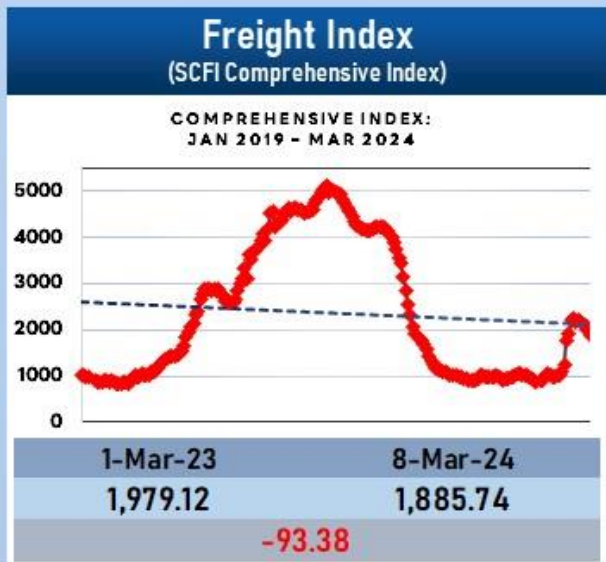
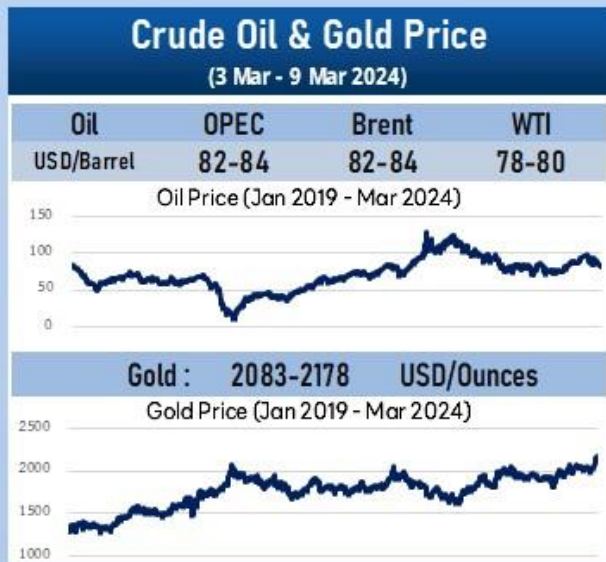
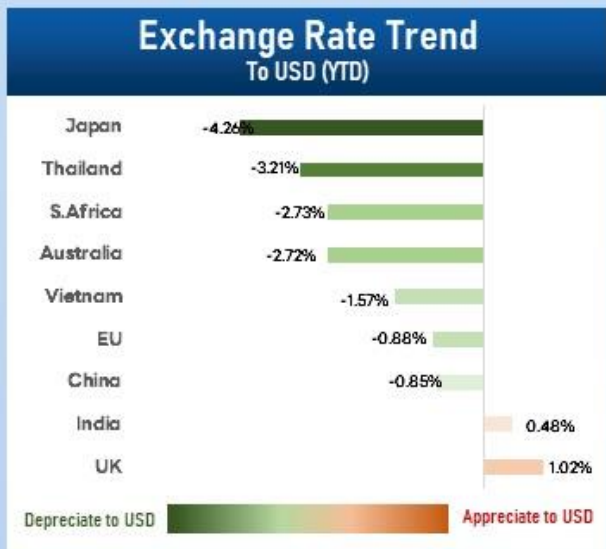


Weekly Briefing (14 March 2024)

Thai Bath Rate To Foreign Currencies

USD	EUR	GBP	AUD
35.44	38.77	45.55	23.47
CNY	JPY	INR	VND
4.963	0.241	0.4283	0.0014



Weekly Top's Stories



Markets could get a big clue on when the EU Bank will cut rates

รายละเอียดเพิ่มเติม : <https://cnb.cx/3wPLAf5>



Cosco and OOCL u-turn on pledge not to call at ports in Israel

รายละเอียดเพิ่มเติม : <https://bit.ly/49MiRGU>



Carriers still need another 400,000 teu to maintain services

รายละเอียดเพิ่มเติม : <https://bit.ly/3IBOCWP>

อัตราค่าระวางเรือ และสถานการณ์การขนส่งสินค้าทางทะเล สัปดาห์ที่ 10 พ.ศ. 2567





การประชุมสามัญประจำปี ครั้งที่ 29 และ TNSC Night

พฤหัสบดี ที่ 28 มีนาคม 2567 | ห้อง Infinity Ballroom โรงแรมพูลแมน คิง เพาเวอร์ กรุงเทพฯ ช.รชง.บ้ำ
และ ผ่านระบบออนไลน์โปรแกรม Zoom

AGENDA

- | | |
|------------------|---|
| 15.30 – 16.15 น. | ลงทะเบียนรับเอกสาร รับประทานอาหารว่าง ชา-กาแฟ เยี่ยมชมบูธและนิทรรศการ |
| 16.15 – 17.00 น. | เริ่มการประชุมสามัญประจำปี ครั้งที่ 29 ประธานที่ประชุมดำเนินการประชุมตามวาระประชุม |
| 17.00 – 17.30 น. | Break / เยี่ยมชมบูธและนิทรรศการด้านหน้าห้องประชุม |
| 17.30 – 17.35 น. | พิธีกรเรียนเชิญแขกผู้มีเกียรติทุกท่านเข้าสู่งาน TNSC Night และเชิญรับชมวีดิทัศน์ |
| 17.40 – 17.45 น. | กล่าวต้อนรับ โดย ดร.ชัยชาญ เจริญสุข ประธานสภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย |
| 17.45 – 17.55 น. | กล่าวเปิดงาน โดย คุณเกริกไกร จีระแพทย์ ประธานที่ปรึกษาทิดิตมศักดิ์
สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย |
| 17.55 – 18.00 น. | Photo Session และพิธีมอบของที่ระลึกให้กับวิทยากรทิดิตมศักดิ์และอดีตประธาน สรท. |
| 18.00 – 18.45 น. | การเสวนาพิเศษ “Reshaping Export: How to Thrive in Economic Turmoil?” |
| 18.45 – 19.30 น. | การเสวนาพิเศษ “Shaping Thailand's Sustainable Future: Thai to Global Value Creation” |
| 19.30 – 20.30 น. | รับประทานอาหารค่ำ |

สิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกที่เข้าร่วมประชุม



เสื้อ T-shirt และปากกาที่ระลึก 30 ปี TNSC

รับส่วนลดพิเศษ 10% ค่าลงทะเบียนออนไลน์หลักสูตร LQSPX รุ่นที่ 16
(อบรมเดือนกันยายน-พฤศจิกายน 2566)

ร่วมสนุกกับกิจกรรมทายใบงานจาก Photo Booth / บูธไอศกรีม / บูธเครื่องดื่ม

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม โทร. 02-679-7555 ต่อ 501,502 หรือ E-mail : siripan@tnsc.com, watcharin@tnsc.com

ลงทะเบียน



จำกัดสิทธิ์ 250 ท่านแรก

สรุปค่าระวางเรือประจำสัปดาห์ *

"หมายเหตุ: อัตราค่าระวางที่ปรากฏเป็นอัตราฐานของสายเรือที่ประกาศเป็นทางการ ซึ่งอาจสูงกว่าหรือต่ำกว่าอัตราที่มีการเรียกเก็บจริงจากผู้ส่งออก"

CONTAINER ALL IN FREIGHT RATE (DRY)

ROUTE	SIZE		Low Sulphur Surcharge (LSS)	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand - Shanghai	50	70	Subject to ISOCC USD 69/TEU, USD 138/FEU	Effective till 31-MAR-2024
Thailand - Qingdao	90	150		
Thailand - Hong Kong	70	100		
Thailand - Japan (Main Port)	350	500		
Thailand - Kaohsiung	150	300		
Thailand - Klang	100	180	Subject to ISOCC USD 40/TEU, USD 80/FEU	
Thailand - Jakarta	150	200		
Thailand - Ho Chi Minh (Cat Lai)	50	80		
Thailand - Singapore	150	200		
Thailand - Manila (North & South)	400	700		
	Subject to CIC at destination			
Thailand - Jebel Ali	1,100	1,700	Subject to ISOCC USD 67/TEU, USD 134/FEU War Risk Surcharge: USD 35/TEU, USD 70/FEU	
Thailand - South Korea (Busan)	100	200		
Thailand - South Korea (Incheon)	100	200		
Thailand - Nhava Sheva	700	950	ISOCC: USD 77/TEU, USD 154/FEU	
Thailand - Durban / Cape Town	1,700	2,450	Subject to ISOCC USD 117/TEU, USD 234/FEU	
	Subject to SCMC USD 30/BL			
Thailand - Melbourne	550-650	1,100-1,300		
Thailand - Sydney				
Thailand - Europe (Main Port) (Rotterdam/Antwerp/Hamburg/ Le Havre)	2,300	3,800	ISOCC: USD 88/TEU, USD 176/FEU LSS: USD 20/TEU, USD 40/FEU EUIS: € 27/TEU, € 54/FEU	
	Subject to ENS USD 30/BL 20 ft. Weight Surcharge 0-200 USD			
Thailand - US West Coast	3,800	4,500		
Thailand - US East Coast (NY/Savannah/Baltimore/Norfolk)	5,600	6,300		
	Subject to Panama Low Water USD 30-60/Container			

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

* อาจมีการปิดรับหรือยกเลิก Booking จากผู้ให้บริการในเส้นทางทะเลแดงเนื่องจากความเสี่ยงจากภัยก่อการร้าย รวมถึงมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมและ Transit Time ที่เพิ่มขึ้น โปรดตรวจสอบกับสายเรือที่ใช้บริการ

สถานการณ์ค่าระวางในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ 2567 ค่าระวางในเส้นทางเอเชียคงที่ในหลายเส้นทาง โดยเส้นทาง Shanghai ค่าระวางลดลง อยู่ที่ 50 USD/TEU และ 70 USD/FEU เส้นทาง Klang ค่าระวางคงที่ อยู่ที่ 100 USD/TEU และ 180 USD/FEU เส้นทาง Hong Kong ค่าระวางคงที่ อยู่ที่ 70 USD/TEU และ 100 USD/FEU และเส้นทาง Japan ค่าระวางคงที่ อยู่ที่ 350 USD/TEU และ 500 USD/FEU

สำหรับเส้นทาง Durban ค่าระวางเพิ่มขึ้น โดยอยู่ที่ 1,700 USD/TEU และ 2,450 USD/FEU ส่วนเส้นทางเกาหลี ค่าระวางคงที่ โดยอยู่ที่ 100 USD/TEU และ 200 USD/FEU

ส่วนเส้นทางออสเตรเลีย ค่าระวางในเดือนมีนาคมคงที่ โดยอยู่ที่ 550-650 USD/TEU และ 1,100-1,300 USD/FEU ในขณะที่ เส้นทาง Europe ค่าระวางในครึ่งเดือนหลังของเดือนกุมภาพันธ์ ค่าระวางลดลงเล็กน้อย โดยอยู่ที่ 2,300 USD/TEU และ 3,800 USD/FEU

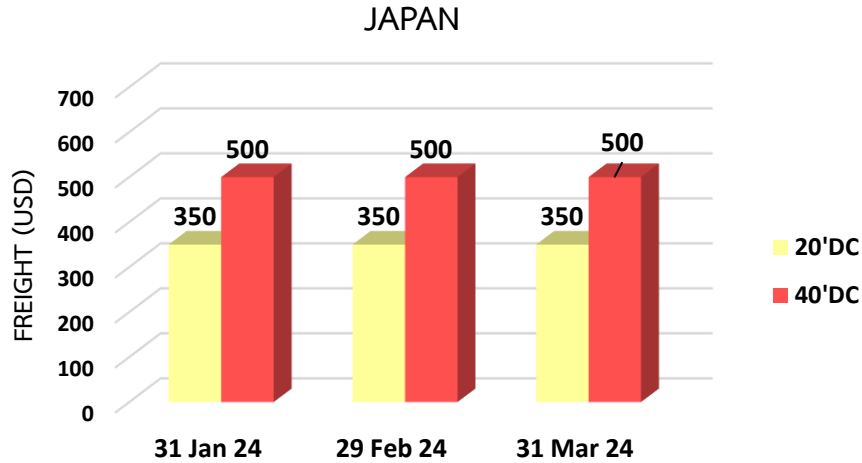
ส่วนเส้นทางสหรัฐอเมริกา ค่าระวางในครึ่งเดือนแรกของเดือนมีนาคม ค่าระวางฝั่ง West Coast ลดลงโดยอยู่ที่ 3,800 USD/TEU และ 4,500 USD/FEU ในขณะที่ค่าระวางฝั่ง East Coast ลดลงเช่นกัน โดยอยู่ที่ 5,600 USD/TEU และ 6,300 USD/FEU

CONTAINER FREIGHT RATE (REEFER)

ROUTE	SIZE		Bunker Surcharge / Low Sulphur Surcharge	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand-Hong Kong	600	800	All-in	Effective till 31-MAR-2024
Thailand-Shanghai				
Thailand-Japan (Tokyo, Yokohama)	700	1,000	All-in	
Thailand-EU (Main Ports) (DEHAM, NLRTM, FRLEH)	4,500	5,500	All-in	

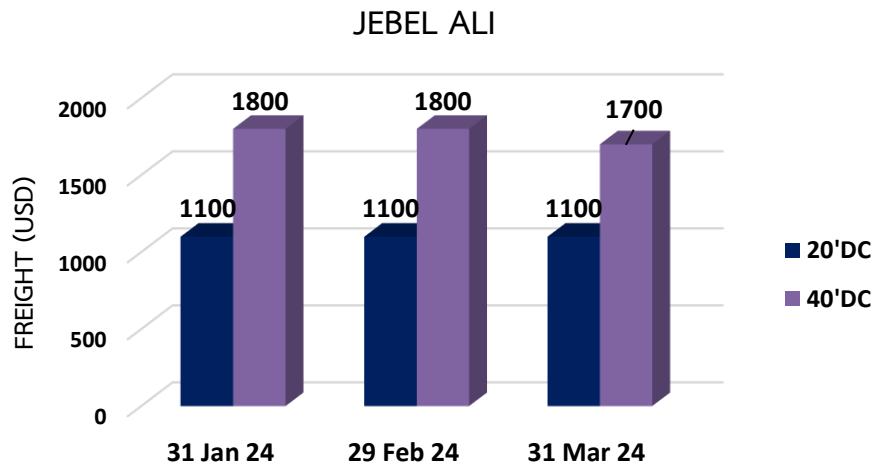
หมายเหตุ : สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทยไม่รับผิดชอบผู้ใช้เว็บไซต์ หรือผู้รับข้อมูล หรือบุคคลจากการเรียกร้องใด ๆ ที่เกิดขึ้นจากบนเว็บไซต์ เฟสบุ๊ก อีเมล หรือเนื้อหาใดๆ ซึ่งรวมถึงการตัดสินใจหรือการกระทำใด ๆ ที่เกิดจากความเชื่อถือนในเนื้อหาดังกล่าวของผู้ใช้เว็บไซต์ หรือผู้รับข้อมูล หรือในความเสียหายใด ๆ ไม่ว่าความเสียหายทางตรง หรือทางอ้อม ที่อาจเกิดขึ้นได้ ผู้ใช้บริการยอมรับและตระหนักดีว่า สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทยจะไม่ต้องรับผิดชอบต่อการกระทำใดของผู้ใช้บริการทั้งสิ้น

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-ญี่ปุ่น** เดือน ม.ค. ถึง มี.ค. ปี 2567



Subject to Low Sulphur Surcharge (Jan. 24): USD 92/TEU และ USD 184/FEU
(Feb. 24): USD 80/TEU และ USD 161/FEU
(Mar. 24): USD 69/TEU และ USD 138/FEU

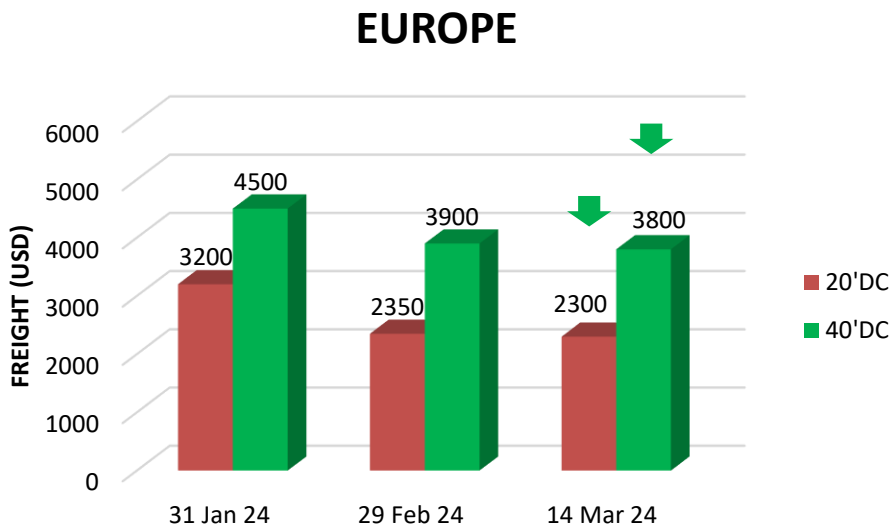
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-Jebel Ali** เดือน ม.ค. ถึง มี.ค. ปี 2567



Subject to

- Low Sulphur Surcharge (Jan. 24): USD 113/TEU และ USD 226/FEU
(Feb. 24): USD 79/TEU และ USD 168/FEU
(Mar. 24): USD 67/TEU และ USD 134/FEU
- War Risk Surcharge: USD35/TEU และ USD70/FEU

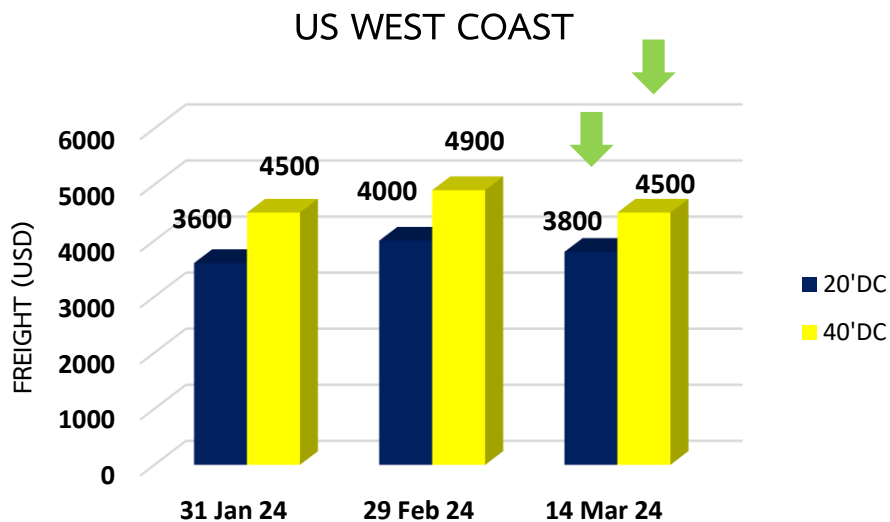
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-ยุโรป** เดือน ม.ค. ถึง มี.ค. ปี 2567



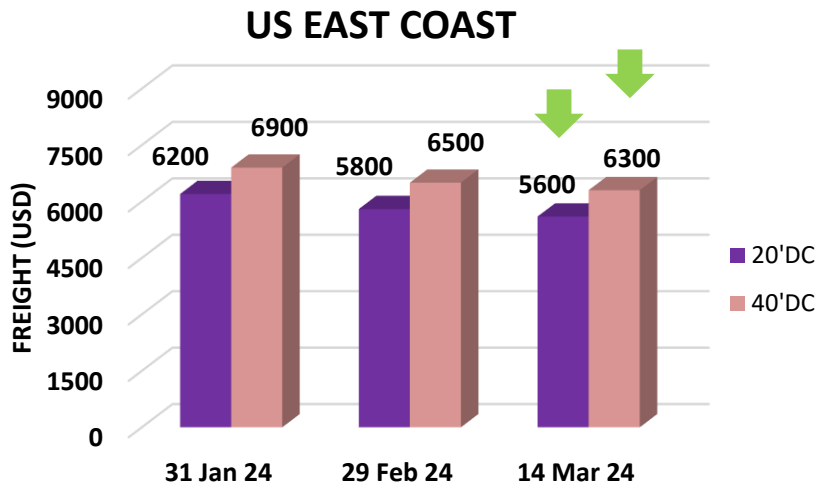
Subject to

- ISOCC (Jan. 24): USD106/TEU, USD212/FEU + LSS: USD20/TEU, USD40/FEU
(Feb. 24): USD106/TEU, USD212/FEU + LSS: USD20/TEU, USD40/FEU
(Mar. 24): USD88/TEU, USD176/FEU + LSS: USD20/TEU, USD40/FEU
- ENS: USD30/BL + EUIS: € 27/TEU, € 54/FEU + 20 ft. Weight Surcharge 0-200 USD

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-สหรัฐอเมริกา West Coast** เดือน ม.ค. ถึง มี.ค. ปี 2567



กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-สหรัฐอเมริกา East Coast** เดือน ม.ค. ถึง มี.ค. ปี 2567



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

Lofty reliability goals for Gemini alliance hang on key service assumptions

A fuller picture emerged out of TPM24 about how newly minted alliance partners Maersk and Hapag-Lloyd plan to deliver massively improved schedule reliability versus current levels — and the challenges they will face in attempting to do so.

In announcing the Gemini Cooperation alliance on Jan. 17, which will take effect early next year, the carriers said they will achieve greater than 90% schedule reliability once the new network is fully rolled out. That amounts to a radical pledge given that current global reliability stands at just 51.6%, according to Sea-Intelligence Maritime Analysis. Since 2011, average reliability has been 69% and has never exceeded 86% in any given month.

The ambition harks back to when Maersk was run by patriarch Maersk Mc-Kinney Moller and it was said that bar pilots could set their watch to the arrival of a Maersk ship at the pilot station. The commitment caters to shippers’ priority to keep inventories lean despite the chronic threat of disruption, which requires having confidence in service reliability.

“If we are able to break what is today a ceiling in ocean reliability of anywhere between 80 and 85%, and deliver a 90-95% reliability, we’re able to offer our customers a significant reduction in variability or an increase in consistency ... in terms of on-time performance, and as a result a reduction in inventory costs,” incoming Maersk North American President Charles van der Steene told CNBC at TPM24.

The carriers’ ability to achieve unprecedented levels of reliability rests on core assumptions, among them their control of transshipment ports, consistently high levels of productivity at those ports and a reduction in the number of origin and destination ports.

Speaking at TPM24 about the latter of those assumptions, Hapag-Lloyd CEO Rolf Habben Jansen said the more ports there are in a given service string, the more opportunity there is for delay and for those delays to then cascade.

“If you look at a traditional Asia-Europe service for example, you would have six ports in Asia and maybe six ports in Europe, where by definition you can have troubles that lead you to delay 12 times,” he said.

When delays occur at one point, it increases the likelihood that a ship will miss its “pro forma,” or planned, berth window at subsequent ports. That means the ship is then at the mercy of that port or terminal operator to fit them in with whatever cranes, yard equipment and berth space is available without disrupting the calls of those ships that arrive on schedule.

Fewer origin and destination ports “means that all the ships that we have in the network will on average have better utilization and the likelihood that if something goes wrong, left or right or in the middle, that it immediately also impacts everything else, is a lot lower,” Habben Jansen said.

Challenge of transshipment ports

What industry veterans say is the first hub and spoke network to be rolled out at scale on an East-West trade such as Asia-Europe will be centered around 12 hub ports (10 owned and/or controlled terminals, as well as Singapore and Cartagena), with 32 shuttles operating to and from the hubs.

Giving the carriers confidence is their ability to simulate in advance via “digital twin” technology how a given port call will play out based on factors such as weather, the stowage plan and availability of cranes, yard equipment and labor. Based on that, Maersk and Hapag-Lloyd say they have achieved individual instances of record productivity levels that they say will become standard within the Gemini network.

But as was seen during the heights of the COVID-19 disruptions in 2021 and 2022, terminal fluidity can easily be tripped up especially when volumes surge. Transshipment ports in particular have a bad reputation with shippers for causing delays and being a black hole in terms of visibility.

“In my 40 years of global supply chain experience, there are two things I have learned to avoid — trading companies and transshipments. It’s always best to deal direct,” said Daniel Krassenstein, global supply chain director at Procon Pacific, a maker of packaging products.

Indeed, many believe the success of the Gemini reliability plan hangs on fluidity at the hub ports.

“To deliver that level of reliability, the hubs will likely need to operate with lower overall capacity utilization to ensure no quay or yard congestion occurs,” said Peter Ford, founder of SkyRock Advisors, former CEO of the APM Terminals facility at Salalah, Oman, and head of global infrastructure at CMA CGM. “Otherwise, the hub risks major disruption without an appropriate buffer should there be a significant weather event or other unforeseen delay at one of the outlying ports that causes unplanned berthing window overlaps.”

Ford added that the drive to deliver a high level of reliability is “more difficult” today than in pre-pandemic 2019.

“Vessel sizes continue to increase and that means higher peaks for equipment and yard utilization when they arrive,” he said. “Hub ports unprepared for two overlapping 22,000 TEU-plus vessel calls from a single weekly service will find themselves challenged.”

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

Transpac carriers content to sit it out after 'ridiculous' new contract offers

Based upon initial feedback to The Loadstar, there appears to have been only a handful of shippers, forwarders and NVOCCs that came away from the S&P Global TPM24 conference in Long Beach, California, last week with new transpacific contracts.

Some had decided to wait for the Red Sea crisis to abate and spot rates to fall, while others simply received what one forwarder told The Loadstar was a “ridiculous response from a carrier to his company’s RfQ” (quotation request).

“We came here with the objective of trying to get the basis for a new annual contract, but it seems that the spike in spot rates connected to the Red Sea disruption has given the lines a new baseline for tenders,” one California-based customs broker told The Loadstar on the sidelines of TPM24.

Another contact e-mailed The Loadstar after the event to report that, “despite our best efforts we were unable to come to terms at TPM”.

The spot indices had remained elevated going into TPM with, for instance, the Freightos Baltic Global index in February 2.5 times higher than at the end of December, when carriers began diverting ships around the southern tip of Africa.

More specifically, the FBX Asia-to-US west coast component recorded an average of \$4,754 per 40ft last week, which is some 120% higher than the ‘market’ at the time of last year’s TPM conference.

And, according to Kieran Walsh, commodity broker at Freight Investor Services, the transpacific tradelane “will likely see a continued firmness” as a result of the Red Sea instability and resilient US consumer demand.

“An improved macroeconomic outlook globally, with good levels of consumer resilience, continues to make the case for elevated rates in the medium term, even without the Red Sea instability and Panama Canal restrictions,” he said.

Moreover, during TPM shippers were warned that, although carriers had managed to plug the gaps in liner services as a consequence of longer voyage times around the Cape by deploying extra capacity from the charter market, there was now no open tonnage available, with all sectors effectively ‘sold out’, at least for the next few quarters.

“From a risk management perspective, shippers should be aware that even though we have sufficient capacity to go around Africa at the present time, there is no additional redundancy if yet another crisis emerges to soak up more capacity,” said Vespucci Maritime CEO Lars Jensen.

Unlike in 2023, transpacific carrier account managers did not appear to be going all-out to sign new contracts at TPM – rather, they were content to lay the foundations for future negotiations as, and when, the market normalised.

Until then they are “comfortable” shipping a higher percentage of spot cargo on the route, according to a carrier sales executive at a forwarder after-conference networking event.

“We have been given guidelines and absolute limits on how far we can go down below spot, and that has been a sticking point here. But we will give feedback and, hopefully, we can get some deals under our belts in the coming weeks,” said the executive.

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

MSC launches more services as new markets emerge in India

MSC is opening secondary port calls in India to be closer to shippers in potential new markets further into the interior, as manufacturing verticals drive growth for the country’s economy.

The carrier has launched a container feeder shuttle service between Paradip, in India’s eastern state of Odisha, and Sri Lanka’s Colombo port. Last week’s sailing of the MSC Tiger F could be the start of what could become a major boom for trade out of the largely untapped region, said MSC.

The first call involved some 130 teu of exports for shippers Vedanta Aluminium and Jindal Stainless.

The port said the carrier planned three calls a month on the Paradip-Colombo route.

Vessel-related charges – port dues, berth hire and pilotage fees – have been drastically subsidised by the Paradip port authority to induce container lines to “test the water” and make calls commercially and operationally viable there.

“The port is offering an unparalleled discount of 75% to interested container liners, and no scanning charges, to boost container cargo,” said port chairman PL Haranadh. “Henceforth, prospective clients from Odisha will no longer be dependent on ports outside the state.”

And Thailand-based intra-Asia carrier Regional Container Lines (RCL) will be next in line to add a container service out of Paradip, connecting to Port Klang.

An additional sweetener for containership calls at Paradip stems from the Odisha government’s offer to compensate ship operators in the form of viability gap funding (VGF), touted as a first by any port in India.

“The government will pay \$200 per teu as VGF if the export/import volume during a ship call at Paradip falls below the minimum guaranteed level of 250 teu,” the statement noted.

Dry and liquid bulk trades have been the core business for Paradip, making it a leader in that segment, reporting record cargo throughput of 135.36m tonnes in fiscal year 2022-23, up 16.5% year on year, according to data.

But following a concession deal with Mumbai-based JM Baxi Group for the operation of a multipurpose cargo terminal, PICT, a few years ago, the port has broadened its cargo mix, with containerised trade potential pegged at some 200,000 teu a year.

The emerging Odisha market is also drawing interest from other terminal operators. PSA Mumbai at Nhava Sheva port recently set up a logistics arrangement to field regular container trains to connect cargo from Odisha’s hinterlands.

“This new collaboration, spanning over 1,600 km, marks one of the longest-distance inland connections for PSA Mumbai,” it said.

New Delhi is aggressively pushing large-scale industrial and electronics production lines to capitalise on rising trade diversification trends in Asia, as the “China-plus-one” sourcing model advances. This promises

headhaul cargo expansion for ocean carriers serving Indian trades through direct calls and/or cargo aggregation for transshipment.

MSC has an integrator approach to consolidating its operations in India, with terminal interests at three key port locations – Mundra, Tuticorin and Ennore.

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 1 March 2024	Current Index 8 March 2024
Comprehensive Index			1979.12	1885.74
Service Routes				
Europe (Base port)	USD/TEU	20%	2277	2134
Mediterranean (Base port)	USD/TEU	10%	3292	3138
USWC (Base port)	USD/FEU	20%	4262	4039
USEC (Base port)	USD/FEU	7.50%	5747	5608
Persian Gulf and Red Sea (Dubai)	USD/TEU	7.50%	1715	1599
Australia/New Zealand (Melbourne)	USD/TEU	5.00%	1133	1016
East/West Africa (Lagos)	USD/TEU	2.50%	2310	2265
South Africa (Durban)	USD/TEU	2.50%	1874	1831
South America (Santos)	USD/TEU	5.00%	2625	2596
West Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	289	289
East Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	302	302
Southeast Asia (Singapore)	USD/TEU	7.50%	285	278
Korea (Pusan)	USD/TEU	2.50%	153	148