we have increased our focus and follow-up on overdue receivables as a consequence of COVID-19, we have not made overall credit term reductions for any specific customer segments.”

Freight forwarders have also tightened credit terms, with Ceva Logistics confirming it had tightened its credit lines by reducing payment terms to 30 days. Janel’s Tsui said the creditworthiness of importers is a major issue for shippers and freight forwarders even as “everybody is hungry for food.” “Everyone is keeping a close eye on payments to monitor overall cash flow,” Tsui said. “For us, we are mostly dealing with long-term customers. We are monitoring their payments very closely to ensure they are keeping up as scheduled.

“For new customers, we do not offer any credit and payments are made on a cash on delivery basis unless they have a very good credit rating in the market ...” he added. “But the credit period will be limited to 30 days duration even with good credit worthiness.”

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 26 June 2020	Current Index 3 July 2020
Comprehensive Index			1001.33	1055.13
Service Routes				
Europe (Base port)	USD/TEU	20%	890	907
Mediterranean (Base port)	USD/TEU	10%	968	970
USWC (Base port)	USD/FEU	20%	2692	2920
USEC (Base port)	USD/FEU	7.50%	3303	3459
Persian Gulf and Red Sea (Dubai)	USD/TEU	7.50%	458	595
Australia/New Zealand (Melbourne)	USD/TEU	5.00%	1073	1096
East/West Africa (Lagos)	USD/TEU	2.50%	2742	2736
South Africa (Durban)	USD/TEU	2.50%	635	665
South America (Santos)	USD/TEU	5.00%	779	615
West Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	226	229
East Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	238	238
Southeast Asia (Singapore)	USD/TEU	7.50%	150	151
Korea (Pusan)	USD/TEU	2.50%	124	121

.....