

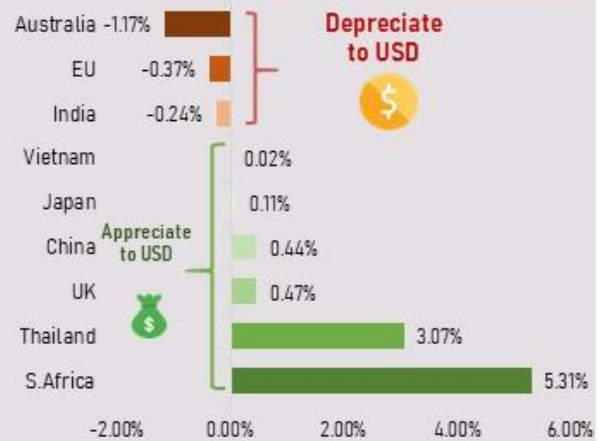
# Weekly Briefing (21 Feb 2022)



## 01 THB rate / currencies

USD	EUR	GBP	AUD
32.18	36.45	43.74	23.11
CNY	JPY	INR	VND
5.09	0.28	0.43	0.0014

## 02 Exchange rate trend to USD (YTD)



## 03 Crude Oil price & Gold (7 - 11 Feb 2022)

Oil	OPEC	Brent	WTI
USD/Barrel	94-96	92-96	91-95



Gold	1,856 - 1,903 USD/Ounces
------	--------------------------



## 04 Freight Index (SCFI Comprehensive Index)



Freight Index (SCFI Comprehensive Index)
11 February 2022
4,980.93
18 February 2022
4,946.01
<b>-34.92</b>

## 05 Weekly Top's Stories

รายละเอียด  
ข่าว/บทความ



1. เดือนระวังเทขาย “เงินบาท” ทำกำไร “กรุงศรี” จับตาวิกฤตยูเครน  
รายละเอียดเพิ่มเติม : <https://bit.ly/3BDVMM>
2. The U.S. Import Surge Is Skipping the Train  
รายละเอียดเพิ่มเติม : <https://on.wsj.com/3sTtSlb>
3. Ship Backup Off Port of Charleston Swells to 30 Vessels  
รายละเอียดเพิ่มเติม : <https://on.wsj.com/3h3zp34>

# การอัปเดตค่าระวางเรือประจำสัปดาห์

## สัปดาห์ที่ 7 พ.ศ. 2565



**สรุปค่าระวางเรือประจำสัปดาห์**

"หมายเหตุ: อัตราค่าระวางที่ปรากฏเป็นอัตราฐานของสายเรือที่ประกาศเป็นทางการ ซึ่งอาจต่ำกว่าอัตราที่มีการเรียกเก็บจริงจากผู้ส่งออก"

CONTAINER ALL IN FREIGHT RATE (DRY)

ROUTE	SIZE		Low Sulphur Surcharge (LSS)	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand - Shanghai	900	1,600	Subject to ISOCC USD 46/TEU, USD 92/FEU	Effective till 28-Feb-2022
Thailand - Qingdao				
Thailand - Hong Kong	700	1,300		
Thailand - Japan (Main Port)	650	1,300		
Thailand - Kaohsiung	900	1,700		
Thailand - Klang	650	1,200	Subject to ISOCC USD 27/TEU, USD 53/FEU	
Thailand - Jakarta	650	1,200		
Thailand - Ho Chi Minh (Cat Lai)	550	1,050		
Thailand - Singapore	600	1,250		
Thailand - Manila (North & South)	800	1,500		
	Subject to CIC at destination			
Thailand - Jebel Ali	3,900	6,800	Subject to ISOCC USD 90/TEU, USD 180/FEU War Risk Surcharge: USD 35/TEU, USD 70/FEU	
Thailand - South Korea (Busan)	600	1,200	LSS: USD 100/TEU, USD 200/FEU	
Thailand - South Korea (Incheon)	700	1,400		
Thailand - Nhava Sheva	4,100	6,100	ISOCC: USD 71/TEU, USD 142/FEU	
Thailand - Melbourne	4,000-4,050	8,000-8,100	FAF: USD 134/TEU, USD 268/FEU	
Thailand - Sydney				
Thailand - Durban / Cape Town	4,200	7,400	Subject to ISOCC USD 150/TEU, USD 300/FEU	
	Subject to SCMC USD 30/BL			
Thailand - Europe (Main Port)	8,200	14,300	ISOCC: USD124/TEU, USD 248/FEU PSS: USD500/TEU, USD1,000/FEU	
	Subject to ENS USD 30/BL			
Thailand - US West Coast	Standard Rate: 10,000	Standard Rate: 12,650/13,300		
Thailand - US East Coast	Standard Rate: 13,360	Standard Rate: 16,700/17,500		
	Subject to Panama Low Water USD 30-60/Container			

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

สถานการณ์ค่าระวางในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ค่าระวางในเส้นทางเอเชียมีการปรับเพิ่มขึ้นในบางเส้นทาง โดยเส้นทาง Shanghai ค่าระวางตู้ 20' ปรับเพิ่มขึ้น 50 USD/20' ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 900 USD/TEU และ 1,600 USD/FEU เส้นทาง Klang ค่าระวางคงที่อยู่ที่ 650 USD/TEU และ 1,200 USD/FEU เส้นทาง Hong Kong ค่าระวางคงที่อยู่ที่ 700 USD/TEU และ 1,300 USD/FEU และเส้นทาง Japan ค่าระวางคงที่อยู่ที่ 650 USD/TEU และ 1,300 USD/FEU สำหรับเส้นทาง Durban ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 50 USD/TEU และ 100 USD/FEU ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ 4,200 USD/TEU และ 7,400 USD/FEU สถานการณ์เส้นทางเอเชีย พบว่าปัญหาเรื่องตู้ขาดแคลนเริ่มมีทิศทางดีขึ้น ยกเว้นเส้นทางเกาหลี ที่อาจยังคงพบปัญหา ในขณะที่ระวางเรืออยู่ในระดับที่สามารถรองรับได้ แต่ยังคงพบปัญหาเรือล่าช้า

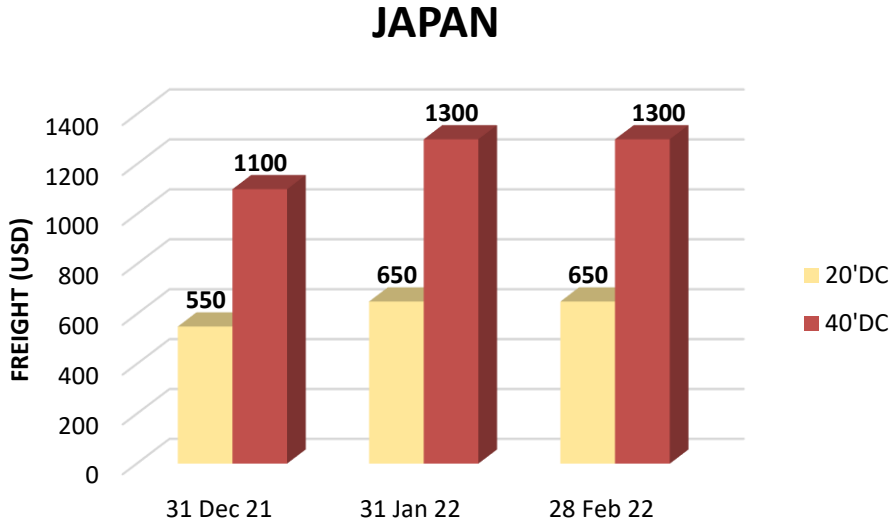
ส่วนเส้นทางออสเตรเลีย ค่าระวางปรับเพิ่มขึ้น 150 USD/TEU และ 300 USD/FEU ทำให้ค่าระวางอยู่ที่ระหว่าง 4,000-4,050 USD/TEU และ 8,000-8,100 USD/FEU ในขณะที่ เส้นทาง Europe ค่าระวางคงที่อยู่ที่ 8,200 USD/TEU และ 14,300 USD/FEU โดยมีการปรับเพิ่มขึ้นของค่า LSS และยังคงมีการเรียกเก็บค่า PSS ซึ่งสถานการณ์ขณะนี้สถานการณ์ตู้เริ่มคลี่คลาย แต่ยังคงพบปัญหาเรือล่าช้า และระวางเรือที่อาจสามารถรับจองระวางได้ช่วงกลางเดือนกุมภาพันธ์เป็นต้นไป

ส่วนเส้นทางสหรัฐอเมริกา ช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ค่าระวางคงที่ทั้งฝั่ง West Coast และ East Coast โดยค่าระวางฝั่ง West Coast อยู่ที่ 10,000 USD/TEU, 12,650 USD/40'DC และ 13,300 USD/40'HQ ในขณะที่ค่าระวางฝั่ง East Coast คงที่อยู่ที่ 13,360 USD/TEU, 16,700 USD/40'DC และ 17,500 USD/40'HQ สถานการณ์ปัจจุบันยังคงพบปัญหาการระวางเรือเต็ม และปัญหาความหนาแน่นบริเวณท่าเรือปลายทาง โปรดตรวจสอบข้อมูลก่อนการจอง และวางแผนการจองล่วงหน้า

**CONTAINER FREIGHT RATE (REEFER)**

ROUTE	SIZE		Bunker Surcharge / Low Sulphur Surcharge	Remark
	USD/20'	USD/40'		
Thailand-Hong Kong	-	2,500	USD 138/FEU	Effective till 28-Feb-2022
Thailand-Shanghai				
Thailand-Japan (Tokyo, Yokohama)	2,100	2,400	USD 65/TEU, USD 130/FEU	
Thailand-EU (Main Ports) (DEHAM, NLRTM, FRLEH)	9,000	13,000	OBS: USD 305/TEU, USD 610/FEU	
London Gateway / Southampton	10,000	14,000		

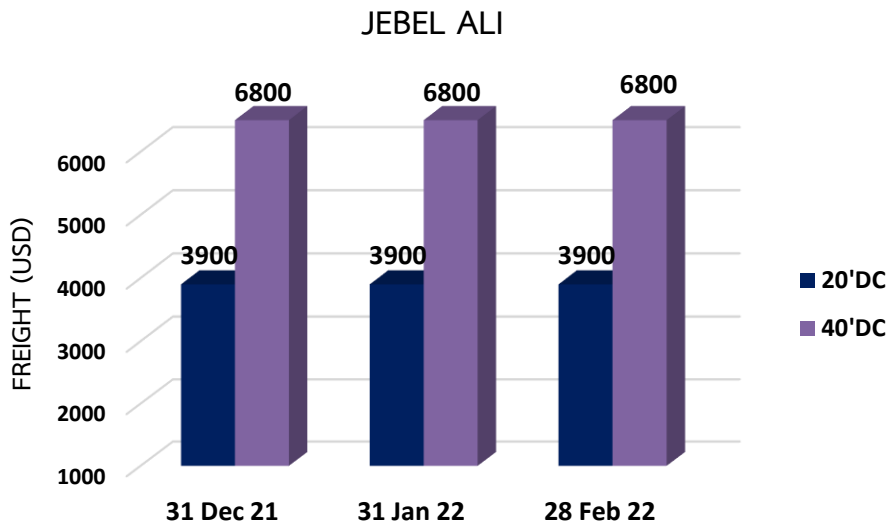
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง **ไทย-ญี่ปุ่น** เดือน ธ.ค. ปี 2564 ถึง ก.พ. ปี 2565



Subject to Low Sulphur Surcharge (Dec.21): USD 34/TEU และ USD 69/FEU

(Jan.-Feb.22): USD 46/TEU และ USD 92/FEU

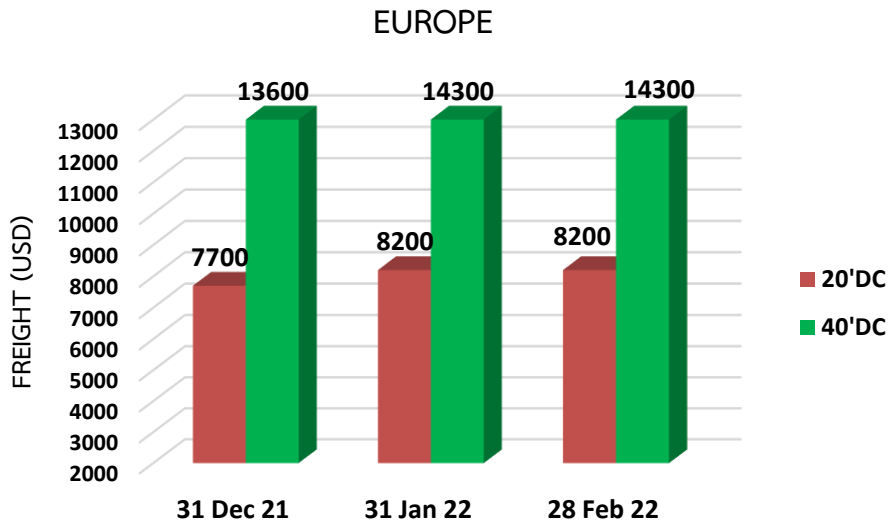
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง **ไทย-Jebel Ali** เดือน ธ.ค. ปี 2564 ถึง ก.พ. ปี 2565



Subject to

- Low Sulphur Surcharge (Dec. 21): USD45/TEU และ USD90/FEU  
(Jan. 22): USD67/TEU และ USD134/FEU  
(Feb. 22): USD90/TEU และ USD180/FEU
- War Risk Surcharge: USD35/TEU และ USD70/FEU

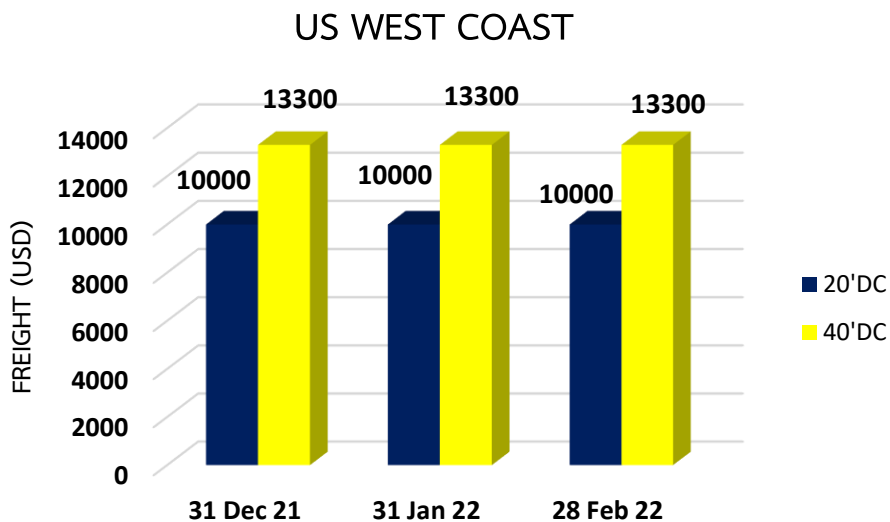
กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง **ไทย-ยุโรป** เดือน ธ.ค. ปี 2564 ถึง ก.พ. ปี 2565



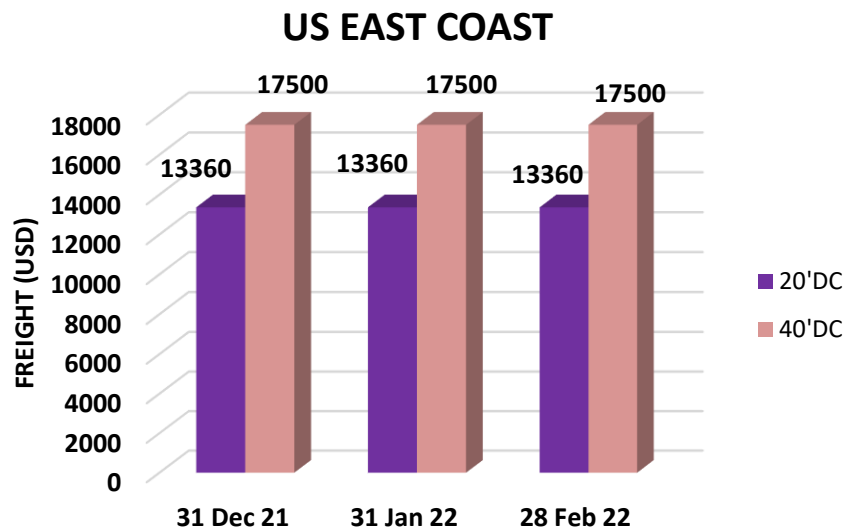
Subject to

- ISOCC (Dec.21): USD71/TEU, USD142/FEU  
(Jan. 22): USD106/TEU, USD212/FEU  
(Feb.22): USD124/TEU, USD248/FEU
- ENS: USD30/BL
- PSS: USD500/TEU, USD1,000/FEU

กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง **ไทย-สหรัฐอเมริกา West Coast** เดือน ธ.ค. ปี 2564 ถึง ก.พ. ปี 2565



กราฟเปรียบเทียบอัตราค่าระวางเรือตู้ 20 และ 40 ฟุต  
ในเส้นทาง ไทย-สหรัฐอเมริกา East Coast เดือน ธ.ค. ปี 2564 ถึง ก.พ. ปี 2565



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

**รวบรวมประกาศสำคัญจากสายเรือ**

**สายเรือ Sealand**

- ประกาศแจ้งปรับการเรียกเก็บค่า Environmental Fuel Fee (EFF) สำหรับทุกเส้นทาง โดยเรียกเก็บในอัตรา USD 74/TEU และ USD 147/FEU และสำหรับตู้ Reefer เรียกเก็บในอัตรา USD 111/20'RF และ USD 221/40'RF โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2565

**US importers negotiate trans-Pacific service contracts with far less leverage**

As the first in-person TPM in three years' approaches, logistics teams at US importers find themselves with dramatically less leverage in annual trans-Pacific service contracts and little sense when the balance of power with container lines will shift their way.

The signs that container lines were gaining the upper hand were starting to materialize before the pandemic reached US shores. Ahead of TPM20, which was canceled amid COVID-19 safety concerns, container lines were growing resistant to major expansions of minimum quantity commitments (MQCs), having already gotten a taste of their pricing power in the 2019-2020 cycle. Weeks before TPM20 was canceled, carriers were confident they could push rate levels significantly. But with uncertainty about what the pandemic held for demand, carriers and shippers agreed to rate levels on par with the prior cycle: \$1,300 to \$1,400 per FEU to the West Coast and \$2,300 to \$2,400 to the West Coast.

Two years later, the trans-Pacific service contract environment is radically different. Most logistics managers are in the toughest negotiation cycle of their careers, according to conversations with more than a dozen importers. Few, if any, importers are securing their desired minimum quantity commitments from carriers, forcing them to lean more on non-vessel-operating common carriers (NVOs) and to seek contracts with

new carriers. Some importers have found that carriers only want the parts of their business that work for their network — or none of it at all.

The timing couldn't be worse. US demand for Asia imports remains strong, with retailers expecting their volumes to rise 1.5 percent in the first half of the year over 2021, Global Port Tracker said Feb. 9. The C-suite's focus on the supply chain isn't letting up even as the pandemic begins to ease in North America, nor is the risk to logistics managers' employment if they find themselves to blame for lost sales, higher costs, or inability to access capacity.

#### Running out of space and time

The fears of logistics managers not securing needed space are spurring some to take the novel step of committing greater volumes to carriers than they think they will need. That makes some sense given low ocean schedule reliability and having been burned over the past year by not getting contracted cargo honored — whether because congestion resulted in voided sailings or if higher-paying spot cargo was prioritized at their expense. But such over-estimating, similar to the impact of phantom bookings, has a downside in making it harder for carriers to accurately forecast how much capacity they'll need to deploy — eliciting a shrug from some frustrated shippers.

Getting MQC space is paramount in this negotiation cycle, and it is coming with a higher price. The window is over for mid-size retailers to secure space at \$6,000 to \$8,000 TEU per FEU from Asia to the US West. Only importers viewed as “good” partners that were able to sign in late 2021 and early 2022 obtained such deals. With contracts for preferred customers locked in or nearly completed, carriers have more leverage to demand higher rates from second-tier customers versus rates that were quoted just weeks ago. That is creating a dynamic in which importers say rates offered by some carriers are quickly escalating, Jack Chang, managing director of NVO JUSDA, told JOC.com. “Rates are going higher each month. It seems like the rates are going up \$1,000 per month,” Chang said last month.

The important fine print is changing, too. Importers say carriers are pushing more language that penalizes them if they don't deliver on MQCs. Container lines tell JOC.com that the days of granting favored customers at least 15 days of free storage time on the docks — and as much as 30 days for the largest retailers — are over.

Carriers in general are focusing on smaller groups of core customers. Maersk, for example, is shifting more volumes from spot to contract, telling investors Feb. 9 that long-term contracts made up 65 percent of its business last year, up from just half in 2020. The carrier says it expects about 7 million TEU to be carried on long-term contracts in 2022, with 1.5 million to 1.7 million FEU on multi-year contracts.

Then there is the matter of getting container lines to agree to handle inland point intermodal (IPI) freight. Shippers tell JOC.com that carriers are less willing to take IPI cargo that doesn't work with their networks. That's forcing importers to take greater control of their landside delivery in new ways, from transloading to sharing space with domestic manufacturers on less-than-truckload services.



### Capacity relief in 2023?

It is natural for shippers to take heart that a major injection of new capacity in 2023 will loosen the market. The order of new container ship tonnage in relation to the existing fleet in 2020 hit the highest point in five years, at 25.1 percent, according to an IHS Markit analysis of the orderbook. For context, the ratio was over 50 percent in 2007 before the financial crisis, when carriers felt the strains of overcapacity due to less robust volume growth than forecast. As of August 2021, the ratio between tonnage on order to existing fleet had dipped to 22.7 percent.

But new International Maritime Organization (IMO) rules will force container lines to further reduce emissions, and without a breakthrough in alternative fuel development, the only option available is to sail slower. And that will take more ships to support services — possibly as much as 25 percent more deployed capacity, according to some estimates, said Thorsten Meincke executive board member for air and ocean freight at DB Schenker.

In a January JOC.com commentary, P.T. Chen, chair of Wan Hai Lines, said he also sees deployed capacity being curbed by the IMO's regulatory indices tightening how much emissions vessels can release per ton mile. The tighter standards "will leave the industry without much choice but to delete old tonnage that would have been phased out during 2020–21 but continued sailing due to strong demand and record-high container freight rates. The comparatively higher level of scrapping activity from 2022 on should offset the orderbook substantially and minimize anxieties about overcapacity from newbuild deliveries." Minimizing anxiety for carriers, that is.

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

### **Elevated demand sees Matson transpacific loops become its busiest trade**

US domestic and transpacific carrier Matson says it expects the elevated demand for its express sailings from China to continue "most of the year", as shippers look for reliability in their supply chains Matson chairman and CEO Matt Cox says the company's three transpacific loops continue to sail fully laden with premium-rated cargo from shippers avoiding the severe delays plaguing major carriers.

Driven by the spectacular returns from its CLX and CLX+ loops connecting China with its Marine Matson Terminal at Long Beach, with one service also calling at Oakland, revenue soared 60% last year on the previous year, to \$3.13bn, taking net income to \$927m, from \$193m the year before. "Our China service continued to see significant demand for its expedited ocean services as volume for e-commerce, garments and other goods remained elevated," said Mr Cox. He said supply chain congestion "remains the current issue" in the transpacific tradelane and, despite the higher contract rates being agreed with the main players, Matson's strategy "continued to be skewed towards the spot market". He was also confident about demand holding up when normalisation returned to the markets.

"Every customer at some point has production problems, has a late order, has something that happens in their supply chain that causes them to require expediated treatment," said Mr Cox. Matson's liftings last year increased 17% on 2020, to 928,200 teu, with China volumes soaring 55%, to 184,800 teu. Moreover, carryings on the three Chinese loops exceeded Matson's hitherto main trade with Hawaii, which itself increased

8.2%, to 157,600 teu. Mr Cox said: “In our domestic ocean tradelanes, we continued to see strong demand, with higher year-over-year volumes compared with the pandemic-reduced volumes.

“In Hawaii, we experienced elevated westbound freight demand, as the state’s tourism and economy continued to rebound from pandemic lows and the slowdown in tourism at the beginning of the quarter.” And he added that he was “cautiously optimistic” of further economic recovery in Hawaii this year, due to increasing tourism and an improving employment rate. According to Alphaliner data, Matson is the 26<sup>th</sup>-ranked carrier by capacity, with a fleet of 27 containerships, for a capacity of 63,665 teu. Of these, eight ships are chartered-in, but the company said although their daily hire costs had increased, compared with the highly elevated rates on the Chinese loops where the vessels are deployed, it had “only a marginal” impact on voyage results. This year, Matson has budgeted \$15m-\$20m for LNG retrofitting on owned vessels and up to \$65m for LNG retrofits on some of its other ships, which it said could take five months per vessel to complete.

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

### Feeder ship frenzy putting even more pressure on supply chains

Global feeder operators are having their heads turned by huge offers for their owned tonnage and chartered-in ships from cash-rich ocean carriers and start-up liner companies. Indeed, the increased cost of maritime services has given rise to yet another forwarder setting up its own carrier. The flexible business models of the traditionally asset-light feeder sector are being forced to change as containership owners demand enormous daily hire rate increases and much longer time-charter periods for vessel extensions.

European feeder operators such as Unifeeder and BG Freight, with respectively, according to Alphaliner data, 85% and 100% of their fleet chartered, face a continuous struggle to keep hold of their tonnage. Notwithstanding the weekly scramble to cover the volume contracts of their ocean carrier clients, feeder operators find themselves unable to cover the flood of ad-hoc cargo on the market as a consequence of shipping line alliances skipping ports and overlanded containers waiting weeks for carriage to final destination ports. But according to one North European feeder contact, its carrier customers are “not playing ball” on new tender negotiations. “They have offered us an increase for this year, but it is nowhere near enough to cover our extra charter costs, and they are still not prepared to compensate us for the long delays getting worked at the hub ports,” he told *The Loadstar*.

Another contact said he feared that, with a chronic shortage of feeder tonnage available and owners getting “crazy” offers for short-term fixtures, that its networks would have to be cut dramatically if the situation did not improve. “The lines will suffer as well, as they won’t get their relays carried out promptly. But considering the dire liner schedule reliability at the moment, perhaps that will not be a big problem for them,” he said.

Nevertheless, shipper-owned boxes and specialist units, such as tank containers that feeder operators carry as a ‘top up’ to their base feeder traffic, will suffer if feeder networks are reduced. Meanwhile, entrepreneurial carriers, encouraged by the explosion in freight rates for Asian exports to the US and Europe of 1,000% or more – and with shippers desperate to get their product to market – have turbocharged the smaller-size vessel charter market to new records. And brokers confirmed yesterday that US carrier Pasha

Hawaii has taken on charter the 2,756 teu *X-Press Mekong* from the feeder company's parent, Sea Consortium, at a new record for the sector of \$175,000 a day, netting the owner a mind-boggling \$10.5m for just 60 days' hire.

The Hawaii-based Jones Act carrier has previously been the source of several other record-breaking charter fixtures on the transpacific, linking its deals to services provided on behalf of retailer Costco. Elsewhere a stream of ad-hoc liner services has been launched from Asia to Europe in the past year, deploying small container tonnage as well as multi-purpose vessels. These include the resurrection of the iconic Ellerman City Liners brand into the UK by forwarder Uniserve and a service to Italian ports by the RifLine Italy-based subsidiary Kalypso Compagnia di Navigazione.

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

ตารางสรุปอัตราค่าระวางจากเอเชียไปเส้นทางต่างๆ อ้างอิงจาก Shanghai Containerized Freight Index (SCFI)

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

Description	Unit	Weighting	Previous Index 11 Feb 2022	Current Index 18 Feb 2022
Comprehensive Index			4980.93	4946.01
Service Routes				
Europe (Base port)	USD/TEU	20%	7677	7652
Mediterranean (Base port)	USD/TEU	10%	7435	7416
USWC (Base port)	USD/FEU	20%	8054	8117
USEC (Base port)	USD/FEU	7.50%	11022	10870
Persian Gulf and Red Sea (Dubai)	USD/TEU	7.50%	3518	3518
Australia/New Zealand (Melbourne)	USD/TEU	5.00%	4602	4515
East/West Africa (Lagos)	USD/TEU	2.50%	7244	7174
South Africa (Durban)	USD/TEU	2.50%	6162	6140
South America (Santos)	USD/TEU	5.00%	9261	9093
West Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	310	317
East Japan (Base port)	USD/TEU	5.00%	305	291
Southeast Asia (Singapore)	USD/TEU	7.50%	1465	1403
Korea (Pusan)	USD/TEU	2.50%	407	404

สรุปรายงานประจำสัปดาห์ พบว่าภาพรวมตลาดการขนส่ง และค่าระวางค่อนข้างคงที่เช่นเดียวกับสัปดาห์ที่ผ่านมา โดยในเส้นทางยุโรป ตลาดมีความต้องการนำเข้าสินค้าทุกประเภท รวมถึงอุปกรณ์ป้องกันไวรัสในปริมาณสูง ในขณะที่ความหนาแน่นภายในท่าเรือยังคงเป็นปัญหาสำคัญ ส่วนในเส้นทางสหรัฐอเมริกา พบว่าความต้องการขนส่งสินค้าทุกประเภทยังคงอยู่ในปริมาณสูง ในขณะที่ระบบการรับ และกระจายสินค้ายังคงมีประสิทธิภาพต่ำ เนื่องจากการระบาดของไวรัส ซึ่งส่งผลให้เกิดความหนาแน่นการกองเก็บของตู้ และการหมุนเวียนตู้ในท่าเรือที่มีประสิทธิภาพต่ำ สำหรับเส้นทางออสเตรเลีย พบว่าความต้องการสินค้าจำเป็นทุกประเภทอยู่ในปริมาณสูงเช่นเดียวกับเส้นทางอื่นๆ ในขณะที่ปริมาณระวางเรือค่อนข้างตึงตัว สำหรับเส้นทางญี่ปุ่นพบว่าโดยทั่วไปปริมาณการขนส่งยังคงที่ ซึ่งตลาดเป็นไปในทิศทางที่ดี และสุดท้ายเส้นทางอเมริกาใต้ ที่มีการยกระดับการควบคุมเรื่องไวรัส ทำให้ความต้องการสินค้าทุกประเภท รวมถึงอุปกรณ์ทางการแพทย์ มีปริมาณสูง ในขณะที่ความต้องการระวางเรือไปในเส้นทางอยู่ที่ราว 95% ส่วนค่าระวางมีการปรับลดลง