

# การอัปเดตค่าระวางเรือประจำสัปดาห์ สัปดาห์ที่ 26 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	500	750	Subject to ISOCC USD 23/TEU, USD 46/FEU	
	Subject to War Risk Surcharge: USD 35/TEU, USD 70/FEU			
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 อัตราค่าระวางในเส้นทางเอเชียคงที่ไม่มีเปลี่ยนแปลง 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

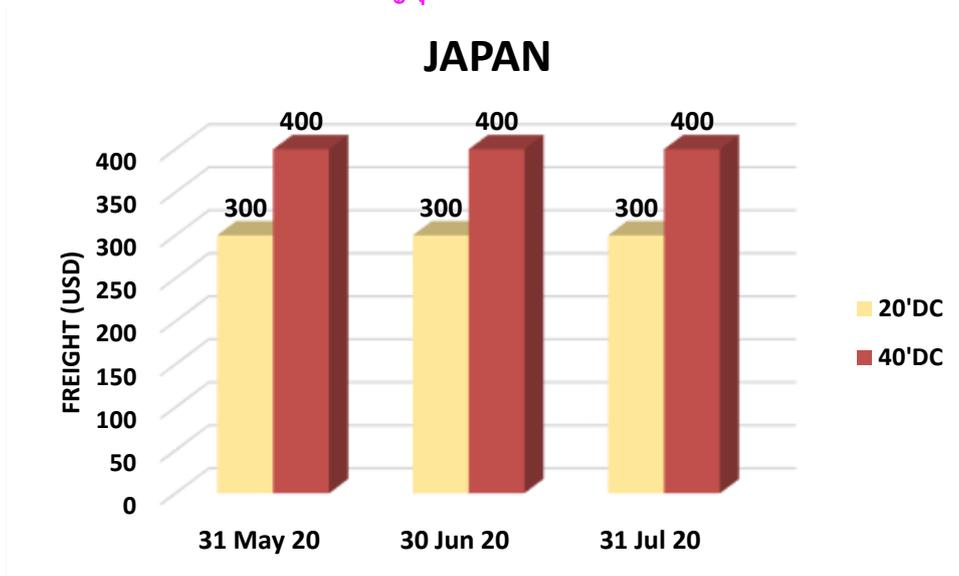
สำหรับเส้นทาง Europe ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 250 USD/TEU โดยค่าระวางอยู่ที่ 850 USD/TEU และ 1,600 USD/FEU แต่มีการปรับลดค่า Low Sulphur Surcharge ส่วนเส้นทาง Australia อัตราค่าระวางปรับลดลง 50 USD/FEU โดยเรียกเก็บอยู่ระหว่าง 450-600 USD/TEU และ 850-1,100 USD/FEU และมีการปรับยกเลิกการเรียกเก็บค่า FAF

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)**

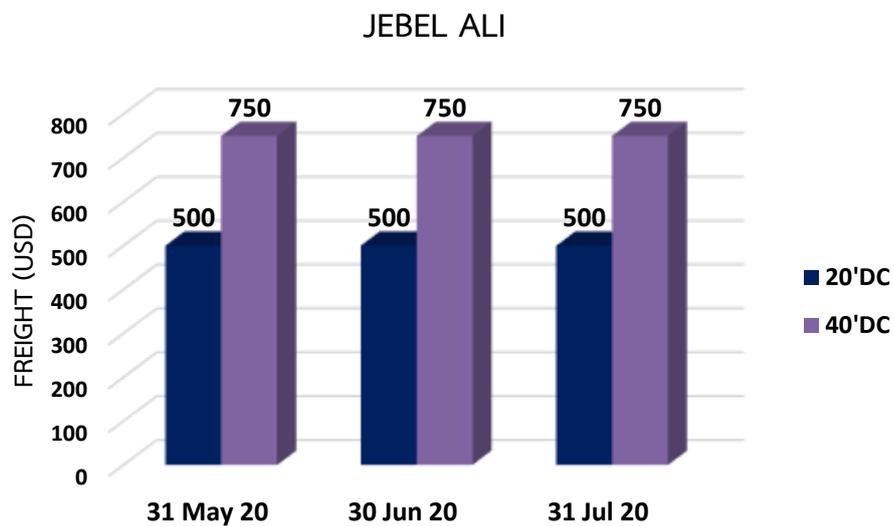
ROUTE	SIZE		Bunker Surcharge / Low Sulphur Surcharge	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand-Hong Kong	800	900	USD 30/TEU, USD 55/FEU	Effective till 31-Jul-2020
Thailand-Shanghai				
Thailand-Japan (Tokyo, Yokohama)	900	1,200	-	
Thailand-EU (Main Ports) (DEHAM, NLRTM, FRLEH)	1,500-1,550	1,900-2,000	-	

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

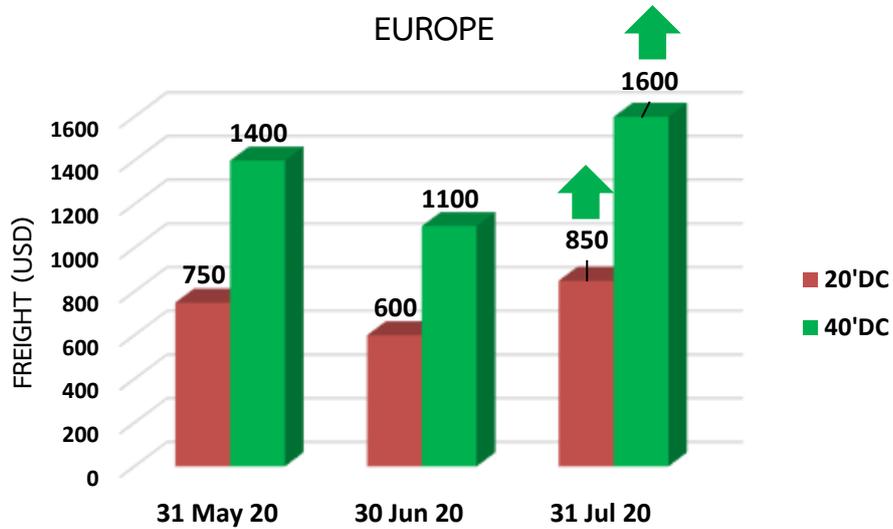
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง **ไทย-Jebel Ali** เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2563



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

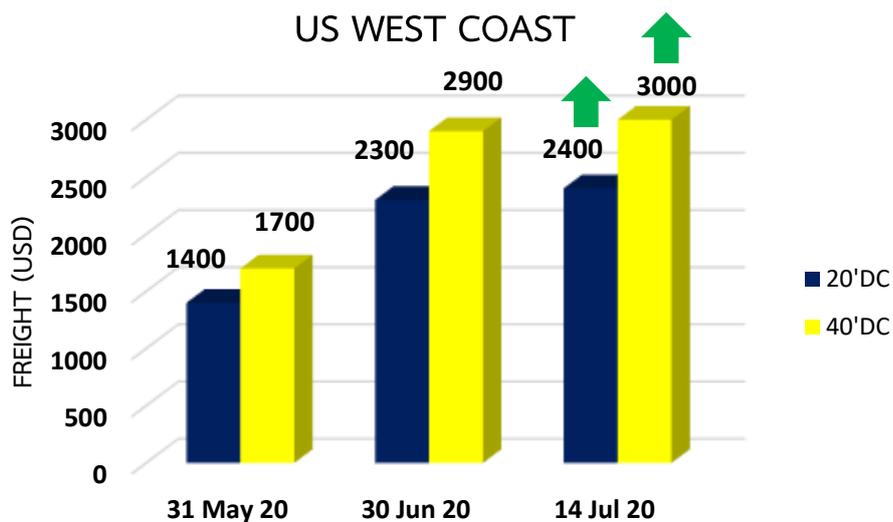
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง ไทย-ยุโรป เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2563



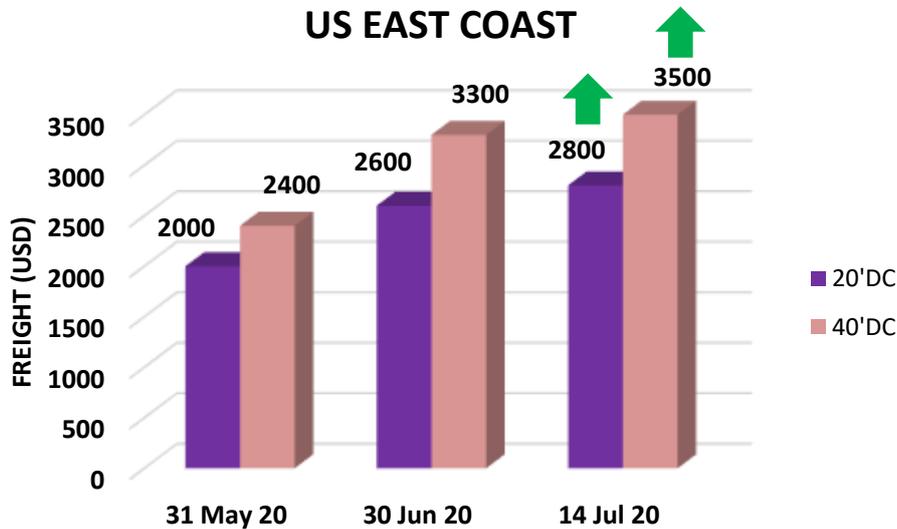
Subject to

- 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

- ประกาศปรับการเรียกเก็บค่า General Rate Increase (GRI) ระหว่างเส้นทาง East Asia ไปยังเส้นทางต่างๆ และการปรับการเรียกเก็บค่า Peak Season Surcharge (PSS) ดังนี้

To	GRI	Effective Date
US and Canada	USD 1200/TEU, USD 1500/FEU	20-Jul-2020
Australia	USD 150/TEU, USD 300/FEU	1-Jul-2020
Peak Season Surcharge (PSS)		
US and Canada	Cancelled	

- ประกาศจากศุลกากรของประเทศเปรู สำหรับสินค้านำเข้าไปยังประเทศเปรู ต้องระบุ Tax ID ของ Consignee และ Notify Party หากไม่ระบุลงใน Shipping Instruction สายเรือจะไม่รับ Booking ทั้งนี้ มีผลตั้งแต่วันที่ 6 กรกฎาคม 2563

**Ocean rates continue to climb on increased volumes**

Freight prices from China to the US rose further during the past week, but less dramatically than the previous few weeks as an increase in orders and restricted capacity continue to put pressure on prices. Ocean freight rates from China to the US have continued to rise during the past week, but climbed less dramatically than the previous few weeks as an increase in orders and restricted capacity continue to put pressure on prices.

The latest figures from digital freight rates specialist Freightos indicate that average China-US West Coast prices climbed 6% since last week to \$2,607 per FEU, taking prices higher than the November 2018 trade war, pre-tariff peak and 89% higher than the same time last year. It said China-US East Coast prices rose 3% since last week, reaching \$3,267 per FEU, 28% higher than rates for this week last year. Freightos noted that this “surprise mini-surge may have some ocean carriers hopeful for a potentially salvageable peak season”,

highlighting that the latest tally of cancelled sailings for the third quarter (Q3) – including some recently reinstated ships – show only 6% of Asia-US arrivals in July have been removed, with a similar trend on Asia-Europe lanes.

These schedules would “set capacity well above the double-digit drop in imports that’s being projected for the quarter, with ocean capacity getting back to more normal levels by the end of July”, Freightos noted. But it may indicate that carriers are being more cautious about announcing their service schedules, and “by opting instead to update schedules as needed throughout the quarter instead of in advance, carriers may hope to be more nimble in responding to demand shifts and avoid big swings like this month’s as much as possible”.

“The recent increase in demand may have made ocean carriers more optimistic about the return of volumes: only 6% of capacity has been cancelled through July, much less than expected,” Freightos observed. “Fewer cancellations could also show that some carriers will opt to announce cancellations throughout the quarter instead of in advance, and try to avoid the mismatch of supply and demand that led to the June spike.”

#### Air and ocean freight contrast

Meanwhile, air and ocean freight rates “have reversed roles”, Freightos highlighted, noting that “while ocean rates climbed – nearly 60% since the end of May for China-US West Coast – air cargo rates out of China to the US have dropped 60% from their mid-April peak”. Echoing the reports of various freight sources, it said the “capacity crunch and peak PPE demand that sent air rates more than 400% higher (in April and May) than the start of the year, have continued to normalize, sending prices back to earth”.

Freightos also noted that some shippers that have “been priced out of air by massive PPE orders may be responding to the falling rates”, as users of the company’s WebCargo service placed a record number of eBookings per week on the platform last week. “This tale of two modes is one example of just how dramatic and varied the effects of the pandemic have been throughout the logistics landscape,” commented, Eytan Buchman, chief marketing officer at Freightos.

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

#### **Port of Los Angeles needs to refocus as lost trade war volumes 'won't return'**

The port of Los Angeles will suffer “permanent” volume losses from the trade war with China, says its executive director, Gene Seroka. The ex-APL shipping veteran slammed the tariffs on Chinese imports and warned that the western hemisphere’s largest container port would need to reinvent itself. “We’ve had two bad shocks to the supply chain,” Mr Seroka said during a MarineTraffic webinar on Tuesday.

“The first, the ill-advised tariff policies of our administration in Washington; and then, to add insult to injury, the shuttering of the American economy in response to Covid-19.” Importers began to run up inventories ahead of tariff milestones last year, said Mr Seroka, with the resulting duties “paid by no one else but American companies importing goods from China”. And China’s retaliatory tariffs resulted in 14 consecutive months of export declines. “So what this trade policy did was increase imports, decrease exports and widen the trade gap with China,” he said.

Pointing out that it had taken Los Angeles a decade to recover volumes to pre-2008 levels after the financial crisis, Mr Seroka said the combination of the trade war and pandemic would result in a similar uphill climb. “[Because of the lockdowns], we are discarding dairy products, culling our livestock and perishable commodities are wilting on the vine. So we need to get folks back to work as quickly as we can.” The drive to

get back to work includes LA’s container terminals, where Mr Seroka said there had been a corresponding decline of around 19%, year on year, in both volumes and dock worker shifts.

“We’re mustering all efforts to help reopen our farm communities, manufacturing sector and automotive business, among others, but this will have a lasting effect. And it’s my view that here in the US and specifically Los Angeles, because we have a high China content in our book of business, we will permanently lose 15% of our imports that come through this gateway. “Because, make no mistake, this will not be a v-shaped recovery in the US. We see the knock-on effects of both of these issues lasting until at least the end of this year and into 2021.”

Nevertheless, Mr Seroka believes, the port has an opportunity to reinvent itself by “focusing on exports and greater container logistics efficiency” through a nationwide port community system. For example, Los Angeles’ trade imbalance stands at about five laden import containers to every two outbound. And, across the country, the majority of import containers go to cities, whereas export containers mostly need to be positioned in rural areas.

“The silver lining may be, as imports go in different directions and away from the west coast seaports and specifically southern California, we have an opportunity to focus and over-invest in the US export market. This may give us a better balance of trade,” he explained. “We need to advance ourselves digitally in order to get container truck and rail services to those rural communities of agriculture and manufacturing quicker than we would do in a siloed effect. “If we can extract that empty repositioning cost – landside and ocean – we may be able to do some things a little bit differently to lower our costs and become a more attractive gateway,” said Mr Seroka.

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

### **US importers from Asia rush to NVOs amid tight capacity**

US importers from Asia are turning more to non-vessel operating carriers (NVOs) to secure slot capacity in a tight market, as reflected by NVOs boosting their share of the trade by three percentage points — to 46 percent — in the first five months of 2020 over a year ago. Carriers from early February through May canceled 203 sailings in the eastbound trans-Pacific, according to Sea-Intelligence Maritime Analysis, as consumer demand cratered due primarily to the economic impact of the coronavirus disease 2019 (COVID-19). US containerized imports from Asia declined 9.8 percent in the first five months of the year, according to PIERS, a JOC.com sister company within IHS Markit.

In the previous four years, NVOs’ share of bookings in the eastbound trans-Pacific held firm at 43 to 44 percent, even as total imports from Asia increased steadily from 5.5 million TEU in January-May 2016 to 6.3 million TEU in the 2019 period. In the first five months of 2020, US imports declined to 5.7 million TEU. Carrier-direct bookings from US importers declined 14.1 percent, while bookings made through NVOs dropped only 4.1 percent, according to PIERS.

Two carrier representatives told JOC.com the blank sailings due to COVID-19 have helped boost NVO market shares so far this year. With many importers unable to get their shipments on vessels operated by their core carriers, they had no choice but to seek additional vessel capacity by turning to NVOs. Additionally, the carrier representatives noted that they seek a mix of direct bookings from beneficial cargo owners (BCOs) through annual service contracts, and they also supplement that volume with NVO bookings.

#### Mitigating risk when capacity is tight

Many BCOs concentrate their bookings with several core carriers, but when those lines cancel sailings in Asia, the carriers strictly limit their customers to the minimum quantity commitment (MQC) in their contracts with the carriers. “NVOs can help mitigate risk. We have access to more carriers,” said Kevin Krause, vice

president of ocean services with SEKO Logistics. An executive at a carrier that relies on NVOs for much of its cargo said a number of BCOs look to NVOs for door-to-door delivery and information technology services they cannot arrange in-house because of staff limitations.

“NVOs can offer things carriers can’t,” the liner executive said. Small and mid-size importers often do not have sufficient staff to handle tracking and tracing of shipments, blank sailings, and cargo-handling disruptions at marine terminals, the executive said, so some lines rely on NVOs to service the smaller shippers.

However, carriers with a higher percentage of BCO-direct bookings said those shippers usually do not require the value-added services NVOs offer, and charge for, because those retailers and BCOs handle those functions in-house. Larger retailers are more concerned about consistent pricing throughout the year and they achieve that by moving a large percentage of their cargo through annual service contracts, those carrier executives told JOC.com.

NVOs have carved out their place in the market by offering value-added services. “It’s easier to do business with NVOs,” said Bill Rooney, vice president of trade management, North America, at Kuehne + Nagel. Rather than having to look over every carrier’s website when scrambling to find space on vessels, BCOs can go to an NVO and get visibility to capacity availability in the entire trade, he said. “They don’t see changes at the carrier level,” Rooney said. “We aggregate visibility across multiple carriers.”

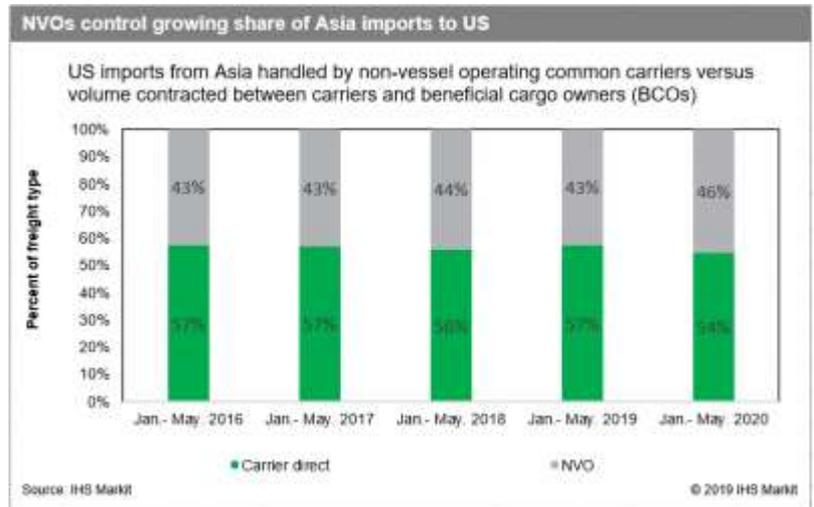
Marine terminal murkiness

Lack of shipper visibility into the status of their shipments once they are discharged at a US port also drives some of the gains NVOs are realizing, said Scott Weiss, vice president of business development at the NVO and trucker Port Logistics Group. BCOs and truckers in Southern California have raised their concerns about gate closures and unscheduled cut-offs in receiving empty containers to the Federal Maritime Commission, which recently published guidelines urging carriers and terminals to provide greater advance notice of operational changes.

For example, Weiss said Port Logistics Group is advising customers in Southern California who had been building a three or four-day buffer into their plans for taking delivery of containers in Los Angeles-Long Beach to increase the buffer to 10 days due to gate closures and empty-return prohibitions during months of blank sailings. “A lot of customers don’t understand what’s happening at the terminals. They’re not taking the uncertainties into account,” Weiss said.

Terminal operators are also responding to the concerns of BCOs and truckers by providing greater advance notice of gate closures and other operational changes, such as a sudden direction from the ocean carrier to cut off the return of empty containers to a terminal. Some terminal operators will continue to accept empty returns for truckers that have already booked an appointment regardless of the directive from the carrier.

Capacity limitations due to blank sailings are the main drivers today for the increase in use of NVO services, BCOs say. The vice president of transportation at a mid-size home furnishings retailer said there are



certain lanes where his company met its MQC and the carrier informed him that he would have to pay a premium rate for any shipments above the commitment. According to carriers and shippers, the premium rate in the form of a general rate increase (GRI) or, beginning July 1, a peak-season surcharge (PSS), could be \$300 to \$600 per FEU.

The vice president of transportation said BCOs who book their excess shipments through an NVO can sometimes get a rate that is higher than their contract rates with their core carriers, but less than the premium rate they would have to pay to those same carriers. The source added that due to the uncertainties around consumer demand caused by COVID-19, retailers find it increasingly difficult to plan their volumes several weeks out. If their capacity needs unexpectedly spike, retailers will often turn to NVOs, he said. “BCOs can’t get the capacity they need, so they’re getting flex capacity from NVOs,” he said.

#### BCOs, not carriers, driving migration to NVOs

Carrier and NVO sources said the growth in NVO market share this year is due mostly to decisions made at the BCO level. Carriers have historically differed in their reliance on bookings made through NVOs, and PIERS numbers for January-May generally showed those ratios have remained about the same. For example, at Matson Navigation Co. in January-May, bookings made by NVOs accounted for 15.8 percent of its import volumes from Asia. NVO bookings accounted for 31.2 percent of Maersk Line’s booking and 33.1 percent of the imports carried by Cosco/OOCL, according to PIERS.

By contrast, NVOs accounted for 93.8 percent of the imports carried by SM Lines, 57.3 percent at Zim-Israel Navigation, 55.8 percent at Yang Ming Line, 53.4 percent at Evergreen Marine Corp., and 49 percent at Mediterranean Shipping Co., according to PIERS. Carriers have not abandoned small and mid-size shippers in order to focus only on their largest customers. The spokesperson at the line that books most of its cargo directly with larger BCOs said it is expanding its digital offerings for customers of all sizes and encouraging them to use these services for booking as well as to gain visibility into their shipments.

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 19 June 2020	Current Index 26 June 2020
Comprehensive Index			988.82	1001.33
Service Routes				
Europe (Base port)	USD/TEU	20%	886	890
Mediterranean (Base port)	USD/TEU	10%	949	968
USWC (Base port)	USD/FEU	20%	2669	2692
USEC (Base port)	USD/FEU	7.50%	3288	3303
Persian Gulf and Red Sea (Dubai)	USD/TEU	7.50%	430	458
Australia/New Zealand (Melbourne)	USD/TEU	5.00%	1017	1073
East/West Africa (Lagos)	USD/TEU	2.50%	2757	2742
South Africa (Durban)	USD/TEU	2.50%	611	635
South America (Santos)	USD/TEU	5.00%	794	779
West Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	226	226
East Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	238	238
Southeast Asia (Singapore)	USD/TEU	7.50%	147	150
Korea (Pusan)	USD/TEU	2.50%	124	124

ตารางเปรียบเทียบอัตราค่าระวางระหว่าง Shanghai และประเทศไทย ไปเส้นทางต่างๆ

Route	Freight Rate (SCFI)			Freight Rate from Thailand		
	Freight Rate (29 May 2020)	Freight Rate (26 Jun 2020)	Change	Freight Rate from Thailand (31 May 2020)	Freight Rate from Thailand (30 Jun 2020)	Change
Europe	863	890	27	927	777	-150
US West Coast	2097	2692	595	1400	2300	900
US East Coast	2732	3303	571	2015	2630	615
Dubai	581	458	-123	636	636	0
Melbourne	959	1073	114	375-525	450-600	75
West Japan	226	226	0	386	386	0
East Japan	238	238	0			
Busan	120	124	4	200	200	0

จากตารางข้างต้น เป็นการเปรียบเทียบอัตราค่าระวาง ในช่วงปลายเดือนพฤษภาคม และช่วงปลายเดือนมิถุนายน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. อัตราค่าระวางจากประเทศจีน ไปเส้นทางต่างๆ โดยใช้ข้อมูลอ้างอิงจาก Shanghai Containerized Freight Index (SCFI)
2. อัตราค่าระวางจากประเทศไทย ไปเส้นทางต่างๆ โดยอ้างอิงจากการรวบรวมข้อมูลของสภาผู้สินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

เมื่อทำการเปรียบเทียบอัตราค่าระวางจากประเทศจีนไปยังเส้นทางต่างๆ พบว่าเส้นทางที่อัตราค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น ได้แก่ เส้นทางยุโรป เส้นทางสหรัฐอเมริกาฝั่งตะวันตก และฝั่งตะวันออก เส้นทางออสเตรเลีย และเส้นทางเกาหลี ส่วนเส้นทางที่อัตราค่าระวางปรับลดลง ได้แก่ เส้นทางคูโบ ในขณะที่เส้นทางญี่ปุ่นฝั่งตะวันตก และฝั่งตะวันออกอัตราค่าระวางคงที่

สำหรับอัตราค่าระวางจากประเทศไทยไปยังเส้นทางต่างๆ เส้นทางที่อัตรายังคงที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลง ได้แก่ เส้นทางคูโบ เส้นทางญี่ปุ่น และเส้นทางเกาหลี ในขณะที่เส้นทางที่ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น ได้แก่ เส้นทางสหรัฐอเมริกาฝั่งตะวันตก และฝั่งตะวันออก และเส้นทางออสเตรเลีย ส่วนเส้นทางที่ค่าระวางปรับลดลง ได้แก่ เส้นทางยุโรป

.....