

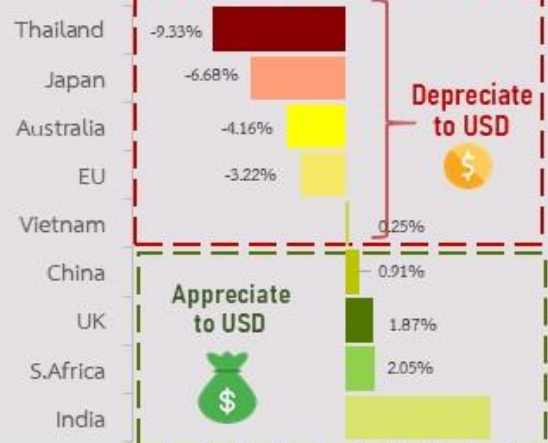
Weekly Briefing (26 Jul 2021)



01 THB rate / currencies

USD	EUR	GBP	AUD
32.88	38.70	45.21	24.21
CNY	JPY	INR	VND
5.08	0.29	0.44	0.0014

02 Exchange rate trend to USD (YTD)



03 Crude Oil price & Gold (19 - 23 Jul)

	Oil	OPEC	Brent	WTI
	USD/Barrel	69-70	68-73	67-71



	Gold	1,805 - 1811
	USD/Ounces	



04 Freight Index

(SCFI Comprehensive Index)



Freight Index

(SCFI Comprehensive Index)

16 July 2021	23 July 2021
4,054.42	4,100.00
	+45.58

05 Weekly Top's Stories



รายละเอียด
ข่าว/บทความ



1. ส่งออกไทยโตเกินเป้าหมาย 4% จากเศรษฐกิจที่ฟื้นตัว
(รายละเอียดเพิ่มเติมปรากฏใน QR Code)



2. 10 อุตสาหกรรมฮีโร่ส่งออก
รายละเอียดข่าว : <https://cutt.ly/2m7o63X>



3. Container volume at major Chinese ports up 3.2% in early July
<https://www.seatrade-maritime.com/ports-logistics/container-volume-major-chinese-ports-32-early-july>

การอัปเดตค่าระวางเรือประจำสัปดาห์ สัปดาห์ที่ 29 พ.ศ. 2564



สรุปค่าระวางเรือประจำสัปดาห์

"หมายเหตุ: อัตราค่าระวางที่ปรากฏเป็นอัตราฐานของสายเรือที่ประกาศเป็นทางการ ซึ่งอาจต่ำกว่าอัตราที่มีการเรียกเก็บจริงจากผู้ส่งออก"

CONTAINER ALL IN FREIGHT RATE (DRY)

ROUTE	SIZE		Low Sulphur Surcharge (LSS)	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand - Shanghai	500	900	Subject to ISOCC USD 34/TEU, USD 69/FEU	Effective till 31-Jul-2021
Thailand - Qingdao	550	950		
Thailand - Hong Kong	400	700		
Thailand - Japan (Main Port)	500	900		
Thailand - Kaohsiung	400	800		
Thailand - Klang	400	800	Subject to ISOCC USD 23/TEU, USD 46/FEU	
Thailand - Jakarta	400	800		
Thailand - Ho Chi Minh (Cat Lai)	350	650		
Thailand - Singapore	400	800		
Thailand - Manila (North & South)	600	1,400		
	Subject to CIC at destination			
Thailand - Jebel Ali	2,150	3,800	Subject to ISOCC USD 56/TEU, USD 112/FEU	
Thailand - South Korea (Busan)	300	600	LSS: USD 60/TEU, USD 120/FEU	
Thailand - South Korea (Incheon)	350	700		
Thailand - Nhava Sheva	2,000	3,000	ISOCC: USD 45/TEU, USD 90/FEU	
Thailand - Melbourne	1,950-2,050	3,900-4,050	FAF: USD 83/TEU, USD 166/FEU	
Thailand - Sydney				
Thailand - Durban / Cape Town	3,900	6,800	Subject to ISOCC USD 94/TEU, USD 188/FEU	
	Subject to SCMC USD 30/BL			
Thailand - Europe (Main Port)	6,825	12,750	ISOCC: USD 88/TEU, USD 176/FEU PSS: USD500/TEU, USD1,000/FEU	
	Subject to ENS USD 30/BL			
Thailand - US West Coast	Standard Rate: 7,160 Premium Rate: 7,000-8,000	Standard Rate: 8,950/9,100 Premium Rate: 10,000		
Thailand - US East Coast	Standard Rate: 8,160 Premium Rate: 8,800	Standard Rate: 10,200/10,500 Premium Rate: 11,000		
	Subject to Panama Low Water USD 30-60/Container			

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

สถานการณ์ค่าระวางในช่วงเดือนกรกฎาคม 2564 ค่าระวางในเส้นทางเอเชียมีการเปลี่ยนแปลงในบางเส้นทาง โดยเส้นทาง Shanghai อัตราค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 50 USD/TEU และ 100 USD/FEU ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 500 USD/TEU และ 900 USD/FEU เส้นทาง Hong Kong ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 50 USD/TEU และ 100 USD/FEU ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 400 USD/TEU และ 700 USD/FEU เส้นทาง Klang ค่าระวางคงที่อยู่ที่ 400 USD/TEU และ 800 USD/FEU และเส้นทาง Japan ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 100 USD/ตู้ ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 500 USD/TEU และ 900 USD/FEU โดยในเดือนกรกฎาคม มีการปรับเพิ่มขึ้นของค่า Low Sulphur Surcharge ตามสถานการณ์ราคาน้ำมันในตลาดโลก และขณะนี้ยังคงพบปัญหาการระวางเรือที่ค่อนข้างแน่น และปัญหาตู้สินค้าขาดแคลน สำหรับเส้นทาง Durban ค่าระวางตู้ 20' ปรับเพิ่มขึ้น 400 USD/TEU ค่าระวางอยู่ที่ 3,900 USD/TEU และตู้ 40' ปรับเพิ่มขึ้น 800 USD/FEU ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 6,800 USD/FEU

ส่วนเส้นทางออสเตรเลีย พบว่าค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 200 USD/TEU และ 400 USD/FEU โดยเรียกเก็บอยู่ระหว่าง 1,950-2,050 USD/TEU และ 3,900-4,050 USD/FEU ในขณะที่ เส้นทาง Europe ค่าระวางช่วงครึ่งเดือนหลังของเดือนกรกฎาคม ค่าระวางตู้ 20' ปรับเพิ่มขึ้น 700 USD/TEU และตู้ 40' ปรับเพิ่มขึ้น 1,000 USD/FEU ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 6,825 USD/TEU และ 12,750 USD/FEU โดยขณะนี้ยังคงพบปัญหาการขาดแคลนตู้สินค้าโดยเฉพาะตู้ 40' และระวางเรือ

ส่วนเส้นทางสหรัฐอเมริกา ช่วงครึ่งเดือนหลังของเดือนกรกฎาคม ค่าระวางที่เป็น Standard Rate ฝั่ง West Coast ปรับเพิ่มขึ้น 1,060 USD/TEU และ 1,150-1,300 USD/40', 40'HQ โดยเรียกเก็บในอัตรา 7,160 USD/TEU และ 8,950 USD/40', 9,100 USD/40'HQ และฝั่ง East Coast ปรับเพิ่มขึ้น 1,460 USD/TEU และ 1,500-1,800 USD/40', 40'HQ โดยเรียกเก็บในอัตรา 8,160 USD/TEU และ 10,200 USD/40', 10,500 USD/40'HQ ส่วนค่าระวางที่เป็น Premium Rate อาจสามารถ Apply ได้เฉพาะเรือบางลำ ทั้งนี้ ค่าระวางยังคงอยู่ในอัตราสูง เนื่องจากปัญหาการขาดระวางเรือที่ยังเป็นปัญหาหลัก

CONTAINER FREIGHT RATE (REEFER)

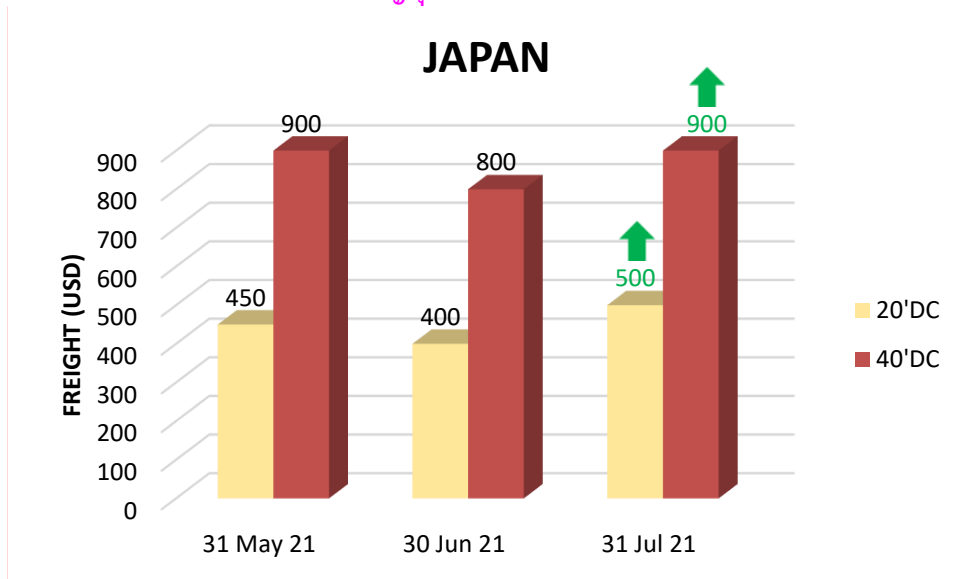
ROUTE	SIZE		Bunker Surcharge / Low Sulphur Surcharge	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand-Hong Kong	1,100	1,200	USD 55/TEU, USD 105/FEU	Effective till 31-Jul-2021
Thailand-Shanghai				
Thailand-Japan (Tokyo, Yokohama)	1,300-1,400	1,500-1,700	USD 27/TEU, USD 54/FEU	
Thailand-EU (Main Ports) (DEHAM, NLRTM, FRLEH)	8,000	9,000-10,000	OBS: USD 216/TEU, USD 432/FEU + PSS: USD 500/TEU, USD 1,000/FEU	

หมายเหตุ: สถานการณ์ Reefer Shipment เส้นทางเอเชีย พบว่าปริมาณตู้สินค้ายังมีที่สามารถให้บริการได้ แต่พบปัญหาขาดแคลนระวาง ในขณะที่เส้นทางยุโรประวางเรือค่อนข้างแน่น สายเรืออาจไม่สามารถรับจองระวางได้มากนัก

➤ สรุปภาพรวมสถานการณ์ค่าระวาง (Freight Rates Outlook)

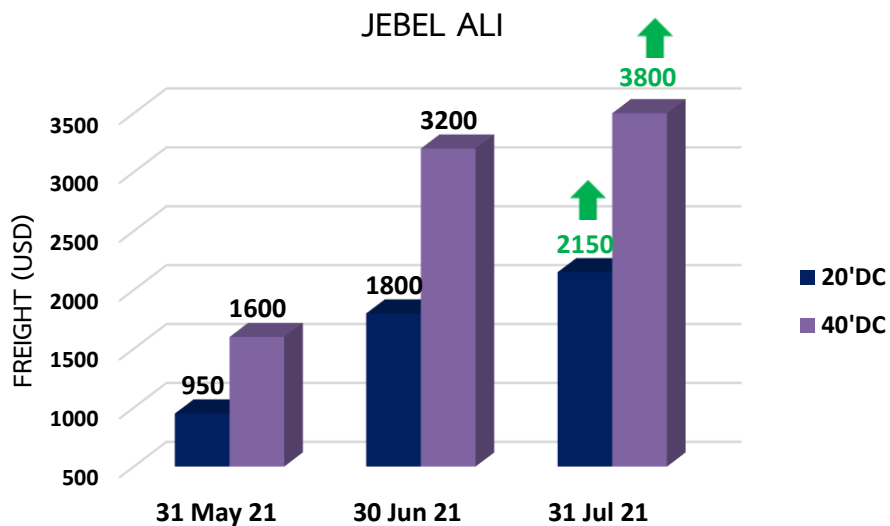
อัตราค่าระวางทำสถิติสูงสุดในไตรมาส 2/2564 เนื่องจากค่าระวางที่เป็น Spot Rates ยังคงทะยานสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงค่าระวางที่เป็น Contract ก็เป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยปรับเพิ่มขึ้นกว่า 30% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 1 ซึ่งคาดการณ์ว่าราคาอาจเริ่มปรับอ่อนตัวลงในปี 2565 แต่คาดว่าอัตราค่าระวางจะยังคงอยู่ในระดับที่สูงกว่าค่าระวางก่อนการเกิดสถานการณ์โควิด-19 โดยอัตราค่าระวางในเส้นทาง East-West ปรับเพิ่มสูงขึ้น 42% และปิดไตรมาส 2 ด้วยค่าระวางที่ปรับสูงกว่าปีที่ผ่านมาถึง 4 เท่า นอกจากนี้ พบว่ายังคงมีความไม่แน่นอนของตารางเรือ เนื่องจากพบปัญหาความหนาแน่นภายในท่าเรือในประเทศจีน รวมถึงสหรัฐอเมริกา และอังกฤษ ทำให้สายเรือมีการทำ Blank Sailing เพื่อประคองสถานการณ์ และคาดการณ์ว่าสถานการณ์จะค่อยคลี่คลายหลังไตรมาสที่ 3/2564

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-ญี่ปุ่น** เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2564



Subject to Low Sulphur Surcharge (May- Jun. 21): USD 26/TEU และ USD 51/FEU
(Jul. 21): USD 34/TEU และ USD 69/FEU

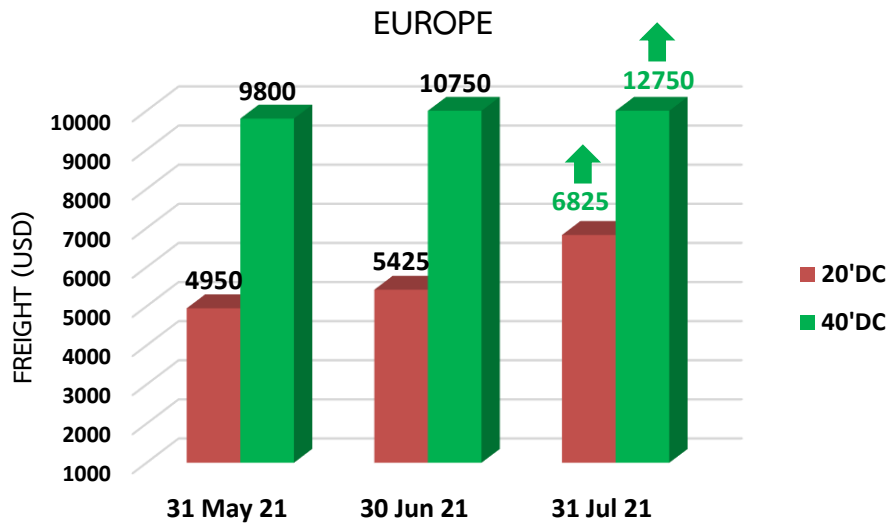
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-Jebel Ali** เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2564



Subject to

- Low Sulphur Surcharge (May-Jul 21): USD56/TEU และ USD112/FEU

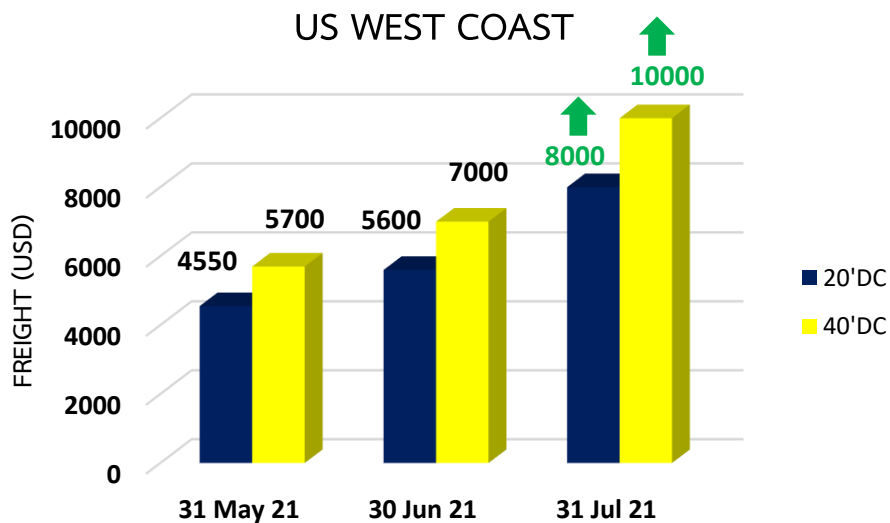
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง ไทย-ยุโรป เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2564



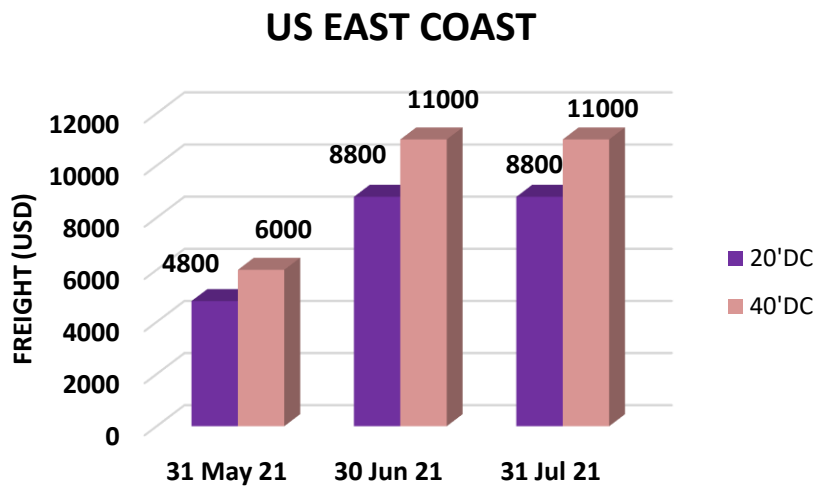
Subject to

- ISOC (May-Jul 21): USD88/TEU, USD176/FEU
- ENS: USD30/BL
- PSS: (Effective 14-Jun-21): USD500/TEU, USD1,000/FEU

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง ไทย-สหรัฐอเมริกา West Coast เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2564



กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง ไทย-สหรัฐอเมริกา East Coast เดือน พ.ค. ถึง ก.ค. ปี 2564



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

➤ รวบรวมประกาศสำคัญจากสายเรือ

สายเรือ Hapag Lloyd

- ประกาศแจ้งปรับการเรียกเก็บค่า General Rate Increase (GRI) สำหรับสินค้าจากเส้นทาง East Asia ไปยัง East Coast South America โดยมีรายละเอียดปรากฏดังตาราง

Routing	General Rate Increase (GRI)	
	Effective 22-Jun-2021	Effective 26-Jul-2021
To East Coast South America	USD 300/Container	USD 500/Container

สายเรือที่อยู่ภายใต้ CMA CGM Group

- ประกาศแจ้งให้ทราบเรื่องการงดรับจองระวางชั่วคราว สำหรับ Reefer Shipment ไปยังท่าเรือ Fuqing ในประเทศจีน เนื่องจากพบปัญหาความหนาแน่นภายในท่าเรือ ส่งผลให้ขาดแคลนปลั๊กสำหรับตู้ควบคุมอุณหภูมิ ซึ่งประกาศดังกล่าวมีผลบังคับทันที ส่วน Shipment ที่อยู่ระหว่างทาง ขอให้ผู้ส่งออกติดต่อกับสายเรือ เพื่อแจ้งเปลี่ยนท่าเรือปลายทาง

Highest ever sea freight rates, lowest ever service quality: A customer perspective

A procurement manager at a major industrial company highlights some of the difficulties shippers face in the current extraordinary global freight markets. Highest ever sea freight rates, lowest ever service quality. Try explaining that to your boss, says the procurement manager at a major industrial company and container shipping customer.

Sebastian Wagner, Regional Category Buyer for EMEA Procurement at specialist plastics manufacturer Ineos Styrolution, said it is very difficult to have to tell your superiors that despite skyrocketing ocean freight rates, the service quality is only getting worse – echoing other anecdotal feedback from container shipping customers. “There were a lot of questions in my company from people who do not deal with shipping on a daily basis. The management would say it was crazy – paying a lot of money and the level of reliability was decreasing,” Wagner told a webinar this week on ‘How Ocean Procurement Has Changed’ in the extraordinary global freight markets experienced since last year.

High-profile problems

However, it helped that the problems with shipping were becoming more prominent in the mainstream news, and the image of the Ever Given blocking the Suez Canal for six days in March demonstrated the sort of unforeseen incidents that could never be planned for. “The economy is booming, all trades are booming, and that helped to justify the rates – and helped management to understand the situation,” he noted. “It was the same for every other company.” Wagner, who worked for a shipping company for 11 years before joining Styrolution, told the Xeneta webinar that although the peak rates are a major issue, it was the “lowest possible reliability levels” which were more difficult in some ways.

Lack of transparency

“The big problem is that a real level of transparency is missing,” he highlighted. “You would expect an increased level of transparency as reliability decreases, but that was not happening and needs to improve. We would expect the carriers to support us more.” He added: “My management are not that happy that we faced rate increases; but the market, finally, is the market. We just had to accept the increasing market and make the best out of that market.”

When the effects of Covid-19 started to affect world trade, Styrolution had quite different experiences in the various markets it serves. It provides a variety of specialist plastics which have a broad range of applications in the healthcare and diagnostics market, are used in automotive (rear-view mirrors to instrument panels), construction (from bathrooms to patios), the leisure market (snowboards to children’s toys) and electronics (computers to electrical installations). “During Covid, we have seen the volumes shifting,” he noted. “There was a booming market in healthcare as we produced granulates for the production of face shields. The packaging sector was increasing fast as well, but we have also seen the auto sector decrease.”

His team had to procure vessel space for finished goods as well as for imported raw materials. “In some ways the raw materials are more important as when they do not arrive, production lines stop,” he highlighted. But overall, even as other markets rose in mid-2020, it was not until November the company saw a significant increase in its business – along with even greater challenges on the shipping side. “We are now in a very new world of shipping,” he noted. “There have been peaks before, but never such a long-lasting peak. It brings a lot of challenges.”

Challenge of blank sailings

Wagner was unhappy that one alliance took a 10,000 TEU vessel off the transatlantic “when it was going crazy” and shifted it to the Mediterranean. “Demand levels have been increasing, but there were still void sailings. Why would you have a void [blank] sailing if demand is high? And you actually see the real effects three months later in the cycle, hitting year-end by then, here in Europe.” He continued: “That raises a lot of questions. Pulling out whole services on the transatlantic like that ignores the needs of reliable, long-standing shippers. We would expect much more support than there is. Of course, shipping lines need to make money, but customer focus has been missing.”

Exploring alternative sources

Wagner said that as freight rates keep rising, alternative sources of production become more viable. “At some point, breakeven has been reached and it becomes cheaper to go for local sources than to transport,” he noted. “We have done the exercise in our company and that will apply to other major shippers as well. The supply chain is under ever more pressure, so you look to see how you can improve things.” One route he looked at was North Europe to North Africa. “Maybe we could use rail to Italy or France and then ship across the Mediterranean,” Wagner noted. “It is especially important for raw materials to consider focusing on local sources. We are looking into the details and asking if this is the future.”

Wagner concluded: “Rate levels are not healthy; though, when you could pay \$200 on Europe to Asia, that was not healthy either. But the shipping lines need to look at quality of service as well as the rates. They are definitely not delivering quality at the moment.” Wagner was speaking at a webinar organized by leading freight rate benchmarking and market analytics platform Xeneta, which claims to have the world’s largest database on shipping rates.

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

US regulators train sights on container shipping

Roughly 12 months after the COVID-19 pandemic sparked the largest bullwhip effect on US containerized supply chains in history, the Biden administration is wading into ocean regulatory waters via an executive order, upping pressure on maritime regulators to crack down on illegal behavior and work more closely with the Department of Justice (DOJ). And for the first time in more than 20 years, Congress is on track to rewrite the shipping law that gives the Federal Maritime Commission (FMC) its direction, powers, and purview. Even the US Surface Transportation Board, which focuses on carload traffic, is under increased pressure to crack down on demurrage at inland rail ramps, even though an exemption prevents it from formally regulating the sector.

The escalation of federal and Congressional attention on container shipping speaks to how supply chain disruptions have moved out of the world of logistics managers and onto the front pages of general news — and to top of mind of retailer and manufacturing CEOs. Increasingly, shippers such as Taylor Group, a heavy equipment manufacturer, are getting the ear of politicians, and legislators don’t like what they hear. “This situation is causing inflation to run rampant throughout the supply chain. So far, we have kept our lines running but are facing 30 percent to 75 percent price increases from our vendors and transportation companies,” William Taylor, CEO of Taylor Group, told the Senate Commerce Committee on July 15. “The worst part is that we have orders, but we don’t have confidence in our supply chains to meet the demand. The same story is playing out in thousands of manufacturers across America.”

The inclusion of ocean shipping in Biden’s executive order, part of a larger effort to inject more competition in the rail carload market along with the agriculture, banking, and other industries, does add urgency to the FMC’s pursuit of unfair carrier practices, particularly in the area of detention and demurrage fees. There’s been a flurry of activity since the July 9 executive order rocked the industry. The FMC and the Justice Department on July 12 agreed to increase cooperation between the agencies on antitrust issues through a first-of-its-kind memorandum of understanding. That raised eyebrows in the shipping community, considering the DOJ has made plain its aversion to the antitrust immunity enjoyed by carriers, and the White House made similar noises in announcing the executive order.

During a July 11 press briefing, White House Press Secretary Jen Psaki said container shipping has become more concentrated in recent years, resulting in carriers monopolizing many trades and “three foreign-owned shipping alliances controlling more than 80 percent of the market.” Psaki said that’s led to higher shipping costs through record container rates and higher storage fees, known as detention and demurrage in the industry.

The MOU could enable the FMC to get the DOJ’s perspective on whether it has enough of a case showing an existing agreement violates the Shipping Act of 1984 to seek a federal injunction from a judge, and potentially how such a case could be strengthened, according to a maritime attorney who asked not to be identified. The FMC has only sought an injunction once; in 2008, it pursued a preliminary injunction against the ports of Los Angeles and Long Beach Clean Truck Program. A federal court denied the injunction the following year.

A week after signing the agreement with DOJ, the FMC told the top nine container lines operating on US trades that the agency will immediately begin auditing how they bill customers for detention and demurrage. The newly formed Vessel-Operating Common Carrier Audit program will gauge whether additional storage fees that stem from an inability to pick up or return containers heed the agency's interpretive ruling: that the fairness of detention and demurrage fees should be viewed through a lens of whether they encourage cargo flow.

In the audit, the FMC is targeting the container lines with the largest share of US cargoes: Cosco Shipping Group, CMA CGM, Evergreen, Hapag-Lloyd, HMM, Maersk, Mediterranean Shipping Co., Ocean Network Express, and Yang Ming. Each carrier must tap a managing director to respond to the audit and provide monthly updates to regulators. In a Thursday letter, STB Chairman Martin Oberman asked the seven Class I railroads to explain their policies and practices for demurrage fees, and noted he was concerned about shipper complaints alleging the carriers levied storage fees even when it was impossible to remove the cargo from terminals. Intermodal rail in the United States falls into a regulatory grey zone.

The Federal Maritime Commission doesn't regulate container shipping on rail, while an exemption keeps the STB at arm's length from regulating containers and trailers on freight car. Yet shippers have increasingly lobbied the STB to get more involved in regulating intermodal rail transport, as reflected by a group of Memphis importers, exporters, and truckers lobbying the agency in April. To regulate intermodal rail, however, the STB would have to reverse rulings issued in February 1981, September 1981, and June 1987 that provided a full exemption to container-on-flatcar and trailer-on-flatcar loads. "It is important to underscore that, at this time, the board has not initiated any actions with respect to the existing intermodal exemption," Oberman wrote the carriers.

Rethinking regulation

So-called unreasonable detention and demurrage bills are a longstanding grievance of shippers, to the point that the National Industrial Transportation League (NITL) and the Agricultural Transportation Coalition (AgTC) have proposed legislative changes to shift the legal burden of proof in detention and demurrage billing from shippers to carriers. Language shifting that burden is part of a draft bill that envisions an upending of the current regulatory system and could be introduced before the August recess of Congress.

Although there is no guarantee the bill will pass in its current draft form, the initial salvo by Rep. John Garamendi, D-Calif., dubbed the Ocean Shipping Reform Act of 2021, would take US shipping law in a starkly different direction, reversing the deregulatory trajectory of the most recent shipping law rewrites in 1984 and 1998 by placing a heavy burden on ocean carriers and strengthening the oversight role of the FMC.

According to a draft of the bipartisan bill obtained by JOC.com, the new regulations would make it much more difficult for container lines to refuse to carry export cargo or prioritize repositioning of empties at the expense of ports. If passed into law, the bill would also prohibit carriers from collecting detention and demurrage fees in cases when "obstacles to cargo retrieval or return of equipment are... beyond the control of the invoiced or contracting party."

In addition, it would go further than current law in barring unreasonable denial of service by a shipping line, saying a carrier "may not... fail to furnish or cause a contractor to fail to furnish the facilities and instrumentalities needed to perform the transportation services, including containers." "We have a problem in which the shipping industry is able to discriminate against American exporters," Garamendi said during a June 15 meeting of the House Coast Guard and Maritime Transportation subcommittee.

The bill, when introduced, will be bitterly opposed by container lines, which have been arguing that the issues shippers are facing in obtaining space and equipment have arisen from once-in-a-lifetime

circumstances. In other words, end-to-end freight capacity has been overwhelmed by the pandemic and its impact on consumer goods purchasing and productivity across the global shipping network. “Normalized demand, not regulation, will solve supply chain delays,” the World Shipping Council (WSC), which represents container lines, said July 6.

FMC Chairman Daniel Maffei gave a similar diagnosis during a June 15 House hearing, saying, “The primary reason for the congestion, high prices, and lack of reliability is that demand for cargo shipping has outstripped the supply.” Some will point out the bill’s implicit prioritizing of exports over imports. Ocean carriers’ refusal to carry certain export cargoes over the past year can be seen both as an effort to free up capacity for import cargoes moving at several times the freight rate of export cargoes — helping carriers achieve record profits in the process — and an effort to ensure capacity for the consumer products, including many retail staples, that dominate import volumes.

And to the broader criticism of the carrier’s power through alliances, container lines stress that members of the highly integrated vessel-sharing agreements compete with alliance and non-alliance carriers alike. Abolishing the alliances would reduce competition, particularly on smaller trades, because without the ability to pool cargo into larger ships, carriers would either merge or simply exit trade lanes, ultimately resulting in a reduction of service for shippers, carrier executives tell JOC.com.

The WSC pointed to record volumes as the culprit for port congestion, noting that container lines are adding as much capacity as they can into the trans-Pacific trade. US imports from Asia in the first half of 2021 jumped 38 percent compared to the same period a year ago, according to PIERS, a sister company of JOC.com within IHS Markit. Container lines are boosting capacity by between 32 percent and 34 percent in the third quarter compared to the same period a year ago, according to Sea-Intelligence Maritime Analysis. But port congestion at US and Asian ports limits carriers’ ability to fully use this new capacity.

A stronger hand

Still, the container lines agree with the White House that the FMC has the power to investigate and respond to complaints from shippers, Butler said, telling the House subcommittee that he rejects the idea that shippers have failed to file formal complaints. The FMC no longer needs to wait for formal complaints, but it often struggles to get enough details for a proper investigation. Through a November supplemental order to its investigation of carrier practices at the ports of Los Angeles, Long Beach, and New York and New Jersey, FMC representatives at ports are now looking into unofficial complaints from shippers and truckers of unfair practices.

With ocean shipping having been largely deregulated through laws passed in 1984 and 2008, rates fluctuate based on free market forces. When the market experienced overcapacity, as it did for most of the decade following the financial crisis, rates fell to historic lows and many shippers came to expect year-over-year reductions in contract rates; cargo owners never complained about issues like access to vessel capacity outside periodic spikes in demand when cargo rolling would temporarily increase. But when demand has outstripped capacity across the system of ships, ports, trucking, and rail — as painful as it is for shippers — rates have moved sharply in the other direction.

“For years, the increasing supply of cargo space and bigger and bigger ships kept ocean freight rates on the low side, but now COVID and its effects have created record demand for shipping and record freight rates as well,” Maffei told the House subcommittee. Even so, there’s mounting skepticism of container lines’ ability to manage capacity via alliances, paralleling DOJ’s own skepticism that it publicly raises each time the FMC allows an alliance to take effect. That skepticism and frustration with service levels — on-time vessel

performance from Asia to the US was still below 30 percent in May, according to Sea-Intelligence — and record rates will only intensify as space gets tighter and carriers push higher surcharges during peak season.

In the longer term, carriers have been able to better manage capacity over the last two to three years, largely thanks to discipline brought through the number of east-west carriers halving to 10 in roughly five years. The balance of power has shifted from the shipper to the carrier. “Carrier consolidations (and mega-alliances) have undeniably led to a power imbalance between carriers and the shipping public, who are left with limited choice and limited ability to reach reasonable terms through normal commercial negotiations. And I am being generous using the word ‘limited,’” said Lori Fellmer, vice president of logistics and carrier management at BassTech International. She also serves as NITL’s ocean committee chair.

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

Shippers seek collaboration, not regulation, to fix supply chain

Breaking up container shipping alliances would not help solve the current crisis of congestion and high freight rates, with the Global Shippers’ Alliance instead seeking a more transparent container shipping sector. But it admits shippers have to do their part to if supply and demand are to remain in balance. Further regulation of container shipping is unlikely to provide a pathway out of the current supply chain crisis, and the sector should look towards co-operation to prevent similar problems occurring in the future, according to Global Shippers’ Alliance chairman Denis Choumert.

Choumert said the outbreak of the pandemic “put the strategies and forecasts of all parties out the window”, noting that “the weak elasticity of the supply side was not able to absorb the rebound in demand from the US consumer. This led to a chain reaction of destruction of efficiency all over the supply chain”, in which problems that would normally be considered minor escalated and had impacts upstream and downstream as the system ground to a halt. But while carriers and large forwarders had survived and thrived, for shippers – especially small and medium-sized enterprises – the import model for low-cost goods is completely unsustainable.”

He said the market had to find ways to improve practices, especially for SMEs, which were very fragile when facing “the monsters” that are the alliances. “The solution is not breaking up the alliances, because no carrier is able to serve with good connectivity and port pairs on their own,” he acknowledged. He called instead for greater transparency in pricing, and for surcharges for fuel and congestion to be abandoned. “The carriers have to take some risk, with contingency being built in their prices. We cannot have a situation where any disruption or minor disturbance leads to a surcharge because freight rates have been too low for them to absorb the risk.”

But shippers, too, needed to be more transparent with their demand forecasts, and use technology “to forecast better across the supply chain to prevent the risk of disturbance from mismatched supply and demand”, he said, adding: “This is the best way for the market to achieve co-operation.” Greater adoption of enforceable contracts would also help counter uncertainty – and greater collaboration with carriers, forwarders and shippers to “look for solutions to increase the efficiency of supply chains and use scarce resources better”.

Source: <https://www.lloydsloadinglist.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 16 Jul 2021	Current Index 23 Jul 2021
Comprehensive Index			4054.42	4100.00
Service Routes				
Europe (Base port)	USD/TEU	20%	7023	7127
Mediterranean (Base port)	USD/TEU	10%	6893	6961
USWC (Base port)	USD/FEU	20%	5334	5388
USEC (Base port)	USD/FEU	7.50%	9655	9850
Persian Gulf and Red Sea (Dubai)	USD/TEU	7.50%	3373	3481
Australia/New Zealand (Melbourne)	USD/TEU	5.00%	3002	3168
East/West Africa (Lagos)	USD/TEU	2.50%	8025	8036
South Africa (Durban)	USD/TEU	2.50%	4680	4647
South America (Santos)	USD/TEU	5.00%	9383	9498
West Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	287	282
East Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	284	280
Southeast Asia (Singapore)	USD/TEU	7.50%	870	856
Korea (Pusan)	USD/TEU	2.50%	229	205

สรุปรายงานประจำสัปดาห์ ในภาพรวมปริมาณส่งออกสินค้าจากจีนยังคงอยู่ในปริมาณสูง โดยอัตราค่าระวางยังอยู่ในระดับสูง ทั้งนี้ จากการกลับมาแพร่ระบาดของไวรัสสายพันธุ์เดลตาในหลายประเทศ ทำให้การควบคุมการแพร่ระบาดยังมีความไม่แน่นอน สำหรับเส้นทางยุโรป พบว่ามีความต้องการสินค้าที่ป้องกันไวรัส และสินค้าจำเป็นในการดำรงชีพในปริมาณเพิ่มขึ้น ทำให้การขนส่งอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้ความต้องการกับ Capacity ที่สามารถรองรับค่อนข้างจำกัด ส่วนเส้นทางสหรัฐอเมริกา พบว่าปริมาณตัวเลขผู้ติดเชื้อเพิ่มสูงขึ้น ความต้องการอุปกรณ์เพื่อต่อต้านไวรัส ประกอบกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น ทำให้มีปริมาณการนำเข้าสินค้าหลากหลายชนิด แต่พบว่าประสิทธิภาพในการหมุนเวียนตู้คอนเทนเนอร์ และปัญหาเรื่องความหนาแน่นของท่าเรือยังคงไม่บรรเทาเท่าที่ควร ทำให้ค่าระวางอยู่ในทิศทางที่สูงขึ้น สำหรับเส้นทางออสเตรเลีย พบว่าปริมาณความต้องการในการขนส่งเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากหลายพื้นที่มีการกลับมาแพร่ระบาดของไวรัส ในขณะที่ปริมาณ Demand และ Supply ค่อนข้างคงที่ ส่วนค่าระวางปรับเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ส่วนเส้นทางญี่ปุ่น ความต้องการในการขนส่งค่อนข้างที่ รวมถึงค่าระวางอยู่ในระดับคงที่เช่นเดียวกัน และสุดท้ายเส้นทางอเมริกาใต้ พบว่ามีความต้องการนำเข้าอุปกรณ์ทางการแพทย์ และสิ่งของจำเป็นในระดับสูง ในขณะที่ค่าระวางอยู่ในระดับไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก