

Weekly Briefing (9 Aug 2021)



01 THB rate / currencies

USD	EUR	GBP	AUD
33.27	39.39	46.34	24.65
CNY	JPY	INR	VND
5.15	0.30	0.45	0.0015

02 Exchange rate trend to USD (YTD)



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

	Oil	OPEC	Brent	WTI
	USD/Barrel	71-74	70-73	68-71



	Gold	1,805 - 1,817
	USD/Ounces	



04 Freight Index (SCFI Comprehensive Index)



Freight Index (SCFI Comprehensive Index)

30 July 2021	6 August 2021
4,169.24	4,225.86
	+29.62

05

Weekly Top's Stories

รายละเอียด
ข่าว/บทความ



1. รพท. ปรับลดคาดการณ์การขยายตัวเศรษฐกิจ เหลือร้อยละ 0.7

รายละเอียดข่าว : <https://bit.ly/3jsChY6>



2. How blockchain technology is beefing up supply chain visibility

รายละเอียดข่าว : <https://www.maersk.com/news/articles/2021/07/27/how-blockchain-technology-is-beefing-up>

การอัปเดตค่าระวางเรือประจำสัปดาห์ สัปดาห์ที่ 31 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 57/TEU, USD 115/FEU	Effective till 31-Aug-2021
Thailand - Qingdao	550	950		
Thailand - Hong Kong	400	700		
Thailand - Japan (Main Port)	500	900		
Thailand - Kaohsiung	400	800		
Thailand - Klang	400	800		
Thailand - Jakarta	400	800	Subject to ISOCC USD 33/TEU, USD 67/FEU	
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	2,700	4,700	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	1,900	2,900	ISOCC: USD 45/TEU, USD 90/FEU	
Thailand - Melbourne	2,350-2,450	4,700-4,850	FAF: USD 95/TEU, USD 190/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: 8,160 Premium Rate: 8,000-9,000	Standard Rate: 9,950/10,100 Premium Rate: 11,000		Effective till 14-Aug-2021
Thailand - US East Coast	Standard Rate: 9,160 Premium Rate: 9,800	Standard Rate: 11,200/11,500 Premium Rate: 12,000		
	Subject to Panama Low Water USD 30-60/Container			

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

สถานการณ์ค่าระวางในช่วงเดือนสิงหาคม 2564 ค่าระวางในเส้นทางเอเชียคงที่ แต่มีการปรับเพิ่มขึ้นของค่า Low Sulphur Surcharge โดยเส้นทาง Shanghai ค่าระวางคงที่อยู่ที่ 500 USD/TEU และ 900 USD/FEU เส้นทาง Hong Kong ค่า

ระวางคงที่อยู่ที่ 400 USD/TEU และ 700 USD/FEU เส้นทาง Klang ค่าระวางคงที่อยู่ที่ 400 USD/TEU และ 800 USD/FEU และเส้นทาง Japan ค่าระวางคงที่อยู่ที่ 500 USD/TEU และ 900 USD/FEU ซึ่งขณะนี้ยังคงพบปัญหาการระวางเรือที่ค่อนข้างแน่น สำหรับเส้นทาง Durban ค่าระวางคงที่เช่นเดียวกัน โดยค่าระวางอยู่ที่ 3,900 USD/TEU และ 6,800 USD/FEU

ส่วนเส้นทางออสเตรเลีย พบว่าค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 400 USD/TEU และ 800 USD/FEU โดยเรียกเก็บอยู่ระหว่าง 2,350-2,450 USD/TEU และ 4,700-4,850 USD/FEU และมีการปรับเพิ่มขึ้นของค่า Low Sulphur Surcharge ในขณะที่เส้นทาง Europe ค่าระวางช่วงครึ่งเดือนแรกของเดือนสิงหาคม ค่าระวางคงที่อยู่ที่ 6,825 USD/TEU และ 12,750 USD/FEU โดยขณะนี้ยังคงพบปัญหาการขาดแคลนตู้สินค้าโดยเฉพาะตู้ 40' และขาดแคลนระวางเรือ

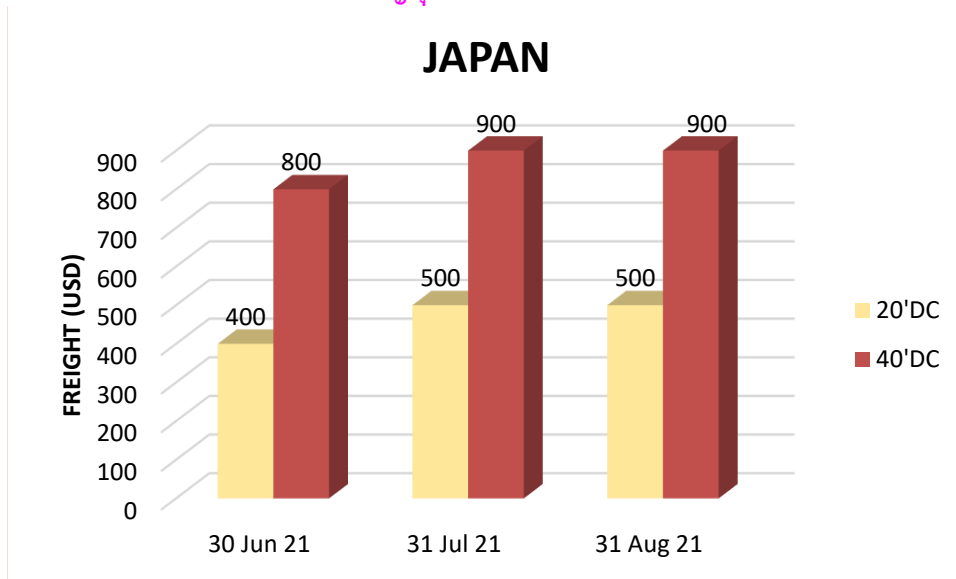
ส่วนเส้นทางสหรัฐอเมริกา ช่วงครึ่งเดือนแรกของเดือนสิงหาคม ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 100 USD/ตู้ โดยค่าระวางที่เป็น Standard Rate ฝั่ง West Coast อยู่ที่ 8,160 USD/TEU และ 9,950 USD/40', 10,100 USD/40'HQ และฝั่ง East Coast ค่าระวางคงที่อยู่ที่ 9,160 USD/TEU และ 11,200 USD/40', 11,500 USD/40'HQ ส่วนค่าระวางที่เป็น Premium Rate อาจสามารถ Apply ได้เฉพาะเรือบางลำ โดยในช่วงนี้ สายเรืออาจสามารถยืนยันค่าระวางได้ในระยะสั้น เพราะค่าระวางยังคงอยู่ในอัตราสูง เนื่องจากปัญหาการขาดแคลนระวางเรือที่ยังเป็นปัญหาหลัก

CONTAINER FREIGHT RATE (REEFER)

ROUTE	SIZE		Bunker Surcharge / Low Sulphur Surcharge	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand-Hong Kong	900	1,000	USD 87/TEU, USD 173/FEU	Effective till 31-Aug-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)	8,500	10,000-11,000	OBS: USD 225/TEU, USD 450/FEU +	Effective till 14-Aug-2021
London Gateway / Southampton	9,500	13,000	PSS: USD 500/TEU, USD 1,000/FEU	

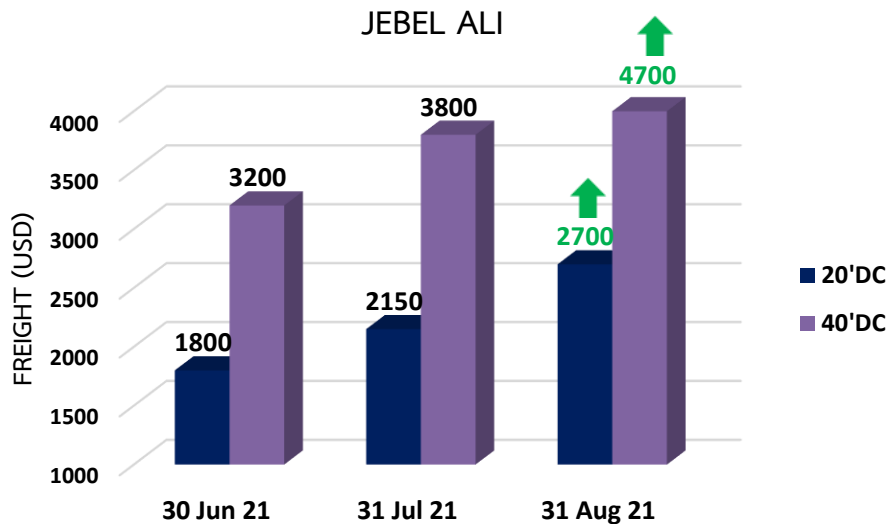
หมายเหตุ: สถานการณ์ Reefer Shipment เส้นทางเอเชีย พบว่าปริมาณตู้สินค้ายังมีที่สามารถให้บริการได้ แต่พบปัญหาขาดแคลนระวาง ในขณะที่เส้นทางยุโรประวางเรือค่อนข้างแน่น สายเรืออาจไม่สามารถรับจองระวางได้มากนัก

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-ญี่ปุ่น** เดือน มิ.ย. ถึง ส.ค. ปี 2564



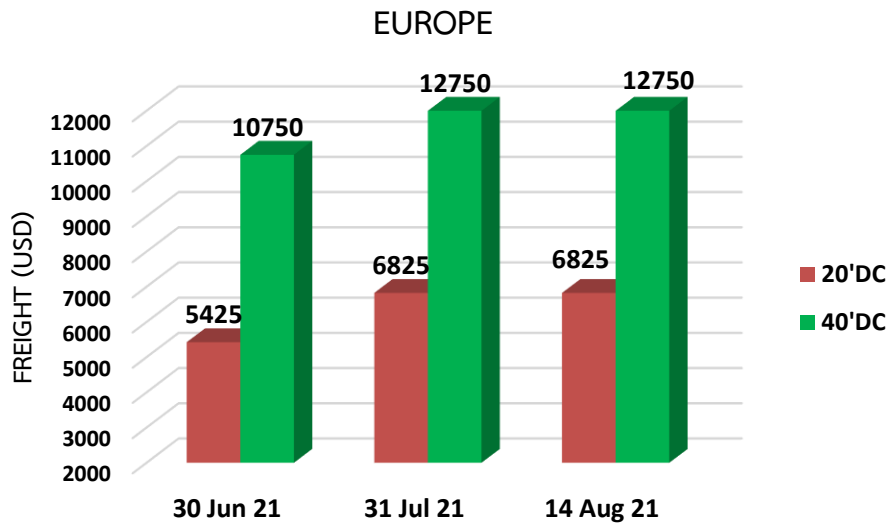
Subject to Low Sulphur Surcharge (Jun. 21): USD 26/TEU และ USD 51/FEU
(Jul. 21): USD 34/TEU และ USD 69/FEU
(Aug. 21): USD 57/TEU และ USD 115/FEU

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-Jebel Ali** เดือน มิ.ย. ถึง ส.ค. ปี 2564



Subject to
- Low Sulphur Surcharge (Jun.-Aug 21): USD56/TEU และ USD112/FEU

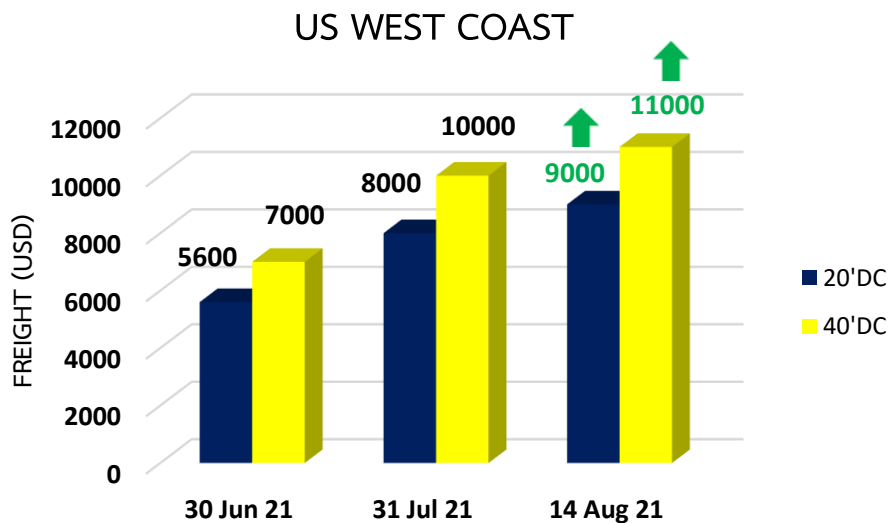
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง ไทย-ยุโรป เดือน มิ.ย. ถึง ส.ค. ปี 2564



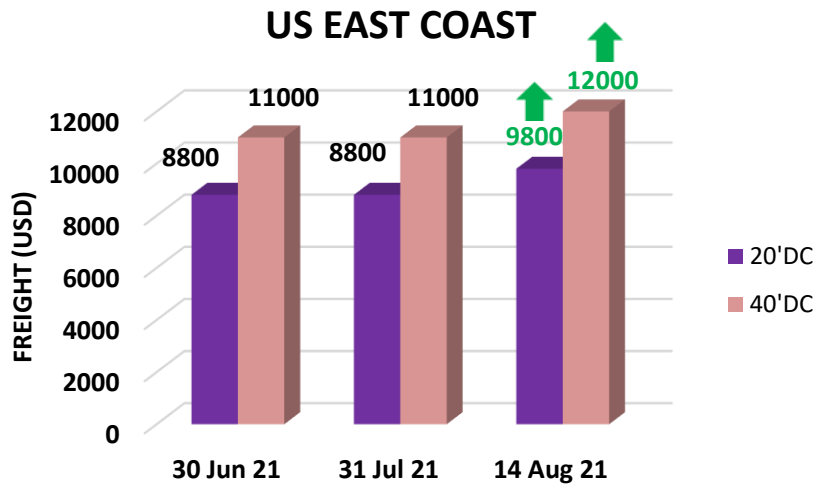
Subject to

- ISOCC (Jun.-Aug. 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 มิ.ย. ถึง ส.ค. ปี 2564



กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต
ในเส้นทาง **ไทย-สหรัฐอเมริกา East Coast** เดือน มิ.ย. ถึง ส.ค. ปี 2564



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

➤ รวบรวมประกาศสำคัญจากสายเรือ

สายเรือ Hapag-Lloyd

- ประกาศแจ้งเรื่องสถานการณ์ภายในเทอร์มินอล Cat Lai / TCIT ในประเทศเวียดนาม เนื่องจากผลกระทบของการระบาดของโควิด-19 ทำให้เทอร์มินอล Cat Lai และ TCIT มีมาตรการสำหรับตู้สินค้านำเข้าดังนี้
 - งดรับตู้สินค้านำเข้าชั่วคราวสำหรับลูกค้าที่หยุดกิจกรรมการผลิต
 - งดรับชั่วคราวสำหรับตู้ Reefer จนถึงวันที่ 16 สิงหาคม 2564
 - ตั้งแต่วันที่ 5 สิงหาคม 2564 งดรับสินค้าที่กินพื้นที่กองเก็บในท่าเรือ อาทิ ตู้ Oversized, สินค้า Overweight เป็นต้น
 - จำกัดปริมาณตู้นำเข้าที่ต้อง Unload ตู้ภายในท่าเรือ
 - ในกรณีที่พื้นที่เก็บภายในท่าเรือเต็ม เทอร์มินอลอาจมีการงดรับเรือขาเข้า
 ทั้งนี้ หากมีสินค้าไปยัง Cat Lai ต้องได้รับการอนุญาตจากทางเทอร์มินอล โดยผู้นำเข้าต้องมีเอกสาร LOI ระบุว่าต้องนำตู้สินค้าออกจากท่าภายใน 72 ชั่วโมงหลังจากเรือถึง ส่วนกรณีที่หากมีการงดทำการชั่วคราวภายในเทอร์มินอล ทางเทอร์มินอลสามารถย้ายสินค้าไปยังเทอร์มินอล หรือ ICD อื่นแทน โดยค่าใช้จ่ายจะเป็นของเจ้าของสินค้า ซึ่งหากมีข้อสงสัยเพิ่มเติม หรือมีสินค้าในเส้นทาง สามารถสอบถามไปยังเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าของสายเรือโดยตรง
- ประกาศแจ้งการเรียกเก็บค่า General Rate Increase (GRI) สำหรับสินค้าจากเส้นทาง East Asia ไปยัง East Coast South America ต่อเนื่องในเดือนสิงหาคม โดยมีรายละเอียดดังตาราง

Routing	General Rate Increase (GRI)	
	Effective 26-Jul-2021	Effective 9-Aug-2021
To East Coast South America	USD 500/Container	USD 500/Container

สายเรือ CMA CGM, CNC, ANL และ APL

- ประกาศแจ้งการเรียกเก็บค่า Container Cleaning Request Surcharge กรณีต้องการให้ทำความสะอาดตู้ สำหรับสินค้าที่ไม่ได้อยู่ในรายการ (Non-Listed Commodity) โดยเรียกเก็บในอัตรา 250 บาท/TEU และ 500 บาท/FEU มีผลตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2564 ทั้งนี้ Surcharge ดังกล่าวไม่ถูกเรียกเก็บสำหรับสินค้าดังต่อไปนี้ Sugar and rice, Automotive part, Bicarbonate for food industry, Citric acid, Consumer product (soap, shampoo, toothpaste, baby powder, diaper, napkin), E-goods, Foodstuffs (exclude canned food and pet food),

Medical products, Rubber (loose stuffing/ non-pallet/ rubber thread), Paper (non-pallet), Pharmaceutical products, Sea bulk PVC resin, Starch, Tobacco และ Tires

สายเรือ MSC

- ประกาศแจ้งเรียกเก็บค่า Service Disruption Surcharge (SDS) สำหรับสินค้าจากเอเชียไปยัง North Europe เนื่องจากพบความหนาแน่นภายในท่าเรือ และการรอคอยเทียบท่าของเรือ เพราะมาตรการเข้มงวดในการป้องกันการแพร่ระบาดของไวรัส โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 15 สิงหาคม 2564 ทั้งนี้ อาจสอบถามไปยังเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าของสายเรือ เพื่อตรวจสอบค่าใช้จ่ายอีกครั้ง

Container capacity shortfall drives contract fulfillment conflict

Seen through the prism of an individual privately held consumer products company facing an existential crisis for an unheard-of reason — ocean shipping costs — it’s not surprising to see a Hail Mary pass in the form of a public complaint against two major ocean carriers brought before the US Federal Maritime Commission (FMC). Easton, Pennsylvania-based MCS Industries, a leading importer of frames for posters and other art, which sells its products through Home Depot, Amazon, Target, and Wayfair, among others, felt it had no choice but to pull out all the stops; it charged on July 30 that Cosco Shipping and Mediterranean Shipping Co. (MSC) “unjustly and unreasonably exploited customers, vastly increasing their profitability at the expense of shippers and the US public generally.”

The core of its complaint is that the carriers did not honor service contract commitments, forcing MCS onto the spot market, and perhaps more importantly, that Cosco and MSC colluded in their actions. MCS said rates that “might have cost approximately \$2,700 to ship from China to the West Coast of the United States now might cost \$15,000 or more on the spot market,” a figure that is much lower than current spot rate levels, which shippers and NVOs tell JOC.com exceed \$30,000 in some cases. The importer alleged, without providing further details, that MSC provided only 35 percent of the space agreed to under its service contract, while Cosco provided only 1.6 percent of the space that it agreed to. It singled out MSC and Cosco because those were the only two carriers willing to sign service contracts with MCS. “In a stark break from pre-pandemic practice, several ocean carriers refused to negotiate or provides service contracts to MCS,” the company said in its complaint.

MSC responds

In a strongly worded statement on Thursday, MSC pushed back. It said it never received a formal complaint from MCS and was shocked to learn of it and is reviewing whether “any of the allegations amount to defamation.” “While MSC is still studying some of the contents of this particular complaint, the company does not recognize the alleged shortcomings in booking the cargo allocations provided for this shipper,” the Geneva-based carrier stated. “Furthermore, MSC is not illegitimately selling space allotted to MCS Industries under its service contracts to other shippers.”

Noting that it doesn’t cooperate with Cosco in a vessel-sharing agreement or slot chartering agreement on any trades, MSC rejected the accusation that it was “colluding” with Cosco and other carriers. And although it’s the only one so far to file with the FMC, MCS isn’t the only importer going public with such complaints, although not directed at specific carriers and without evidence of collusion. Columbia Sportswear CEO Tim Boyles on Aug. 2 called on regulators “to break up some of these monopolistic organizations that are really causing the bulk of the problems. I mean, there’s one thing — to deal with delays which we all understand are possible due to the container dislocation — but the freight rates are clearly monopolistic in my opinion.” As painful as the current ocean conditions are for shippers, the reality is this: there is no space, due both to sustained double digit cargo demand growth and diminished efficiency leading to tighter capacity across all

modes including ports — which means the issue is partly infrastructure. In an industry where pricing has long been based on supply and demand, the market as a result has shifted, and those on the receiving end are understandably unhappy.

In its complaint, MCS waxed nostalgic for simpler days, prior to when carriers “obliterated the previously stable and well-established structure of the global ocean freight industry.” In that “previously stable” structure, vessel space, and perks such as free time were abundant, and rates were low and often declined year over year. In other words, the market favored shippers. It’s no surprise that few complaints were heard when trans-Pacific rates were barely over \$1,000 and carriers were struggling to earn acceptable returns. And this was not just in the immediate pre-pandemic period. Over the 20 years from 1995 to 2016, average return on invested capital for container carriers was a mere 2.6 percent against a cost of capital of 8.7 percent, according to a study by Capital IQ and McKinsey & Co. That gap represented a steady stream of value flowing from carriers to their customers.

While that does not diminish the pain experienced by individual shippers, the macro context is relevant. MCS, for example, charges carriers with acting to “improve their profitability at the expense of shippers and the public,” by “among other things, implementing ‘blank sailings’ that deprived shippers of capacity, creating artificial scarcity, and boosting prices on the spot market.”

Different drivers for blank sailings

Carriers have indeed been blanking sailings increasingly over the past few years, but the reasons have changed. Capacity was pulled from the market in early 2020 due to the dramatic drop in volumes; US imports from Asia plummeted nearly 20 percent in March 2020 versus a year earlier, according to PIERS, a sister product of JOC.com within IHS Markit. At the height of the COVID-19 lockdowns, some ships were leaving Asia 90 percent empty, according to carriers; carriers thus had no choice but to pull capacity or go bankrupt. But in recent months, sailings have been cancelled because the ships are anchored off North American ports awaiting berth, making them unavailable for scheduled weekly departures from Asia ports. As of Aug. 2, 28 container ships were anchored off Los Angeles and Long Beach awaiting berth.

“Carriers simply need [much] more tonnage as ships get stuck in congested ports in both the US and Asia,” maritime analyst Alphaliner said in an Aug. 4 report. “Some carriers reported that they needed at least 20 to 25 percent more fleet capacity to continue carrying the same amount of cargo.” And space remains tight despite the addition of significant capacity into the trans-Pacific. According to Alphaliner, 19.9 percent of the global container fleet is now deployed on the trans-Pacific, “a huge increase” of 30.6 percent year over year, including 30 extra loaders currently deployed. The number of idle container ships globally, Alphaliner, has fallen from 11 percent of the fleet a year ago to 2.5 percent currently, a figure that would only now reflect ships idled due to drydocking or maintenance.

In other words, all available vessel capacity is deployed, not to mention containers, which are taking longer to be returned and leaving chassis out on the street for longer. And given an import surge that continues to defy expectations, carriers such as MSC, Cosco, and the others simply put have less capacity than is needed to carry even contracted cargo. That is why simply blaming carriers in the face of loss of productivity across the end-to-end system and infrastructure challenges, is not an argument that holds up.

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

Peak season demand pushes Asia-US past \$20k/FEU

And as fears grow of further Covid outbreaks leading to lockdowns in China, analysts believe there may be further short-term rate rises. Peak season demand is adding to delays at already-congested container terminals at key US west coast ports LA and Long Beach, driving upwards pressure on ocean freight spot rates

to US\$20,000 per FEU and beyond, according to analysis by digital rates specialist Freightos. And as fears grow of further possible Covid outbreaks in China, raising concerns of lockdowns there and the unwelcome effect they would have on a logistics ecosystem already stretched past its limits, analysts believe there may be further short-term rate rises.

Judah Levine, research lead at Freightos, said “capacity stuck at bay only means more pressure on ocean rates, where container prices including required premium charges from Asia to the US West Coast climbed 5% to start the month, up to more than \$19k/FEU and more than \$20k/FEU to the East Coast”. He added: “As ocean freight peak season continues to heat up, congestion and delays at the ports of LA/Long Beach are on the rise once again. The amount of time that many container ships are spending waiting in a bay is a major contributor to the estimate that – even as demand continues to climb – it currently takes 25% more fleet capacity than usual to move the same volume of cargo.”

Non-stop demand and scarce capacity

Levine said “non-stop demand and scarce capacity made worse by delays are also keeping freight rates climbing”, adding: “Since last week, prices from Asia to the US West Coast, including typical premium surcharges, increased by 5% to more than \$19,000/FEU – more than seven times their level a year ago – with East Coast rates hitting an astounding \$20,804/FEU.” Figures from Freightos and its FBX01 Daily container shipping spot prices index indicate that Asia-US West Coast prices increased 5% in the past week to \$19,237/FEU – more than seven times (+619%) seven times their level the same time last year. And Asia-US East Coast prices climbed 6% to \$20,804/FEU – more than six times (+543%) the level of spot rates for this week last year. The rates reported and compared in the weekly report are FBX’s real-time daily rates – based on current rates being used by global logistics providers – to create weekly averages for Tuesday of each week.

Dismay among shippers

Levine highlighted that “many US importers have had enough, including one home furnishings importer who filed a claim against several ocean carriers with the Federal Maritime Commission (FMC) this week”. He said the claim accuses the carriers of not honouring the terms of long-term contracts in order to push importers to the spiking spot market, and of possible collusion. In addition to considering the claim, the FMC is also looking into the legality of some surcharges introduced by carriers, Levine highlighted. “And as logistics disruptions caused by the recent coronavirus outbreak in Vietnam continue, concerns are growing about upticks in infections in China, and the possible crisis lockdowns there could cause for a logistics ecosystem already stretched past its limits.”

Higher likelihood for increases

In a monthly analysis of container shipping prices, container shipping analyst Lars Jensen, CEO of Vespucci Maritime, observed that “the increases in freight rate levels appear to be virtually without end”, noting that instead of any likely respite from the current very high rate levels, the balance of risk factors are leaning towards a higher likelihood for increases in the short-term than decreases – although long-term price drops are inevitable.

From an overall market perspective, he noted that the combined Freightos Baltic Index (FBX) was up 400% at the end of July 2021 versus end-July 2020, describing such increases, and rate levels as “far beyond anything ever seen in container shipping”. He added: “As such it is also clear that the question becomes one of when, not if, the rate levels will come down again. The sheer level of profitability will entice the investment in added capacity for existing players, especially niche players with a desire to grow. It will also open the door for new entrants, as already seen in the Pacific trade.”

China concerns

But in the short term, he said “the largest risk right now appears to be the possibility of further restrictions being implemented in China to prevent a spread of the Delta variant of the virus. This is what caused the partial shut-down of the port of Yantian in June leading to a market impact twice the size of the Suez blockage – and with ripple effects still actively impacting the market.” Jensen added: “Over the past days the number of local cases in China appears to be growing, and any impact on other major port cities would significantly impact the supply chains as well. Hence, unfortunately, the current short-term outlook is not for an abatement of the very high rate levels. Instead, the risk elements are leaning towards a higher likelihood for increases than decreases.”

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

Newbuild container prices set to stabilise later this year

Production of newbuild containers soars, but Drewry predicts that prices will peak in the third quarter. Prices of dry freight shipping containers have doubled over the past year to reach historic highs but will moderate over the next few years, according to Drewry’s recently published Container Census & Leasing Annual Review and Forecast 2021/22.

“Pricing has been driven by soaring demand for newbuild containers as shipping lines and lessors have been seeking to rebuild fleets in the face of chronic equipment availability due to widening disruption across the container supply chain,” said John Fossey, Head of Container Equipment & Leasing Research at Drewry. “But also increased input costs, particularly for Corten steel and flooring materials have also played a part. We expect dry box prices to peak in the third quarter and to soften thereafter, easing further over subsequent years as trade normalises.”

Dry box newbuild prices reached their highest level since 2011 by the fourth quarter, with an increase of 75 percent over the previous quarter. The 40ft high cube containers breached the US\$6,500 threshold, more than doubling over the year, to reach their highest value since Drewry started monitoring container equipment prices in 1998. Newbuild container output has soared through the first six months of 2021, with China dry box output climbing 235 percent YoY to three million teu and reefer production more than doubling to 260,000.

Drewry expects full-year production to reach 5.2 million teu, representing a 67 percent YoY rise. The main buyers of this equipment have been lessors, accounting for 68 percent of newbuild purchases. But Drewry expects carriers to invest more in their own container pools over the near term given their much-improved levels of profitability. In sharp contrast, reefer and tank container prices changed little over 2020, but rallied in the first six months of 2021, up 6.5 percent and 40 percent YoY, respectively, in Q2. Prices of these specialist container types have different cost drivers to dry containers and are expected to continue rising although at a moderate pace over the next few years, says Drewry.

Despite record newbuild output, insatiable demand for equipment raised utilisation of the leased fleet across all equipment types to over 99 percent by the second quarter of 2021, its highest level on record. This drove dry box LTL per diem rates to their highest level in 10 years, doubling over the year, bringing investment cash returns (ICRs) back to pre-pandemic levels. Fossey said: “Looking ahead, dry box per diems are forecast to rally 65% in 2021, the steepest rise since Drewry started recording lease rates in 1990. This acceleration will outpace that of newbuild prices as the lagging effect means that lease rates will stay higher for longer, lifting ICRs further. But thereafter we expect some softening of returns.”

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 30 Jul 2021	Current Index 6 Aug 2021
Comprehensive Index			4196.24	4225.86
Service Routes				
Europe (Base port)	USD/TEU	20%	7395	7418
Mediterranean (Base port)	USD/TEU	10%	6991	7042
USWC (Base port)	USD/FEU	20%	5518	5555
USEC (Base port)	USD/FEU	7.50%	10067	10167
Persian Gulf and Red Sea (Dubai)	USD/TEU	7.50%	3553	3584
Australia/New Zealand (Melbourne)	USD/TEU	5.00%	3406	3527
East/West Africa (Lagos)	USD/TEU	2.50%	8102	8128
South Africa (Durban)	USD/TEU	2.50%	4873	5062
South America (Santos)	USD/TEU	5.00%	9720	9772
West Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	277	274
East Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	277	273
Southeast Asia (Singapore)	USD/TEU	7.50%	861	866
Korea (Pusan)	USD/TEU	2.50%	189	189

สรุปรายงานประจำสัปดาห์ ในภาพรวมปริมาณการขนส่งสินค้าจากจีนยังคงอยู่ในระดับสูง โดยอัตราค่าระวางในหลายเส้นทางปรับเพิ่มขึ้น สำหรับเส้นทางยุโรป จากผลกระทบของการกลับมาระบาดของไวรัสในยุโรป ทำให้มีความต้องการนำเข้าสินค้าหลายประเภทในปริมาณสูง ซึ่งปัญหาความหนาแน่นของท่าเรือจากสภาพอากาศแปรปรวนยังคงเป็นปัญหา ส่วนในเส้นทางสหรัฐอเมริกา พบว่าความต้องการสินค้ากำลังเข้าสู่ช่วง Peak Season ทำให้การขนส่งค่อนข้างผันผวนสูง ซึ่งจากปัญหาการขาดแคลนคนขับรถบรรทุก และตู้คอนเทนเนอร์นับเป็นปัจจัยลบต่อการขนส่ง ในขณะที่เส้นทางออสเตรเลีย การกลับมาระบาดของไวรัสทำให้การหมุนเวียนตู้ในท่าเรือบางท่าพบปัญหาไม่สามารถหมุนเวียนตู้ได้เพียงพอ ส่วนเส้นทางญี่ปุ่นพบว่า Demand และ Supply ยังคงที่ และสุดท้ายเส้นทางอเมริกาใต้ มีปริมาณความต้องการสินค้าจำเป็นในการดำรงชีพ และอุปกรณ์ทางการแพทย์จำนวนมาก ทำให้ระวางเรือในเส้นทางค่อนข้างแน่น