

Weekly Briefing (14 November 2023)



01

THB rate / currencies



USD

35.71



EUR

38.21



GBP

43.65



AUD

22.72



CNY

4.9



JPY

0.2357



INR

0.4288



VND

0.0014

02

Exchange rate trend to USD (YTD)



03

Crude Oil price & Gold (5 Nov - 11 Nov 2023)



Oil	OPEC	Brent	WTI
USD/Barrel	79-86	83-90	75-81

Oil Price (Jan 2019 - Nov 2023)



Gold

1935-1993
USD/Ounces

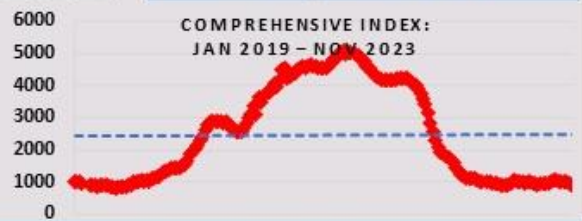
Gold Price (Jan 2019 - Nov 2023)



04

Freight Index

(SCFI Comprehensive Index)



Freight Index

(SCFI Comprehensive Index)

3-Nov-23	10-Nov-23
1,067.88	1,030.24

-37.64

05

Weekly Top's Stories

รายละเอียด
ข่าว/บทความ


- Ocean carriers are driving the rates race to the bottom – 'they're all at it'

รายละเอียดเพิ่มเติม : <https://bit.ly/40Jp9TK>


- Carbon tax needed to spur real action on maritime emissions

รายละเอียดเพิ่มเติม : <https://bit.ly/40DSAGB>

การอัปเดตค่าระวางเรือประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 45 พ.ศ. 2566



สรุปค่าระวางเรือประจำสัปดาห์

"หมายเหตุ: อัตราค่าระวางที่ปรากฏเป็นอัตราฐานของสายเรือที่ประกาศเป็นทางการ ซึ่งอาจสูงกว่าหรือต่ำกว่าอัตราที่มีการเรียกเก็บจริงจากผู้ส่งออก"

CONTAINER ALL IN FREIGHT RATE (DRY)

ROUTE	SIZE		Low Sulphur Surcharge (LSS)	Remark		
	USD/20’	USD/40’				
Thailand - Shanghai	60	80	Subject to ISOCC USD 46/TEU, USD 92/FEU	Effective till 30-NOV-2023		
Thailand - Qingdao	100	180				
Thailand - Hong Kong	80	100				
Thailand - Japan (Main Port)	350	550				
Thailand – Kaohsiung	200	350				
Thailand - Klang	120	180	Subject to ISOCC USD 27/TEU, USD 53/FEU			
Thailand - Jakarta	150	250				
Thailand - Ho Chi Minh (Cat Lai)	60	100				
Thailand - Singapore	150	200				
Thailand - Manila	400	700				
(North & South)	Subject to CIC at destination					
Thailand - Jebel Ali	750	1,100	Subject to ISOCC USD 56/TEU, USD 112/FEU War Risk Surcharge: USD 35/TEU, USD 70/FEU			
Thailand - South Korea (Busan)	200	400				
Thailand - South Korea (Incheon)	200	400				
Thailand - Nhava Sheva	650	900	ISOCC: USD 59/TEU, USD 118/FEU			
Thailand – Durban / Cape Town	1,250	1,700	Subject to ISOCC USD 94/TEU, USD 188/FEU			
	Subject to SCMC USD 30/BL					
Thailand - Melbourne	600-700	1,200-1,400				
Thailand - Sydney						
Thailand – Europe (Main Port) (Rotterdam/Antwerp/Hamburg/ Le Havre)	700	1,100	ISOCC: USD 53/TEU, USD 106/FEU LSS: USD 20/TEU, USD 40/FEU			
	Subject to ENS USD 30/BL					
Thailand - US West Coast	1,400	1,750				
Thailand - US East Coast (NY/Savannah/Baltimore/Norfolk)	1,920	2,400				
	Subject to Panama Low Water USD 30-60/Container					

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

สถานการณ์ค่าระวางในช่วงเดือนพฤศจิกายน 2566 ค่าระวางในเส้นทางเอเชียลดลงในหลายเส้นทาง โดยเส้นทาง Shanghai ค่าระวางอยู่ที่ 60 USD/TEU และ 80 USD/FEU เส้นทาง Klang ค่าระวางอยู่ที่ 120 USD/TEU และ 180 USD/FEU เส้นทาง Hong Kong ค่าระวางอยู่ที่ 80 USD/TEU และ 100 USD/FEU และเส้นทาง Japan ค่าระวางอยู่ที่ 350 USD/TEU และ 550 USD/FEU

สำหรับเส้นทาง Durban ค่าระวางคงที่ โดยอยู่ที่ 1,250 USD/TEU และ 1,700 USD/FEU ส่วนเส้นทางเกาหลี ค่าระวางคงที่ โดยอยู่ที่ 200 USD/TEU และ 400 USD/FEU

ส่วนเส้นทางออสเตรเลีย ค่าระวางในเดือนพฤศจิกายนคงที่ โดยอยู่ที่ 600-700 USD/TEU และ 1,200-1,400 USD/FEU ในขณะที่ เส้นทาง Europe ค่าระวางในครึ่งเดือนหลังของเดือนพฤศจิกายน ค่าระวางปรับลดลง โดยอยู่ที่ 700 USD/TEU และ 1,100 USD/FEU

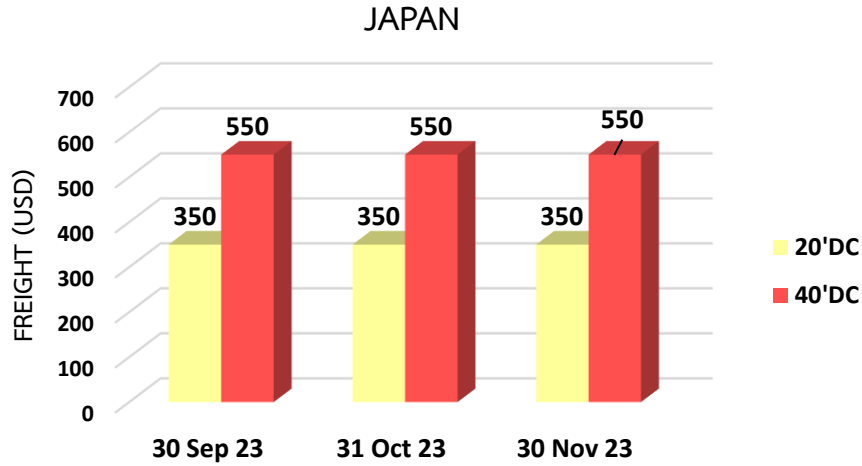
ส่วนเส้นทางสหรัฐอเมริกา ค่าระวางในครึ่งเดือนหลังของเดือนพฤศจิกายน ค่าระวางฝั่ง West Coast ลดลง โดยอยู่ที่ 1,400 USD/TEU และ 1,750 USD/FEU ในขณะที่ค่าระวางฝั่ง East Coast คงที่ โดยอยู่ที่ 1,920 USD/TEU และ 2,400 USD/FEU

CONTAINER FREIGHT RATE (REEFER)

ROUTE	SIZE		Bunker Surcharge / Low Sulphur Surcharge	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand-Hong Kong	900	1,000	All-in	Effective till 30-NOV-2023
Thailand-Shanghai				
Thailand-Japan (Tokyo, Yokohama)	1,100	1,300	OBS: USD 85/TEU, USD 170/FEU	
Thailand-EU (Main Ports) (DEHAM, NLRTM, FRLEH)	1,650	1,800	OBS: USD 327/TEU, USD 654/FEU	
London Gateway / Southampton	1,650	1,800		

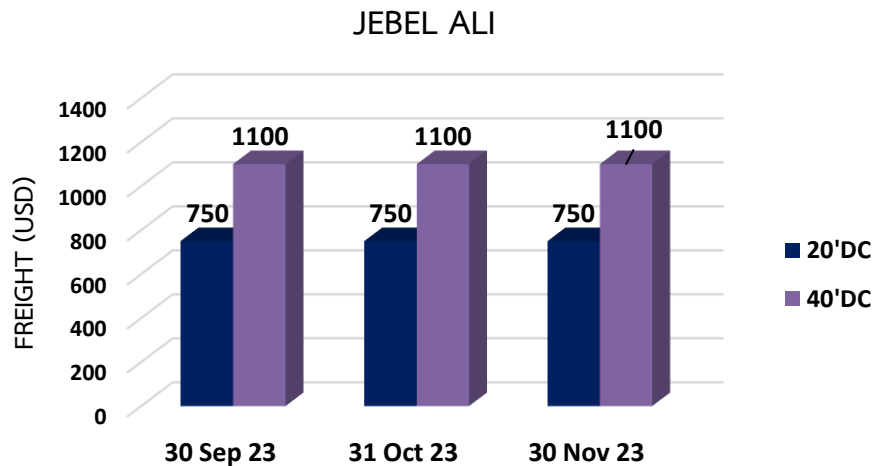
หมายเหตุ : สมาคมผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทยไม่รับผิดชอบผู้ใช้เว็บไซต์ หรือผู้รับข้อมูล หรือบุคคลจากการเรียกร้องใด ๆ ที่เกิดขึ้นจากบนเว็บไซต์ เฟสบุ๊ค อีเมล หรือเนื้อหาใดๆ ซึ่งรวมถึงการตัดสินใจหรือการกระทำใด ๆ ที่เกิดจากความเชื่อถือนในเนื้อหาดังกล่าวของผู้ใช้เว็บไซต์ หรือผู้รับข้อมูล หรือในความเสียหายใด ๆ ไม่ว่าความเสียหายทางตรง หรือทางอ้อม ที่อาจเกิดขึ้นได้ ผู้ใช้บริการยอมรับและตระหนักดีว่า สมาคมผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทยจะไม่ต้องรับผิดชอบต่อการกระทำใดของผู้ใช้บริการทั้งสิ้น

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-ญี่ปุ่น** เดือน ก.ย. ถึง พ.ย. ปี 2566



Subject to Low Sulphur Surcharge (Sep. 23): USD 57/TEU และ USD 115/FEU
(Oct. 23): USD 57/TEU และ USD 115/FEU
(Nov. 23): USD 46/TEU และ USD 92/FEU

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-Jebel Ali** เดือน ก.ย. ถึง พ.ย. ปี 2566

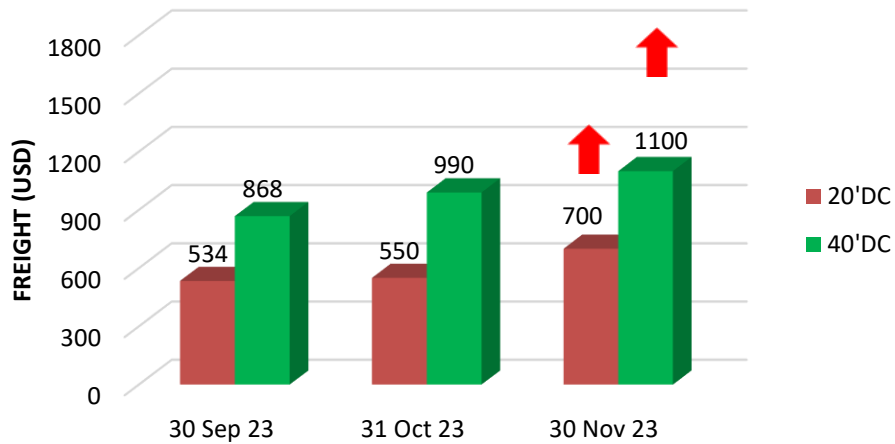


Subject to

- Low Sulphur Surcharge (Sep. 23): USD 59/TEU และ USD 118/FEU
(Oct. 23): USD 59/TEU และ USD 118/FEU
(Nov. 23): USD 56/TEU และ USD 112/FEU
- War Risk Surcharge: USD35/TEU และ USD70/FEU

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง ไทย-ยุโรป เดือน ก.ย. ถึง พ.ย. ปี 2566

EUROPE

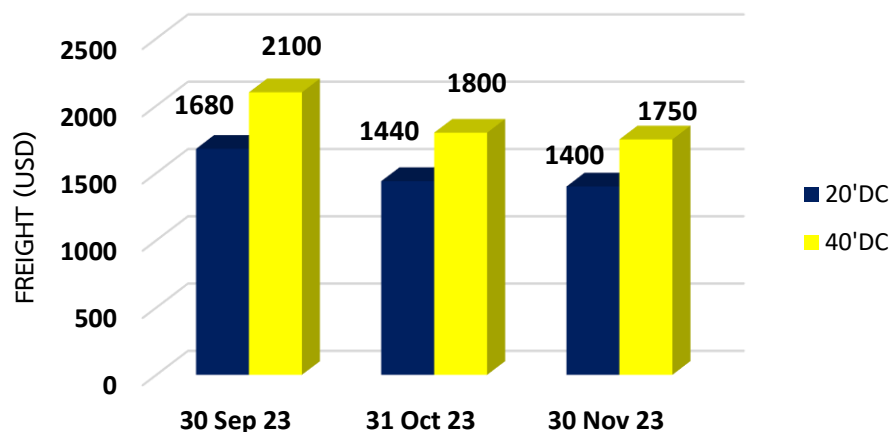


Subject to

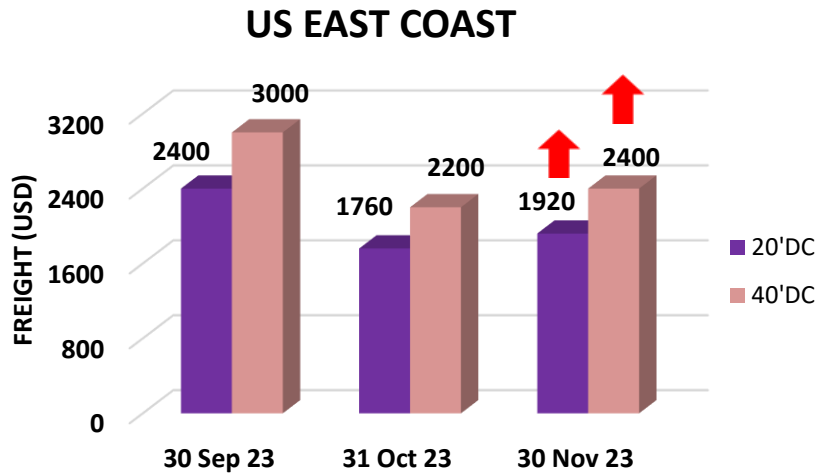
- ISOCC (Sep. 23): USD71/TEU, USD142/FEU + LSS: USD20/TEU, USD40/FEU
(Oct. 23): USD53/TEU, USD106/FEU + LSS: USD20/TEU, USD40/FEU
(Nov. 23): USD53/TEU, USD106/FEU + LSS: USD20/TEU, USD40/FEU
- ENS: USD30/BL

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง ไทย-สหรัฐอเมริกา West Coast เดือน ก.ย. ถึง พ.ย. ปี 2566

US WEST COAST



กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง ไทย-สหรัฐอเมริกา East Coast เดือน ก.ย. ถึง พ.ย. ปี 2566



Subject to Panama Low Water Surcharge: USD 30-60/Container

Carrier consolidation, NVO competition weigh on shipper association growth

Despite the downturn in ocean rates this year, procurement groups that aggregate shipper buying power have fewer options on any given port pair due to liner carrier consolidation in the mid-2010s. They also must contend with shippers shifting some of their volume to non-vessel-operating common carriers (NVOs) offering attractive spot rates.

Those two dynamics cut against the notion that these groups, also called shipper associations, are in a position to easily grow their memberships in a market oversupplied with vessel capacity.

In response, a trio of associations are targeting shippers with a long-term mindset of getting consistent space on ships and prioritizing getting products to market over exacting revenge on carriers for the record rates charged during the COVID-19 pandemic.

Because shipping associations pool volumes and contract directly with carriers on behalf of their members, essentially competing with NVOs, the decrease in liner service options over the past decade-plus has hit them particularly hard. Some associations are finding it even more difficult to increase their memberships than they did during the global financial crisis, despite ocean volumes being stronger at present.

Other associations are urging existing members and potential new members to commit volumes to long-term contracts, rather than taking advantage of lower rates on the spot market.

“The market on the carrier side is getting more controlled and managed by fewer companies able to render the capital required” to invest in ships, said Stephan Schiller, managing partner of European-based beneficial cargo owner (BCO) network XStaff. “Capacity is in fewer and fewer hands.”

In the current environment, shippers have several options when it comes to buying ocean freight; they can contract directly with carriers, NVOs or multimodal third-party logistics providers, so working exclusively with a shipper association could limit the number of options they have in a given port pair.

“I’ve been doing pricing for about 40 years, and I’ve seen all the ups and downs of the ocean industry; 2008-09 was the worst I had seen until now, and it’s worse now,” Gene Graves, executive director of the United Shippers Alliance, which negotiates with carriers on behalf of small US importers and exporters representing about 5,000 TEUs annually, said of difficulties in gaining new members.

The biggest difference between the financial crisis and the current market is that, “I had 25 carriers to pick from, and now I have fewer to pick from,” Graves said. “I don’t have the options I had, so it’s a combination of the economy and the consolidation.”

Graves added many of his members are still dealing with too much inventory — in some cases, as much as three years’ worth of stock — which diminishes the need to ship orders over the next year.

Avoiding ‘revenge’ rates

Shipper associations are, in general, dealing with some confounding dynamics. Many struggled to add members or had allocations from carriers cut during the pandemic due to historic volumes. Now the market appears more friendly.

On the one hand, rates are more reasonable and capacity more plentiful than they’ve been since 2016, meaning carriers are more willing to partner with cargo owners that present consistent and loyal volumes.

But on the other hand, shippers can more easily be tempted by spot rates, inventories for many importers are still relatively high and carriers are likely to blank an increasing number of sailings in the months ahead to combat weak demand and new capacity entering the market.

All of these are leading associations to try to press home the idea of procurement stability.

“You don’t buy the fire extinguisher the day after the fire,” said Ken O’Brien, CEO at the Gemini Shippers Group. “You have to build this over time.”

For instance, Gemini members were largely able to use their allocations with carriers during periods of peak demand during the pandemic, with the tradeoff being that they look to be good partners to carriers when the market turned in shippers’ favor.

“For the long-term members who are part of the program — for 30 years in some cases — it worked very well,” during the pandemic, O’Brien said. “Generally speaking, for our carrier partners who have been part of this for decades, it’s worked well for them as well. They were pretty honorable during the last few years. They gave us what we contracted for.”

But because that contracted space still came at prices that were practically unfathomable prior to the pandemic-induced surge in demand, some shippers “have made this way too personal,” O’Brien, who spent years with the liner carrier APL, told the Journal of Commerce.

“I hear way too many stories of [BCOs saying], ‘We’ve got to get our revenge,’” by pressing for the lowest possible rates, he said. “I understand that, but from a pragmatic and strategic sense, it’s a bad idea. You’re just creating the next cycle of crazy. Because those of us who have spent time on relationship with partners, we didn’t have those experiences.”

Higher penalty for shippers

One thing for shippers to consider: rates during the pandemic skyrocketed several times higher than the historic baseline, but they — quite literally — cannot fall that far below the baseline. As such, the penalties for playing the price volatility game might now favor carriers over shippers

“The industry has bumped forever around the above cost/below profit band,” O’Brien said. “Now is not the time to read the headlines. You’ve got to get to the appendix and the data that drives this business. We look at supply and demand by trade lane, and how that affects short-term rates. Because that impacts how much pressure that will put on our long-term rates.”

XStaff, which represents about 100,000 TEUs annually on behalf of its 50 BCO members, is focused on ensuring that, as a buying group, it is perceived by carriers as adding value throughout the demand cycle.

“Our strategy is we would like to manage the partnership with BCOs and carriers,” Schiller said. “We try to convince the BCOs to look at the mid- to long-term. It looks like capacity is oversatisfying the demand, and lines say the next two to three years will be that way.

“But I’ve been on all three sides, as a carrier, a forwarder and a shipper, and one thing is clear: when you think something is fixed for three years, there will be a disruptive event,” he added. “And there is no sign of geopolitical events calming down.”

Schiller said, in general, shippers based in Europe are a bit behind their US counterparts in terms of supply chain management, with many European shippers still taking an “opportunistic” approach, prioritizing lower rates over stable access to capacity.

“When a BCO thinks with more of a supply chain perspective, it pushes the attitude to honor the contracts,” he explained. “It’s about not being able to have a product when my customer wants it. That is driving this supply chain management perspective.”

Graves, meanwhile, said one development during the pandemic is playing in his group’s favor. The small shippers he represents are diversifying their sourcing, which helps offset some of the carrier consolidation affecting the association’s buying power in a given port pair.

“I like diversification,” he said. “It helps me negotiate when I don’t have a lot of volume through one gateway. If it’s all through one port, that’s hard to negotiate, so I like the diversity.”

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

GRIs trigger Asia-Europe spot rate jump

Asia-Europe ocean carriers this week managed to lift container spot rates ahead of the annual contract season.

However, it remains to be seen whether lines scrapping for market share have enough discipline to hold onto their GRI (general rate increase) gains against a backdrop of weak demand and a chronic oversupply of capacity.

Indeed, a contact at a UK-based importer of bulk commodities from China told The Loadstar this week two of his carriers had already discounted rates from mid-November, down to an average of \$600 per teu.

Meanwhile, all the published spot indices show big percentage jumps in their North Europe components over the past week: for example, Xeneta's XSI recording a huge 38% uplift, for an average of \$1,326 per 40ft, suggesting carriers have been able to obtain a significant chunk of their minimum circa-\$1,800 FAK (freight all kinds) November GRIs.

The gains, albeit coming from a sub-economic base, will be a good negotiating tool for Asia-North Europe carriers starting new contract negotiations – providing the indices continue to trend upwards.

And for the Asia-Mediterranean tradelane, which has also come under intense rate pressure recently following the injection of extra capacity, there was further good news for the serving lines this week, with, for instance, the Freightos Baltic Index (FBX) average spot showing a 13% increase, to \$1,551 per 40ft.

On the transpacific, Asia-US west coast rates continued climbing, on the back of the Panama Canal draught restrictions affecting Asia-US east coast vessel utilisation levels and the confidence stemming from the signing of a new long-term west coast labour agreement.

Drewry's WCI Asia-US west coast reading this week recorded another 5% gain, for an average \$2,287 per 40ft, and is now tracking 1% higher than for the same week of 2022. And although the WCI Asia to US east coast average spot rate was up 2% on the week, to \$2,661 per 40ft, average rates on the route are still 50% below a year ago.

Transatlantic carriers are, arguably, under the most pressure from sub-economic rates and there are rumours circulating of service suspensions on the route over the winter period.

The FBX North Europe-US east coast component shed a further 2% this week, to take the average spot rate down to \$1,019 per 40ft, which is an eye-watering 90% lower than 12 months ago.

In their disappointing third-quarter results, ocean carriers have constantly predicated a bleak outlook for the liner industry next year unless demand improves and rates increase above their current sub-economic levels.

"Container demand is expected to be under downward pressure with no encouraging sign of restoring desire for consumption," said South Korea's HMM. While Taiwan's Yang Ming said today the "issue of a supply-demand imbalance persists".

"A significant gap between supply and demand growth rates will remain in 2024, presenting an operational challenge that international shipping companies will need to address," said Yang Ming.

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

ตารางสรุปอัตราค่าระวางจากเอเชียไปเส้นทางต่างๆ อ้างอิงจาก Shanghai Containerized Freight Index (SCFI)

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

Description	Unit	Weighting	Previous Index 3 November 2023	Current Index 10 November 2023
Comprehensive Index			1067.88	1030.24
Service Routes				
Europe (Base port)	USD/TEU	20%	756	722
Mediterranean (Base port)	USD/TEU	10%	1231	1184
USWC (Base port)	USD/FEU	20%	2102	1843
USEC (Base port)	USD/FEU	7.50%	2434	2354
Persian Gulf and Red Sea (Dubai)	USD/TEU	7.50%	1268	1313
Australia/New Zealand (Melbourne)	USD/TEU	5.00%	838	911
East/West Africa (Lagos)	USD/TEU	2.50%	2341	2295
South Africa (Durban)	USD/TEU	2.50%	1516	1521
South America (Santos)	USD/TEU	5.00%	2660	2767
West Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	307	307
East Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	319	321
Southeast Asia (Singapore)	USD/TEU	7.50%	192	194
Korea (Pusan)	USD/TEU	2.50%	142	142

สรุปรายงานประจำสัปดาห์ พบว่าภาพรวมสถานการณ์ตลาดการขนส่งทะเลการฟื้นตัว ในขณะที่ค่าระวางยังคงเพิ่มขึ้นในบางเส้นทาง สำหรับเส้นทางยุโรป ภาพรวมตลาดการขนส่งการฟื้นตัวดีขึ้น ในขณะที่ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้นจากสัปดาห์ที่แล้ว สำหรับเส้นทางสหรัฐอเมริกา ตลาดการขนส่งทรงตัว ในขณะที่ค่าระวางปรับลดลงจากสัปดาห์ที่แล้ว สำหรับเส้นทางออสเตรเลีย ตลาดการขนส่งฟื้นตัวต่อเนื่อง ในขณะที่ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง สำหรับเส้นทางอเมริกาใต้ ภาพรวมตลาดการขนส่งหดตัว ในขณะที่ค่าระวางปรับลดลงจากสัปดาห์ที่แล้ว สำหรับเส้นทางญี่ปุ่น ตลาดการขนส่งทรงตัว ในขณะที่ค่าระวางคงที่
