

การอัปเดตค่าระวางเรือประจำสัปดาห์ สัปดาห์ที่ 39 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-Oct-2020
Thailand - Qingdao	300	450		
Thailand - Hong Kong	100	200		
Thailand - Japan (Main Port)	300	400		
Thailand - Kaohsiung	100	180		
Thailand - Klang	300	500	Subject to ISOCC USD 11/TEU, USD 23/FEU	
Thailand - Jakarta	400	600		
Thailand - Ho Chi Minh (Cat Lai)	70	100		
Thailand - Singapore	80	150		
Thailand - Manila (North & South)	300	450		
	Subject to CIC at destination			
Thailand - Jebel Ali	500	750	Subject to ISOCC USD 34/TEU, USD 68/FEU	
	Subject to War Risk Surcharge: USD 35/TEU, USD 70/FEU			
Thailand - South Korea (Busan)	80-100	160-200	-	
Thailand - South Korea (Incheon)	100	200		
Thailand - Melbourne	800-900	1,600-1,750	FAF: USD 6/TEU, USD 12/FEU	
Thailand - Sydney	900-1,000	1,800-1,950		
Thailand – Durban / Cape Town	1,300	2,600	Subject to ISOCC USD 51/TEU, USD 102/FEU	
	Subject to SCMC USD 30/BL			
Thailand – Europe (Main Port)	800	1,500	ISOCC: USD 53/TEU, USD106/FEU	
	Subject to ENS USD30/BL			
Thailand - US West Coast	3,000	3,800	-	Effective till 14-Oct-2020
Thailand - US East Coast	3,600	4,500		
	Subject to Panama Low Water USD 30/Container			

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

สถานการณ์ค่าระวางในช่วงเดือนตุลาคม 2563 อัตราค่าระวางในเส้นทางเอเชียส่วนใหญ่คงที่ 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 และเส้นทาง Japan ค่าระวางอยู่ที่ 300 USD/TEU และ 400 USD/FEU

ส่วนเส้นทางที่ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น ได้แก่ เส้นทางแอฟริกาใต้ ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 500 USD/TEU และ 1,300 USD/FEU ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 1,300 USD/TEU 2,600 USD/FEU ซึ่งสถานการณ์ขณะนี้พบว่า Space เรือค่อนข้างแน่น ราคาจึงปรับเพิ่มสูงขึ้น และเส้นทาง Australia ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 125 USD/TEU โดยเรียกเก็บอยู่ระหว่าง 800-900 USD/TEU และ 1,600-1,750 USD/FEU และเรียกเก็บค่า FAF ในอัตรา 6 USD/TEU โดยเส้นทาง Sydney พบปัญหาความหนาแน่นภายในท่าเรือ ทำให้มีการปรับอัตราค่าระวางสูงขึ้นมากกว่าท่าเรืออื่นในออสเตรเลีย โดยค่าระวางอยู่ที่ 900-1,000

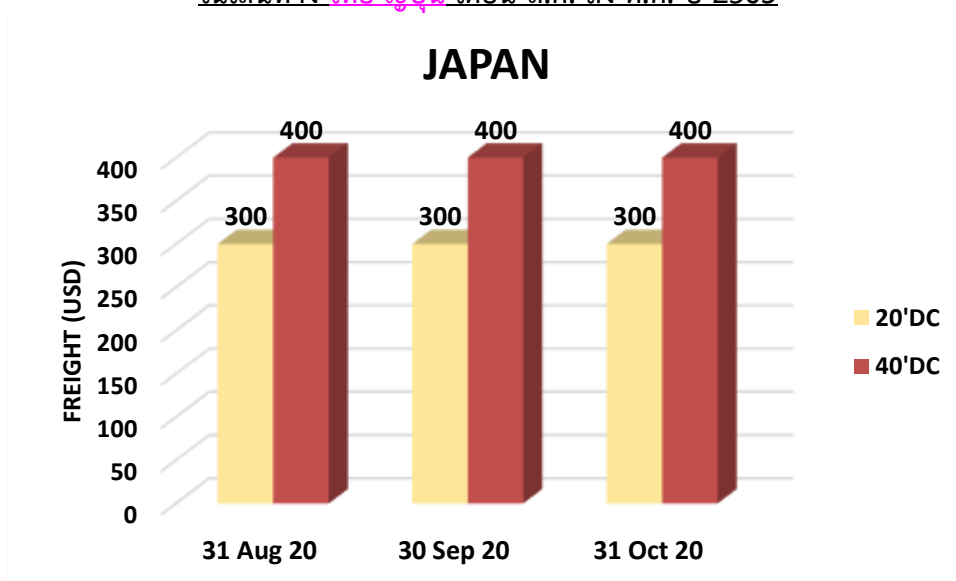
USD/TEU และ 1,800-1,950 USD/FEU และเรียกเก็บค่า FAF ในอัตรา 6 USD/TEU นอกจากนี้ พบว่าบางสายเรือมีการงดรับ Booking ไปยังท่าเรือ Sydney ชั่วคราว ดังนั้น ผู้ส่งออกจึงจำเป็นต้องตรวจสอบกับสายเรือที่ใช้บริการอีกครั้งหนึ่ง

สำหรับเส้นทางที่ค่าระวางปรับลดลง ได้แก่ เส้นทาง Europe ค่าระวางปรับลดลง 50 USD/TEU ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 800 USD/TEU และ 1,500 USD/FEU รวมถึงยกเลิกการเรียกเก็บ Peak Season Surcharge (PSS) และเส้นทางสหรัฐอเมริกา ช่วงครึ่งเดือนแรกของเดือนตุลาคม ค่าระวางฝั่ง West Coast ปรับลดลง 400 USD/TEU และ 500 USD/FEU ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 3,000 USD/TEU และ 3,800 USD/FEU ในขณะที่ฝั่ง East Coast ค่าระวางปรับลดลง 500 USD/TEU และ 600 USD/FEU ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 3,600 USD/TEU และ 4,500 USD/FEU ซึ่งขณะนี้ยังคงพบปัญหา Space ที่ยังคงค่อนข้างแน่นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางฝั่ง East Coast ที่ได้ Space Allocation น้อยกว่า โดยอาจทำให้เรือมีความล่าช้าประมาณ 1-2 สัปดาห์ ดังนั้น ผู้ส่งออกจำเป็นต้องวางแผนการจองระวางล่วงหน้ากับสายเรือที่ใช้บริการ

CONTAINER FREIGHT RATE (REEFER)

ROUTE	SIZE		Bunker Surcharge / Low Sulphur Surcharge	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand-Hong Kong	700	800	USD 30/TEU, USD 55/FEU	Effective till 31-Oct-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	USD 45/TEU, USD 90/FEU	

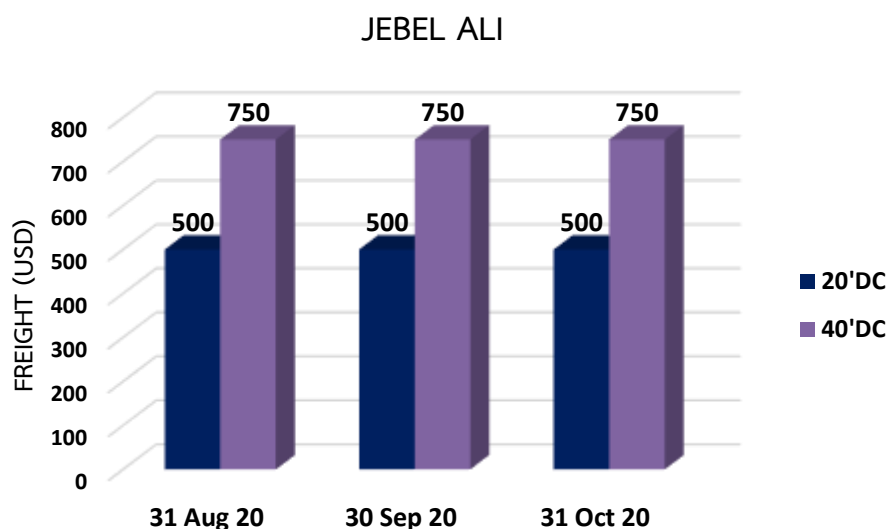
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-ญี่ปุ่น** เดือน ส.ค. ถึง ต.ค. ปี 2563



Subject to Low Sulphur Surcharge (Aug.): USD 9/TEU และ USD 17/FEU

(Sep.& Oct.): USD 17/TEU และ USD 34/FEU

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

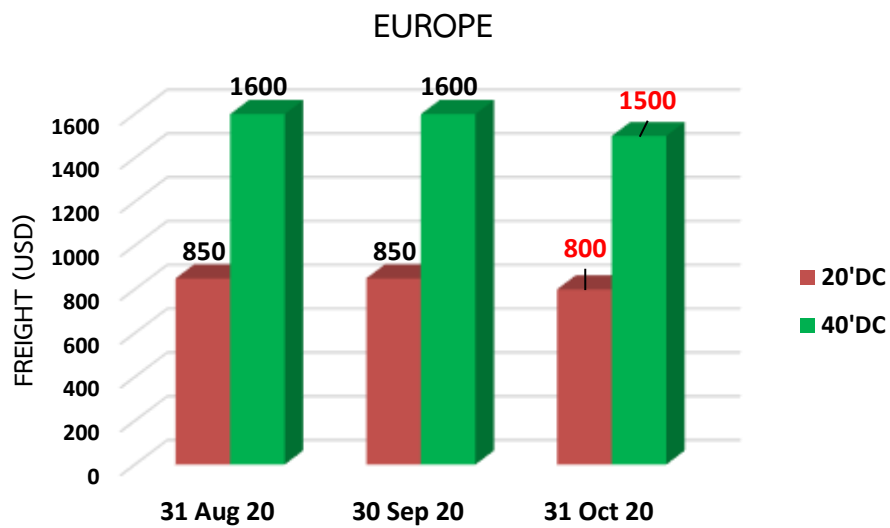


Subject to

- War Risk Surcharge: USD35/TEU และ USD70/FEU
- Low Sulphur Surcharge (Aug.): USD23/TEU และ USD46/FEU

(Sep.& Oct.): USD34/TEU และ USD68/FEU

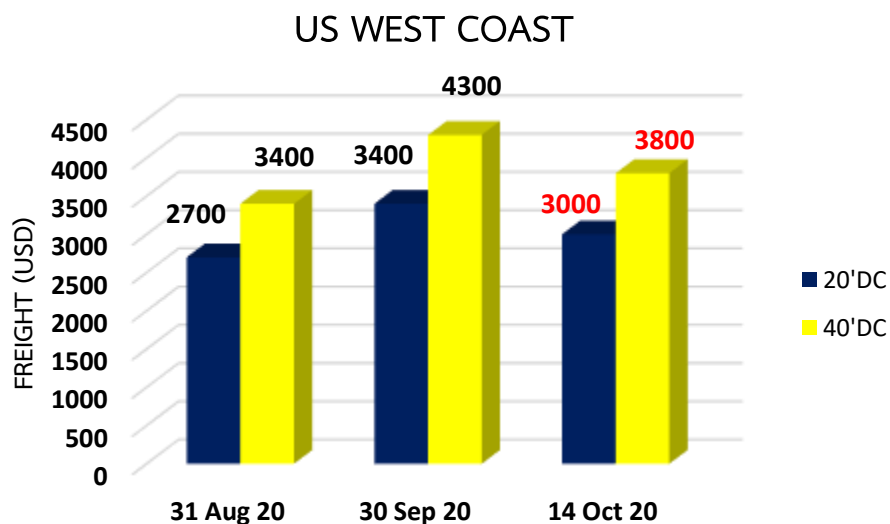
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง ไทย-ยุโรป เดือน ส.ค. ถึง ต.ค. ปี 2563



Subject to

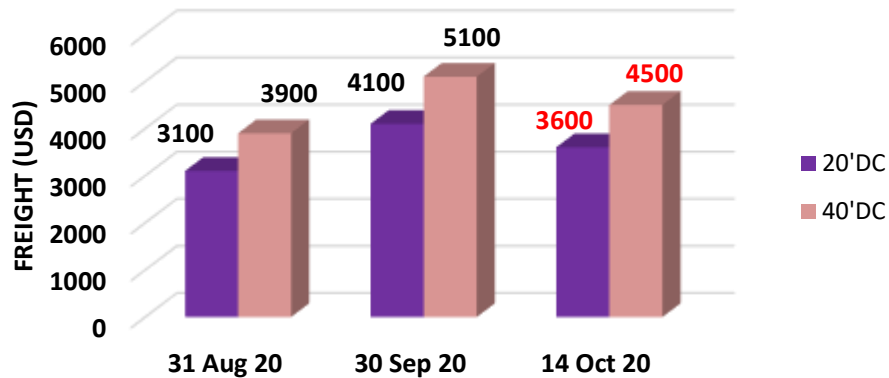
- ENS: USD30/BL
- ISOCC (Aug.-Oct.): USD53/TEU และ USD106/FEU

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



กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง ไทย-สหรัฐอเมริกา East Coast เดือน ส.ค. ถึง ต.ค. ปี 2563

US EAST COAST



Subject to Panama Low Water Surcharge: USD 30/Container

➤ รวบรวมประกาศสำคัญจากสายเรือ

สายเรือ Hapag Lloyd

- ประกาศปรับลดการเรียกเก็บค่า General Rate Increase (GRI) สำหรับสินค้าจากเส้นทาง East Asia รวมถึงประเทศไทย ไปยัง East Coast South America โดยมีรายละเอียดดังตาราง

Routing	General Rate Increase (GRI)	
	Effective 22-Sep-2020	Effective 1-Oct-2020
To East Coast South America	USD 1,400/Container	USD 700/Container

สายเรือ Maersk

- ประกาศแจ้งงดรับ Booking ชั่วคราว จากเอเชีย ยุโรป ตะวันออกกลาง แอฟริกา และ India-Subcontinent เข้าไปยังท่าเรือ Sydney ในประเทศออสเตรเลีย เนื่องจากพบปัญหาความหนาแน่น ทำให้มีสินค้าตกค้างจำนวนมาก สายเรือจึงมีความจำเป็นต้องดำเนินการจัดการให้กลับเข้าสู่ภาวะปกติโดยเร็ว ทั้งนี้ คาดว่าจะสามารถกลับมาเปิดรับจองระวางได้อีกครั้งตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2563 แต่ขึ้นอยู่กับภาวะการประเมิณสถานการณ์อีกครั้งหนึ่ง อย่างไรก็ตาม สำหรับท่าเรืออื่นๆ ในประเทศออสเตรเลีย สายเรือยังคงรับจอง Booking ตามปกติ
- ประกาศแจ้งความคืบหน้าสถานการณ์ของสินค้าไปยังเส้นทางทรานส์แปซิฟิกที่มีเป็นจำนวนมาก โดยแจ้งว่าสายเรือมีการตอบสนองต่อสินค้าที่เพิ่มขึ้น ด้วยการเพิ่มบริการฝั่ง Transpacific Eastbound ภายหลังจากมีการทำ Blank Sailing ในช่วงไตรมาสที่ 2 เพราะสถานการณ์ COVID-19 โดยในปีในช่วงวันหยุด Golden Week ของประเทศจีน สายเรือจะมีการทำ Blank Sailing ในปริมาณที่ลดลงกว่าปีก่อนๆ เพื่อจัดการความสามารถในการรองรับปริมาณความต้องการที่เพิ่มขึ้น

สายเรือ OOCL

- ประกาศแจ้งงดรับ Booking ชั่วคราว สำหรับ Southbound Booking (AAA1/AAA2/ASA) เนื่องจากพบปัญหาความหนาแน่นภายในท่าเรือในประเทศออสเตรเลีย ซึ่งทำให้เกิดความล่าช้าประมาณ 2-3 สัปดาห์ สายเรือจึงมีมาตรการในการงดรับจองระวางช่วงสัปดาห์ที่ 40-42 จนกว่าจะมีแจ้งประกาศเปลี่ยนแปลง

Transpacific rates bull run takes a breath as Golden Week holiday looms

Container spot rates on the transpacific eased back this week, suggesting the bull run on the trade may be ending. Today's final publication of the Shanghai Containerized Freight Index (SCFI) before the Chinese Golden Week holiday recorded an \$11 decrease for rates to the US west coast, to \$3,856 per 40ft, and down \$9, to \$4,625, to the east coast.

SeaIntelligence's Lars Jensen said: "This is of course not a guarantee that we have reached the peak, but for now the continued increases have been placed on pause." With carriers reporting strong demand visibility through October on the trade, the fundamentals are ripe for another round of GRIs, although this seems increasingly unlikely, given the recent warnings from Chinese and US regulators.

In the absence of GRIs, carriers will have to content themselves with the range of premium product fees that has spiralled the average all-in spot rate to over \$4,000 per 40ft for the US west coast and in excess of \$5,000 for east coast shipments. Whether regulators decide to step in on these additional fees remains to be seen, but given that shippers have a choice, and as long as their complaints are not too vocal and carriers are seen to be adding capacity, intervention appears doubtful.

Carriers on the transpacific continued this week to deploy extra *ad hoc* loaders and restore blanked sailings for next month. For instance, OOCL today advised it would reinstate its East Coast China 2 sailing from Qingdao on 27 October. "Many BCOs have commented that they see strong bookings through to the end of the year, and we have heard rumblings that demand could continue through to the Chinese new year in February," said Jon Monroe, president of Jon Monroe Consulting and a representative of New Jersey-headquartered Worldwide Logistics.

Moreover, Mr Monroe noted, BCOs were increasingly turning to NVOCCs to cover excess containers not included under their MQCs (minimum quantity commitments) with their contracted carriers. Meanwhile, the SCFI's European components saw spot rates for North Europe edge down slightly, by \$3 to \$1,079 per teu, despite anecdotal reports to *The Loadstar* confirming that ships are full, with a lead time for shipment of "at least three weeks".

Asia-North Europe carriers have obviously taken heed of 'suggestions' from China's Ministry of Transport and rowed back on proposed FAK increases for October – CMA CGM has actually lopped \$100 per 40ft off its FAK rate effective 1 October, reducing it to \$2,700. However, the carrier has extended its peak season surcharge of \$150 per teu to the end of October, and is seeing a "good take-up" of its premium SEAPRIORTY product.

For Mediterranean ports, the SCFI recorded a slight uptick of \$5 on the spot rate, to \$1,193 per teu, representing a 50% increase on the rate in the same week of last year. And spot rates from Asia to Santos, as recorded by the SCFI, saw another big jump, of \$295 per teu, to a new record level of \$3,942, a massive 114% higher than a year ago.

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

Low retail inventories boost transpacific demand

Early in the pandemic, retailers allowed stock levels to plummet as sales dropped. Now they are building up inventories again as retail demand increases. A steep and sudden decline in retail inventory levels is likely to be behind the buoyant demand picture on the transpacific container trades, but the recovery could be short-lived as stock levels adjust to the new normal. An analysis of US Census Bureau data by SeaIntelligence shows that the impact on the pandemic on inventories in the US has been the most extreme since measurements began in 1992, and have affected manufacturing, wholesale and retail stocks. "All are showing

declining inventories in July, although it is also apparent that the retail sector is seeing the largest decline,” Sea-Intelligence said.

The impact this time was larger than that seen in the US recession in 2001 and following the global financial crisis in 2009, with a much steeper and faster fall. The inventory-to-sales ratio, which shows how much stock is being held relative to sales activity, showed a slow, gradual decline prior to the pandemic. “In essence, they were in a slow process of reducing their inventories relative to their sales,” Sea-Intelligence said. But as the pandemic affected the market, the ratio initially jumped sharply as sales stagnated, but this was quickly reversed.

“By June, the retailers’ inventory levels had bottomed out, but the wholesalers and manufacturers were still seeing the relative inventory levels decline.” By comparing inventory ratio patterns this year to those in 2009, Sea-Intelligence noted that the impact of the pandemic had been much more sudden than during the previous crisis. “For manufacturing and wholesalers, we essentially see the same pattern,” it said. “The pandemic impact is of the same magnitude as the financial crisis, but it happens much faster. Similarly, following the peak impact, both manufacturers and wholesalers see the impact disappear back down to the pre-impact level, much more rapidly than in the financial crisis.”

But for retailers, the impact had been more severe, with the inventory-to-sales ratio jumping to 15% above the baseline level, compared with only 9% in 2019. “After the peak, the retail inventory levels drop much more sharply than in the financial crisis — basically to a level 20% below what we saw in 2009.” This sharp drop in inventory levels was likely behind the huge demand surge on the transpacific, which has seen spot freight rates break records for eight consecutive weeks. “Retail inventory-to-sales ratios have dropped far more than during the financial crisis, and it therefore is highly likely that efforts to rebuild the inventory levels back to normal are currently under way, as it seems unlikely that retailers can suddenly operate with inventories at 15-20% less than just a few months ago, when compared to the retail sales,” Sea-Intelligence said.

“If this is the case, we know inventory changes are strong drivers of container volumes, but we also know that such a driver is not permanent.” It also warned that the strong volume growth on the transpacific had to be seen in the context of a pandemic-induced recession, even if that recession were not as deep as originally forecast. “Add to this the extreme uncertainty surrounding the continued developments of the pandemic and the US election thrown into the mix, and we should be extremely vigilant to monitor for any sudden and rapid shifts in economic trends.”

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

US importers from Asia turn to short-term contracts to secure space

Large US importers are using all means at their disposal to secure space on vessels leaving Asia, including signing short-term rate contracts with ocean carriers that are hundreds of dollars higher than what they agreed to in their annual contracts this spring. Importers, including some of the big-box retailers, are also turning to non-vessel-operating common carriers (NVOs) for additional capacity because they are exceeding the volume commitments they made to carriers in their annual service contracts in May. The US economy at that time had yet to begin its recovery from the effects of COVID-19 lockdowns in March and April.

The increased demand for short-term contracts, which run from one to several months in duration, has pushed short-term contract freight rates higher by about 44 percent since early September, according to Patrik Berglund, CEO and founder of rate benchmarking and analytics platform Xeneta. The average rate in these contracts was about \$1,416 per FEU in early September, and this week it is about \$2,051 per FEU, Berglund said.

The increase in short-term contract freight rates is influenced by spot rates in the eastbound trans-Pacific. Some importers this week paid spot rates of \$4,000 or higher to ship a container from Hong Kong and Shanghai to the ports of Los Angeles and Long Beach, according to a report Thursday from the maritime consulting firm Drewry. According to the Shanghai Containerized Freight Index, which is published in the JOC Shipping & Logistics Pricing Hub, the Asia-US West Coast spot rate reached \$3,856 per FEU on Friday, up 0.3 percent from last week and 190 percent from the same week in 2019.

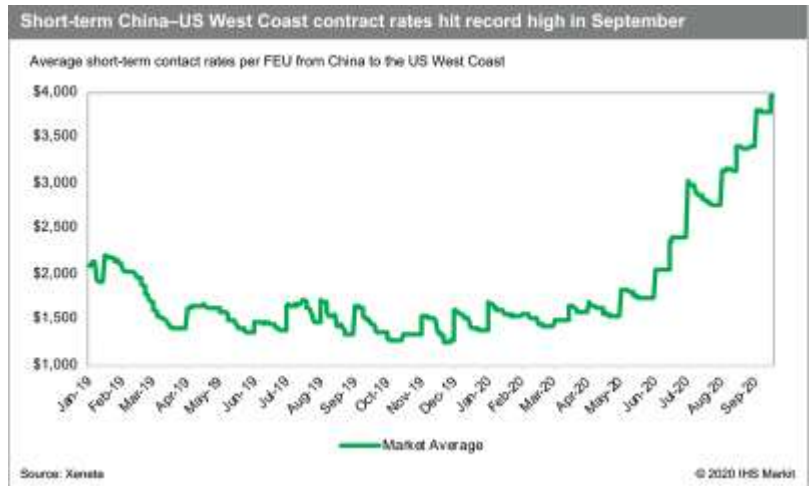
Short-term contract rates likely to move even higher

If spot rates remain near these record highs in the coming weeks, it is likely that importers who are desperate for more capacity at Asia load ports will continue to bid the short-term contract rates higher, Berglund said. "These rates have just started to go higher," he said. NVOs say it is likely that US imports from Asia will remain strong through October as shipments of personal protective equipment (PPE), e-commerce fulfillment products, home office furnishings and traditional holiday-season merchandise show no sign of letting up. US imports from Asia in August increased 13.4 percent from August 2019, according to PIERS, a JOC.com sister company within IHS Markit.

Short-term contract rates this month are higher than the rates that retailers and other importers signed for in their annual service contracts in May, but they are much lower than spot rates. The 2020-21 service-contract rates were generally \$1,300 to \$1,400 per FEU to the West Coast. With spot rates this week nearing \$4,000 to the West Coast, and short-term contract rates about \$2,000 per FEU, the savings offered in short-term contracts are considerable, if retailers and importers can get the space.

A logistics executive at an importer of home furnishings said he went to his core carriers for extra capacity because his weekly imports are exceeding the minimum quantity commitments (MQCs) in his annual service contract, but results were mixed. "Some lines agreed to 30- to 90-day contracts if we agreed to pay a premium," he said. "They're definitely not giving us all the space we were asking for. There's only so much space the carriers will give us beyond our allocated capacity."

A carrier executive told JOC.com shipping lines are usually willing to give their beneficial cargo owner (BCO) customers some relief through short-term contracts because that helps to maintain them as loyal customers throughout the year. Many NVOs, by contrast, are more interested in securing lower rates rather than building loyalty with carriers, he said. "NVOs will shift for \$50," he said. "I don't blame them, but that's what they do."



One size doesn't fit all

Retailers, though, are going to NVOs to secure additional capacity when they can't get the space they need from carriers. Retailers' NVO contracts are normally "named account" contracts, in which the rates can be much lower than the freight-all-kind (FAK) rates that NVOs also offer. The FAK rates may be slightly lower than the spot rates, but since their named-account allotments have been filled, the retailers are willingly paying the FAK rates in order to secure the space they need.

"Many of the big-box retailers have been looking for extra space through their NVO network," Jon Monroe, a consultant to NVOs, said in his weekly newsletter Wednesday. "I heard today that a few of the key retailers were able to secure short-term FAK contracts to get them through the rest of the year. I am guessing that these contracts are just below the current FAK rate, or between the FAK rate and their fixed-rate contracts," Monroe said. When vessel space is constrained at Asian load ports, as it is today, price becomes a secondary consideration, said an industry consultant and former logistics executive at a big-box retailer. "It's about securing capacity at this point," he said.

However, not all importers feel comfortable going to their core carriers for short-term contracts. A logistics manager in the automotive sector, for example, said his first move to secure extra space was to increase the number of carriers he dealt with, and when that didn't provide enough capacity to fill his needs, he booked additional freight with NVOs.

As a last resort, the automotive executive agreed to pay his core carriers a peak-season surcharge to secure space. "I hate to pay it, but this is a crazy business. It all depends on who has the upper hand," he said. Steve Hughes, a consultant to companies in the automotive sector, said that when it comes to short-term contracts, "very few in this industry understand the process." The current capacity crunch in Asia may motivate some automotive companies to become better educated about the options that are available to them for procuring ocean freight, he said.

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 18 September 2020	Current Index 25 September 2020
Comprehensive Index			1409.57	1421.75
Service Routes				
Europe (Base port)	USD/TEU	20%	1082	1075
Mediterranean (Base port)	USD/TEU	10%	1188	1193
USWC (Base port)	USD/FEU	20%	3867	3856
USEC (Base port)	USD/FEU	7.50%	4634	4625
Persian Gulf and Red Sea (Dubai)	USD/TEU	7.50%	1079	1081
Australia/New Zealand (Melbourne)	USD/TEU	5.00%	1358	1529
East/West Africa (Lagos)	USD/TEU	2.50%	3180	3220
South Africa (Durban)	USD/TEU	2.50%	1619	1685
South America (Santos)	USD/TEU	5.00%	3646	3942
West Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	232	232
East Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	238	238
Southeast Asia (Singapore)	USD/TEU	7.50%	130	131
Korea (Pusan)	USD/TEU	2.50%	123	118