REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2021/1930 DELLA COMMISSIONE

dell'8 novembre 2021

che istituisce un dazio antidumping definitivo e riscuote definitivamente il dazio provvisorio istituito sulle importazioni di legno compensato di betulla originario della Russia

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (UE) 2016/1036 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2016, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri dell'Unione europea ([1]) («il regolamento di base»), in particolare l'articolo 9, paragrafo 4,

considerando quanto segue:

1. PROCEDURA

1.1. Apertura

(1) Il 14 ottobre 2020 la Commissione europea («la Commissione») ha aperto un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni di legno compensato di betulla originario della Russia («il paese interessato») sulla base dell'articolo 5 del regolamento di base. La Commissione ha pubblicato un avviso di apertura nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* («l'avviso di apertura»).

(2) La Commissione ha aperto l'inchiesta a seguito di una denuncia presentata il 31 agosto 2020 dal Consorzio Woodstock («il denunciante»). La denuncia è stata presentata per conto dell'industria dell'Unione di legno compensato di betulla ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base. La denuncia conteneva elementi di prova dell'esistenza del dumping e del conseguente pregiudizio notevole sufficienti a giustificare l'apertura dell'inchiesta.

1.2. Modifica dell'avviso di apertura

(3) Nell'avviso di apertura è stata inavvertitamente omessa la parte concernente la procedura di valutazione dell'interesse dell'Unione. Sebbene tale omissione non pregiudichi il diritto delle parti interessate di presentare osservazioni in merito all'interesse dell'Unione, è stato ritenuto opportuno ovviare a tale omissione per una questione di trasparenza procedurale. L'avviso di apertura è stato pertanto modificato l'11 dicembre 2020 ([2]).

1.3. - Registrazione

(4) Poiché non sono state rispettate le condizioni di cui all'articolo 14, paragrafo 5 bis, del regolamento di base, le importazioni del prodotto in esame non sono state sottoposte a registrazione. Nessuna delle parti ha presentato osservazioni a tale riguardo.

1.4. Misure provvisorie

(5) Conformemente all'articolo 19 bis del regolamento di base, il 12 maggio 2021 la Commissione ha trasmesso alle parti una sintesi dei dazi provvisori proposti e il calcolo dettagliato dei margini di dumping e dei margini adeguati per eliminare il pregiudizio arrecato all'industria dell'Unione. Una parte ha presentato osservazioni valide che sono state prese in considerazione.

(6) L'11 giugno 2021 la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di legno compensato di betulla originario della Russia con il regolamento di esecuzione (UE) 2021/940 della Commissione ([3]) («il regolamento provvisorio»).

([1]) GU L 176 del 30.6.2016, pag. 21.
([2]) GU C 428 dell'11.12.2020, pag. 27.
([3]) Regolamento di esecuzione (UE) 2021/940 della Commissione, del 10 giugno 2021, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di legno compensato di betulla originario della Russia (GU L 205 dell'11.6.2021, pag. 47).

(7) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° luglio 2019 e il 30 giugno 2020 («il periodo dell'inchiesta»). L'analisi delle tendenze utili per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2017 e la fine del periodo dell'inchiesta («il periodo in esame»).

1.5. **Fase successiva della procedura**

(8) In seguito alla divulgazione dei fatti e delle considerazioni principali in base ai quali è stato istituito un dazio antidumping provvisorio («divulgazione provvisoria delle informazioni») i denuncianti, gli altri produttori dell'Unione, i produttori esportatori inclusi nel campione, due produttori esportatori non inclusi nel campione e varie altre parti interessate hanno presentato osservazioni scritte in merito alle risultanze provvisorie.

(9) Le parti che ne hanno fatto richiesta hanno avuto la possibilità di essere sentite. Si sono svolte audizioni con i tre produttori esportatori inclusi nel campione, due produttori esportatori non inclusi nel campione, un produttore dell'Unione non incluso nel campione, i denuncianti e diciassette importatori e utilizzatori.

(10) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, Sveza Group ha presentato una richiesta di divulgazione supplementare sostenendo che la divulgazione provvisoria delle informazioni non era sufficientemente dettagliata e non conteneva spiegazioni su una serie di punti riguardanti il calcolo del margine di dumping e le statistiche sulle importazioni. Contrariamente a quanto affermato nella domanda e come spiegato nella sua risposta del 21 giugno 2021, la Commissione ha ritenuto che la divulgazione provvisoria delle informazioni, compresa la comunicazione preventiva specifica della società, fornisse una serie completa di informazioni che consentivano alla società di presentare osservazioni sulla divulgazione provvisoria delle informazioni e di esercitare i suoi diritti di difesa.

(11) La Commissione ha continuato a raccogliere e a verificare tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle risultanze definitive. Per giungere a tali risultanze definitive, la Commissione ha esaminato le osservazioni presentate dalle parti interessate e, ove opportuno, ha riveduto le conclusioni provvisorie.

(12) La Commissione ha informato tutte le parti interessate dei fatti e delle considerazioni principali in base ai quali intendeva istituire un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di legno compensato di betulla originario della Russia («divulgazione finale delle informazioni»). Alle parti è stato concesso un periodo di tempo entro il quale potevano presentare osservazioni sulla divulgazione finale delle informazioni.

(13) Le osservazioni presentate dalle parti interessate sono state esaminate e prese in considerazione, ove opportuno, nel presente regolamento.

(14) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha ribadito che i suoi diritti di difesa non erano stati rispettati nella fase provvisoria, in quanto il calcolo del dazio antidumping provvisorio non era sufficientemente motivato. La Commissione ha ritenuto che la società fosse in grado di esercitare pienamente i suoi diritti di difesa sulla base delle informazioni che aveva ricevuto con la divulgazione provvisoria delle informazioni e la comunicazione preventiva. In ogni caso, la società ha avuto ampie possibilità di presentare osservazioni sulla comunicazione preventiva e sulle divulgazioni provvisoria e finale e in tutte queste occasioni ha presentato osservazioni che sono state debitamente esaminate nel presente regolamento. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

1.5.1. *Richiesta di sospensione dei dazi*

(15) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni diverse parti interessate hanno chiesto la sospensione delle misure antidumping a norma dell'articolo 14, paragrafo 4, del regolamento di base, sostenendo che sono intervenuti cambiamenti sul mercato dopo la fine del periodo dell'inchiesta.

(16) A tale riguardo la Commissione ha osservato di aver già chiesto di propria iniziativa il 18 agosto 2021, quindi prima della divulgazione finale delle informazioni, informazioni relative al periodo successivo all'inchiesta all'industria dell'Unione e alle altre parti interessate. La Commissione ha osservato che a tempo debito sarà presa una decisione se sia giustificata o no la sospensione delle misure ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 4.

1.5.2. *Richiesta di non riscuotere dazi provvisori*

(17) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Emiliana Imballagi, No-Nail Boxes e Industria compensati Moglia, utilizzatori e importatori di legno compensato di betulla, hanno chiesto alla Commissione di applicare l'articolo 10, paragrafo 2, del regolamento di base e di non riscuotere dazi provvisori sulle importazioni di legno compensato di forma quadrata a causa della mancanza di capacità dell'industria dell'Unione di fornire tale prodotto. La richiesta di Industria compensati Moglia comprendeva tutti i tipi di legno compensato di betulla a causa della generale mancanza di capacità dell'industria dell'Unione di soddisfare il consumo dell'Unione.

(18) Per quanto riguarda la presunta mancanza di capacità di approvvigionamento, la Commissione ha osservato, come stabilito al considerando 224, che il mercato dell'Unione può essere sufficientemente approvvigionato da varie fonti, tra cui l'industria dell'Unione e le importazioni dalla Russia. In considerazione del pregiudizio notevole accertato causato dalle importazioni oggetto di dumping dalla Russia e delle conclusioni di cui alla sezione 4.5, la Commissione ha stabilito che i dazi provvisori dovevano essere interamente riscossi e pertanto la richiesta è stata respinta.

1.6. **Campionamento**

(19) In assenza di osservazioni riguardanti il campionamento, sono stati confermati i considerando da 12 a 23 del regolamento provvisorio.

1.7. **Esame individuale**

(20) Per quanto riguarda le richieste di esame individuale di cui al considerando 24 del regolamento provvisorio, un produttore esportatore ha ribadito che la Commissione può effettuare l'esame individuale o, come ultima opzione, determinare un margine di pregiudizio individuale ([4]). Per tale valutazione sarebbero necessarie risorse limitate: la verifica si limiterebbe ai prezzi all'esportazione e l'analisi non è uguale a quella per il calcolo del margine di dumping. La parte ha inoltre sostenuto che la Commissione ha l'obbligo di effettuare l'esame individuale.

(21) A tal riguardo la Commissione ha osservato che l'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base non prescrive il calcolo del margine di pregiudizio individuale, in quanto stabilisce che «è (...) determinato *un margine di dumping individuale* per gli esportatori o i produttori» [corsivo aggiunto].

(22) Come spiegato al considerando 24 del regolamento provvisorio, tra le società che hanno richiesto un esame individuale, tre hanno presentato alla Commissione i questionari compilati entro il termine. Tuttavia la Commissione ha concluso che l'esame di tali richieste, anche nella fase finale dell'inchiesta, sarebbe stato indebitamente gravoso, in considerazione dell'elevato numero di produttori esportatori già inclusi nel campione e avrebbe impedito la tempestiva conclusione dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto deciso di non concedere l'esame individuale a nessuna delle società in questione.

1.8. **Periodo dell'inchiesta e periodo in esame**

(23) In assenza di osservazioni riguardanti il periodo dell'inchiesta e il periodo in esame, è stato confermato il considerando 28 del regolamento provvisorio.

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. **Argomentazioni riguardanti la definizione del prodotto**

(24) Come spiegato ai considerando 38 e 39 del regolamento provvisorio, un produttore russo, Segezha, ha sostenuto che la definizione del prodotto doveva essere estesa per includere non solo il legno compensato di betulla, ma anche il legno compensato di pino, di pioppo, di okoumé e di faggio. Ha argomentato che tali tipi di legno compensato e il legno compensato di betulla sono in concorrenza diretta e intercambiabili. In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, la stessa parte ha ribadito la sua richiesta, affermando che la Commissione non aveva analizzato le informazioni disponibili riguardanti il grado di sostituibilità, presentate dalle associazioni nazionali di altri tipi di legno compensato.

([4]) Si veda il documento t21.004885.

(25) La Commissione ha ricordato che, come già indicato al considerando 201 del regolamento provvisorio, le associazioni nazionali (di Francia, Italia e Spagna) che rappresentano i produttori di legno compensato di pioppo, di pino e di altri tipi, nelle loro osservazioni hanno evidenziato che i compensati realizzati con tipi di legno diverso costituiscono prodotti diversi che non possono essere considerati o raggruppati in un unico prodotto.

(26) La Commissione ha pertanto ribadito la sua posizione e ha respinto tale argomentazione, poiché i legni compensati di pino, di pioppo, di okoumé e di faggio non ha le stesse caratteristiche fisiche, tecniche e chimiche di base del legno compensato di betulla. Il fatto che materiali o prodotti alternativi possano essere utilizzati in alcune applicazioni, con un grado imprecisato di sostituibilità, non cambia la natura delle differenze fisiche, tecniche e chimiche tra il prodotto in esame e i prodotti oggetto dell'argomentazione.

2.2. **Argomentazioni riguardanti l'esclusione di un prodotto**

(27) Nella fase provvisoria un utilizzatore, Emiliana Imballaggi S.p.A., e due produttori esportatori russi, Sveza Group e Vlas Truda, hanno chiesto l'esclusione del legno compensato di betulla di forma quadrata con altezza e larghezza di cinque piedi (1 525 × 1 525 mm). Come esposto al considerando 37 del regolamento provvisorio, la Commissione ha respinto le richieste di esclusione.

(28) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, sono state ricevute ulteriori osservazioni riguardanti la decisione di respingere la richiesta di esclusione. In particolare, sono state espresse le argomentazioni seguenti: i) una differenza di forma è già una differenza in termini di caratteristiche fisiche e tecniche; ii) il legno compensato di forma quadrata e il compensato di forma rettangolare non sono intercambiabili, in quanto il compensato di forma quadrata non può essere utilizzato per applicazioni per le quali è necessario il compensato rettangolare e non può essere trasformato in compensato rettangolare; e iii) i produttori dell'Unione non fabbricano legno compensato di forma quadrata. Tali argomentazioni sono state ripetute da diverse parti dopo la divulgazione finale delle informazioni. Anche Emiliana Imballagi e No-Nail Boxes, utilizzatori di legno compensato di betulla, hanno sostenuto l'interesse dell'Unione come base per l'esclusione, senza la quale non sarebbe garantita la sostenibilità economica delle attività degli utilizzatori (ad esempio, i produttori di scatole di legno pieghevoli e di casse).

(29) La Commissione ha confermato la propria decisione iniziale secondo la quale il legno compensato di forma quadrata non può essere escluso dalla definizione del prodotto, in quanto nonostante le differenze di dimensioni e forma ha le stesse caratteristiche fisiche, tecniche e chimiche di base del legno compensato di forma rettangolare. Per quanto riguarda l'utilizzo, benché per alcune applicazioni specifiche non vi sia un'intercambiabilità immediata, vi sono molte altre applicazioni in cui il legno compensato di forma quadrata e rettangolare viene ulteriormente tagliato, modificandone quindi la forma originale. Queste ultime consentono un certo grado di intercambiabilità e di conseguenza il legno di forma quadrata esercita una pressione concorrenziale su quello di forma rettangolare. Infine, l'inchiesta ha confermato che l'industria dell'Unione produce e vende legno compensato di forma quadrata, seppure in volumi relativamente piccoli e generalmente non come prodotto di base ma come prodotto di nicchia per ordini specifici. Alla luce di tali risultanze la Commissione ha concluso che era priva di fondamento l'argomentazione secondo cui l'esclusione sarebbe nell'interesse dell'Unione. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

2.3. **Conclusioni**

(30) In assenza di altre osservazioni relative alla definizione del prodotto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando 32 e 33 del regolamento provvisorio.

3. **DUMPING**

(31) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, la Commissione ha ricevuto osservazioni scritte da parte dei tre produttori esportatori inclusi nel campione e del denunciante, in merito alle risultanze provvisorie relative al dumping.

3.1. **Valore normale**

(32) Il calcolo del valore normale è stato descritto in dettaglio ai considerando da 44 a 57 del regolamento provvisorio. In assenza di osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni provvisorie.

3.2. **Prezzo all'esportazione**

(33) Il calcolo del prezzo all'esportazione è stato illustrato in dettaglio ai considerando 58 e 60 del regolamento provvisorio. In assenza di osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni provvisorie.

3.3. **Confronto**

(34) Il confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stato descritto in dettaglio ai considerando da 61 a 71 del regolamento provvisorio.

(35) Il produttore esportatore UPG ha rinnovato la richiesta di un adeguamento verso l'alto del prezzo all'esportazione, per riflettere gli importi rimborsati nell'ambito del sistema di cui al considerando 63 del regolamento provvisorio.

(36) La Commissione ha concluso che, poiché la parte non ha presentato nuovi elementi di prova a sostegno della propria argomentazione in grado di modificare la valutazione della Commissione, le risultanze provvisorie di cui al considerando 64 del regolamento provvisorio sono state confermate e la richiesta è stata respinta.

(37) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il produttore esportatore ha ribadito l'argomentazione che le spese di trasporto rimborsate nell'ambito del regime avrebbero dovuto essere prese in considerazione al momento dell'adeguamento del prezzo all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera e), del regolamento di base.

(38) La Commissione ha ritenuto di aver rispettato le disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera e), del regolamento di base, in quanto ha detratto, tra l'altro, le spese di trasporto direttamente collegate, sostenute per la consegna del prodotto in esame al primo acquirente indipendente. Il fatto che tali spese siano state successivamente rimborsate o no, non rientra nel campo di applicazione dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera e), del regolamento di base. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(39) Il produttore esportatore ha inoltre sostenuto che l'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base non impedisce alla Commissione di prendere in considerazione una sovvenzione all'esportazione. Il produttore esportatore ha ribadito che le decisioni sui prezzi sui mercati di esportazione e sulla redditività di tali vendite sono state influenzate dalla sovvenzione. La Commissione avrebbe pertanto commesso un errore manifesto di valutazione e avrebbe violato l'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base.

(40) La Commissione ha osservato che la parte non ha presentato nuovi elementi di prova a sostegno delle sue argomentazioni. Tuttavia la Commissione ha riesaminato attentamente il fascicolo e non ha riscontrato elementi di prova che dimostrassero, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), che i clienti del produttore esportatore pagavano sistematicamente prezzi diversi sul mercato interno a causa dell'asserita differenza nel rimborso delle spese di trasporto da parte del governo della Federazione russa tra vendite sul mercato interno e all'esportazione.

(41) Inoltre la Commissione non ha affrontato la questione della sovvenzione in quanto tale, ma ha esaminato se il regime abbia inciso sulla comparabilità tra i prezzi all'esportazione e quelli praticati sul mercato interno in modo tale da richiedere l'adeguamento del prezzo praticato sul mercato interno. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione secondo cui il rimborso delle spese di trasporto dei prezzi all'esportazione avrebbe dovuto essere preso in considerazione ai fini della comparabilità.

(42) Lo stesso produttore esportatore aveva inoltre presunto che la Commissione avesse accettato la sua richiesta, in quanto essa non aveva eliminato il rimborso delle spese di trasporto dalla tabella G del questionario antidumping (vale a dire la tabella profitti e perdite),

(43) Indipendentemente dall'eliminazione del rimborso delle spese di trasporto nelle tabelle pertinenti presentate da UPG, la Commissione ha ritenuto di avere spiegato chiaramente i motivi per i quali la richiesta era stata respinta sia nella divulgazione specifica riguardante la singola società, sia al considerando 64 del regolamento provvisorio. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(44) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il produttore esportatore ha affermato che la Commissione ha commesso un errore nell'adeguamento della tabella G del questionario antidumping. La parte ha ribadito che il rimborso delle spese di trasporto all'esportazione avrebbe dovuto essere imputato alle vendite all'esportazione, in quanto è subordinato al pagamento di tali spese al momento dell'esportazione.

(45) Come descritto al considerando 43, lo scopo della tabella G è quello di stabilire la redditività per ciascun segmento di mercato. Per tale questione non esiste tuttavia un nesso diretto tra la tabella G e la valutazione effettuata a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettere e) e k), del regolamento di base. Conformemente ai considerando da 38 a 41, la Commissione non ha ritenuto che l'adeguamento fosse giustificato. Di conseguenza, è irrilevante se la sovvenzione sia riportata o no nella tabella G per le vendite all'esportazione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(46) UPG ha altresì sostenuto che la Commissione ha commesso un errore manifesto imputando la commissione pagata all'operatore commerciale collegato agli effettivi servizi forniti (l'operatore commerciale collegato ha affermato che i suoi compiti riguardavano tutti i tipi di vendite e non solo le vendite sul mercato interno). La Commissione avrebbe dovuto imputare la commissione solo alle vendite sul mercato interno conformemente al contratto di commissione.

(47) La Commissione ha considerato la situazione di fatto tra le due parti collegate. La commissione pagata riguardava tutti i tipi di vendite. Poiché la parte non ha presentato nuovi elementi di prova a sostegno della propria argomentazione, le risultanze provvisorie di cui al considerando 65 del regolamento provvisorio sono state confermate.

(48) Infine, UPG ha affermato che, qualora la Commissione confermasse la sua decisione di imputare l'importo della commissione pagata sia alle vendite sul mercato interno che alle vendite all'esportazione, ai fini dell'imputazione della commissione dovrebbero essere considerate non solo le vendite verso l'UE, ma anche le vendite verso i paesi terzi. La Commissione ha accolto tale argomentazione e ha imputato la commissione pagata a tutte le vendite, comprese le vendite a paesi terzi.

(49) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, UPG ha ribadito che l'imputazione delle commissioni pagate a una parte collegata ha distorto i fatti. Inoltre UPG ha sostenuto che la Commissione non ha suffragato la sua affermazione con elementi di prova.

(50) Per quanto riguarda gli elementi di prova, la Commissione ha fatto riferimento a due osservazioni presentate da UPG in cui si afferma che una quota significativa delle vendite nell'UE (tra il 75 e il 95 %) è stata effettuata tramite una parte collegata, che tuttavia non ha ricevuto commissioni per tali vendite, pur avendo le stesse funzioni di vendita sul mercato interno e su quello dell'UE ([5]). In seguito alla divulgazione finale delle informazioni UPG ha inoltre ribadito che le commissioni ricevute sulla base delle vendite sul mercato interno erano sufficienti a coprire tutte le funzioni svolte dalla parte collegata sui mercati interno e di esportazione. La Commissione ha pertanto ritenuto che le funzioni della parte collegata comprendessero non solo le vendite sul mercato interno, ma anche le vendite all'esportazione. Le commissioni pagate sono state pertanto correttamente imputate a tutti i tipi di vendita. Di conseguenza tale argomentazione è stata respinta.

(51) UPG ha sostenuto che la Commissione ha commesso un errore manifesto confondendo la portata dei servizi forniti dalla parte collegata e l'ambito di applicazione delle commissioni pagate alla parte collegata.

(52) La Commissione ha ritenuto che il contratto di commissione in vigore tra UPG e la parte collegata non rispecchiasse la situazione di fatto, come risulta dagli elementi di prova contenuti nel fascicolo. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(53) UPG ha sostenuto che la Commissione, riattribuendo le commissioni alle vendite all'esportazione, le ha conteggiate due volte alla luce delle commissioni effettivamente pagate alle parti non collegate nell'UE. UPG ha inoltre sostenuto che la nuova imputazione delle commissioni era discriminatoria, in particolare considerando l'adeguamento delle commissioni applicato al prezzo all'esportazione di un altro produttore esportatore (Sveza Group) a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base.

(54) La Commissione ha esaminato attentamente l'argomentazione e non ha riscontrato alcuna discriminazione tra i due produttori esportatori, in quanto la situazione di fatto tra le due parti era notevolmente diversa:

(55) i produttori esportatori Sveza avevano accordi di commissione con l'operatore commerciale collegato Sveza-Les che, a sua volta, pagava commissioni ad agenti indipendenti dell'UE. Come descritto nei considerando 114 e 115, le commissioni pagate agli agenti indipendenti dell'UE sono state considerate spese sostenute nel quadro degli accordi di commissione in questione.

([5]) Tali osservazioni riguardano la risposta al questionario di Zhesharsky e la risposta alla lettera di richiesta di maggiori informazioni del 18 gennaio 2021. Si può anche fare riferimento alla relazione sui controlli incrociati a distanza.

(56) Per quanto riguarda UPG, era la stessa UPG e non l'operatore commerciale collegato a fatturare le commissioni agli agenti indipendenti dell'UE.

(57) Di conseguenza, l'operatore commerciale collegato non poteva sostenere che le commissioni pagate dall'UPG agli agenti indipendenti dell'UE facevano parte delle sue spese e, di conseguenza, erano state conteggiate due volte. In ogni caso, la parte non ha fornito elementi di prova sufficienti per suffragare la sua argomentazione e, di fatto, le commissioni pagate alle parti non collegate nell'UE non sono state rifatturate da UPG alla sua parte collegata. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(58) UPG ha inoltre presentato un'osservazione in merito alla portata dei servizi prestati dalla parte collegata sui mercati interno e di esportazione. In particolare, la parte collegata avrebbe fornito servizi limitati alle vendite all'esportazione di UPG e quindi la riattribuzione delle commissioni alle vendite nell'UE non sarebbe corretta.

(59) La Commissione ha osservato che l'argomentazione non era suffragata da elementi di prova e non poteva essere verificata. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(60) Il produttore esportatore SPM ha sostenuto che la Commissione ha erroneamente calcolato i costi del credito delle sue vendite all'esportazione basandosi sul tasso di interesse pubblicato dalla Banca centrale russa e non sul tasso ufficiale della valuta di fatturazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera g), del regolamento di base ([6]).

(61) La Commissione ha stabilito che i costi del credito potevano essere espressi nella valuta di fatturazione solo se la parte poteva dimostrare di avere necessità di tale valuta per la propria attività quotidiana. In tutti gli altri casi, i costi del credito dovrebbero essere espressi nella valuta del paese in cui la società ha sede.

(62) Non essendo stato presentato alcun elemento di prova che dimostrava che la parte aveva assunto prestiti in EUR o aveva sostenuto costi del credito in EUR, la Commissione ha respinto l'argomentazione.

(63) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, SPM ha ribadito la sua argomentazione secondo cui i costi del credito dovevano essere stabiliti sulla base del tasso ufficiale della valuta di fatturazione, in quanto SPM ha sostenuto rischi nella valuta di fatturazione e non in RUB. SPM ha inoltre sostenuto che tale approccio era una prassi costante della Commissione.

(64) La Commissione ha osservato che SPM non ha suffragato la sua affermazione con elementi di prova relativi al rischio finanziario descritto e non ha fornito prove del fatto che la sua metodologia sia una prassi costante della Commissione. Inoltre la Commissione ha ritenuto che non vi sia alcun nesso diretto tra il rischio descritto e la determinazione dei costi del credito. I costi del credito si riferiscono alle condizioni di pagamento della fattura e costituiscono una necessità per la società di finanziare i costi derivanti dalla differenza di tempo tra la data della fattura e il pagamento effettivo. SPM non ha finanziato le sue operazioni quotidiane con prestiti in EUR. Non vi erano pertanto elementi di prova che dimostrassero che i costi del credito dovevano essere determinati sulla base del tasso in EUR. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(65) La stessa parte ha affermato che la Commissione deve applicare la conversione valutaria richiesta, in quanto il cambio EUR/RUB ha registrato forti fluttuazioni nel periodo dell'inchiesta (ossia +33 % se si considerano gli estremi giornalieri durante il periodo dell'inchiesta).

(66) Durante il periodo dell'inchiesta l'analisi effettuata dalla Commissione mostra che il tasso di cambio mensile EUR/RUB tra luglio 2019 e febbraio 2020 è rimasto sostanzialmente stabile, con oscillazioni comprese tra -3 %/+3 % sul tasso di cambio medio del periodo (vale a dire EUR/RUB 70,7) ([7]).

(67) La Commissione ha ritenuto che durante il periodo dell'inchiesta non si fossero verificate variazioni significative e sensibili del tasso di cambio. La Commissione ha ritenuto che le condizioni di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base non erano soddisfatte, in quanto il tasso di cambio non è variato in modo significativo o in maniera sensibile. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

([6]) Si veda il documento t21.004918.

([7]) Tasso di cambio EUR/RUB: 7/2019 = 70,907; 8/2019 = 73,216; 9/2019 = 71,411; 10/2019 = 71,086; 11/2019 = 70,577; 12/2019 = 69,987; 1/2020 = 68,769; 2/2020 = 69,911; 3/2020 = 82,426; 4/2020 = 81,745; 5/2020 = 79,233; 6/2020 = 78,038.

(68) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni SPM ha ribadito la sua argomentazione in merito alla fluttuazione del tasso di cambio e che il tasso di cambio aveva subito un'oscillazione del 18 % nel marzo 2020. SPM ha sostenuto che un esame effettuato su un periodo più lungo del periodo dell'inchiesta ha dimostrato una variazione sostenuta del tasso di cambio nel periodo dell'inchiesta.

(69) La Commissione ha analizzato l'evoluzione del tasso di cambio nel periodo dell'inchiesta. Le informazioni relative a periodi diversi da quello dell'inchiesta non sono pertinenti ai fini dell'inchiesta. Nel marzo 2020 il tasso di cambio EUR/RUB è aumentato di + 16,5 % rispetto alla media ponderata dei mesi precedenti ([8]), ma è diminuito nei mesi successivi. La Commissione ha ritenuto pertanto che le condizioni di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettera j), del regolamento di base non erano state soddisfatte, in quanto il tasso di cambio non aveva subito variazioni significative o sostenute. L'argomentazione è stata respinta.

(70) Lo stesso produttore esportatore ha sostenuto, sia dopo la divulgazione provvisoria sia dopo la divulgazione finale delle informazioni, che la Commissione non ha fornito istruzioni chiare riguardo la situazione del Regno Unito nell'inchiesta. La parte non ha eliminato dai propri costi i dati riguardanti i prodotti venduti nel Regno Unito. Tuttavia, come spiegato nella sezione 1.10 del regolamento provvisorio, il 19 gennaio 2021 la Commissione ha aggiunto una nota al fascicolo, in cui informava la parti interessate sulle conseguenze del recesso del Regno Unito. Inoltre la parte avrebbe potuto presentare una richiesta specifica accompagnata da elementi di prova nelle sue osservazioni sulla divulgazione provvisoria delle informazioni. Ma non è stato presentato alcun elemento di prova per spiegare in che modo le vendite nel Regno Unito avrebbero potuto incidere sui dati riguardanti i costi. A tal riguardo la Commissione ha analizzato i dati e ha rilevato che l'inserimento nel fascicolo EUCOP dei dati riguardanti il Regno Unito avrebbe potuto incidere solo su un unico numero di codice prodotto, che rappresenta lo 0,04 % del loro quantitativo totale di esportazioni nell'UE ([9]). La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione, in quanto l'eliminazione dei dati riguardanti i costi relativi ai prodotti venduti nel Regno Unito non sembrerebbe incidere nel caso considerato.

(71) SPM ha chiarito che la maggior parte dei costi di imballaggio riportati inizialmente comprendevano anche i costi di magazzino sostenuti dagli operatori commerciali collegati per la vendita sul mercato interno e ha pertanto chiesto di mantenere l'adeguamento per i costi che sono stati inizialmente dichiarati come costi di imballaggio e per i quali la Commissione ha effettuato un adeguamento in quanto costi di imballaggio. La Commissione ha osservato che i costi di magazzino (quali il pagamento dell'affitto di un magazzino) sono sostenuti come costi di produzione e inclusi nelle spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») della società. Pertanto non incidono direttamente sui prezzi praticati dagli operatori commerciali al primo acquirente indipendente. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(72) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, SPM ha affermato che i costi di deposito dichiarati erano quelli delle società di distribuzione collegate per le vendite sul mercato interno e non quelli del produttore. Le società di distribuzione collegate non producevano legno compensato di betulla e pertanto non avevano costi di produzione. Il valore normale dovrebbe pertanto essere stabilito a livello franco fabbrica, escludendo i costi sostenuti dalle società di distribuzione allo stesso modo della costruzione del prezzo all'esportazione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.

(73) La Commissione ha ritenuto che la società non abbia fornito elementi di prova per dimostrare che i costi sostenuti dalle società di distribuzione collegate per la vendita sul mercato interno non dovessero essere presi in considerazione ai fini di un equo confronto e che le società di distribuzione collegate non dovessero essere trattate come un'entità economica unica. L'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base stabilisce inoltre che il valore normale dovrebbe essere basato sui prezzi praticati ai primi acquirenti indipendenti. Ciò non sarebbe il caso se fossero detratti i costi sostenuti dalle società di distribuzione collegate. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(74) Il produttore esportatore Sveza Group ha sostenuto che la Commissione ha commesso un errore manifesto per quanto riguarda i dividendi e le commissioni di gestione. La metodologia utilizzata è stata spiegata in una specifica divulgazione provvisoria delle informazioni inviata alla parte.

([8]) Media ponderata del tasso di cambio per il periodo luglio 2019 - febbraio 2020 = 70,73.

([9]) Per quanto riguarda la metodologia utilizzata per la determinazione del valore normale di un determinato tipo di prodotto, la Commissione utilizza i dati EUCOP solo in assenza di vendite sul mercato interno e quindi per questo tipo di prodotto ha utilizzato i dati DMCOP. Le serie di dati EUCOP e DMCOP forniscono i costi di fabbricazione per ciascun tipo di prodotto venduto rispettivamente nell'UE e nei mercati nazionali.

(75) Durante il periodo dell'inchiesta una società del gruppo di produttori esportatori ha distribuito un dividendo al suo azionista, Sveza Les, che ha assegnato il dividendo ricevuto alla voce *proventi finanziari* della tabella G del questionario antidumping. Tale dividendo è stato inoltre imputato a tutti i tipi di entrate, comprese quelle provenienti dalla vendita del prodotto in esame. La metodologia utilizzata ha comportato una diminuzione della percentuale delle SGAV calcolata per tutti i tipi di entrate. La Commissione ha ritenuto che non vi fosse un collegamento tra le vendite dichiarate e il dividendo e ha pertanto deciso di respingere la ripartizione del dividendo.

(76) Per il periodo dell'inchiesta le entrate totali sono state suddivise tra le entrate generate dalle vendite del prodotto in esame e di prodotti non in esame, dalle vendite agli acquirenti collegati e agli acquirenti indipendenti e dalle vendite per tipo di mercato (vale a dire le vendite sul mercato interno, nell'Unione o in altri paesi terzi). È stato chiesto a Sveza Group di calcolare la redditività (o le perdite) per ciascuna delle voci sopra elencate. La redditività è stata calcolata sottraendo tutte le spese collegate a tali entrate (ossia costi delle merci vendute, spese generali, amministrative e di vendita, utili e perdite su cambi e oneri/proventi finanziari).

(77) Nelle osservazioni sulla divulgazione provvisoria delle informazioni Sveza Group ha sostenuto che non vi era alcun principio contabile di base che autorizzava la Commissione a non tener conto di dati tratti da bilanci sottoposti a revisione. Inoltre il dividendo era stato pagato nel primo semestre del 2020 e rappresentava gli utili al 31 dicembre 2019 e quindi la parte aveva il diritto di dichiararlo nel periodo dell'inchiesta.

(78) La Commissione non ha ignorato i bilanci sottoposti a revisione, ma ha ritenuto che, ai fini del calcolo della redditività delle vendite in questione, i dividendi derivanti da un investimento non potessero essere imputati ad altri tipi di entrate. Analogamente, gli utili distribuiti non sono stati imputati ad altri tipi di entrate. Come spiegato al considerando 76, lo scopo della tabella G del questionario antidumping è di determinare la redditività dei vari tipi di entrate durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(79) La parte ha contestato l'attendibilità della metodologia utilizzata per la determinazione della redditività delle vendite, in quanto la Commissione aveva accettato certi tipi di entrate (ossia utili su cambi e proventi finanziari), ma anche alcune voci di utili e perdite dichiarati negli anni precedenti (vale a dire al di fuori del periodo dell'inchiesta).

(80) Come correttamente indicato dalla parte, gli utili su cambi e i proventi finanziari possono essere dichiarati quando sono collegati alla normale attività commerciale della parte. In tal caso gli utili su cambi potrebbero derivare dalle esportazioni di legno compensato di legno di betulla e i proventi finanziari dalla liquidità generata dalle vendite di legno compensato di betulla. Tuttavia il dividendo è un'altra questione, in quanto gli utili distribuiti derivavano da un'altra società. La Commissione ha ritenuto che non vi fosse rapporto tra il dividendo e le altre entrate di Sveza-Les, comprese le vendite del prodotto in esame. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(81) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha ribadito che vi era un rapporto del 100 % tra i dividendi e le altre entrate di Sveza-Les. La parte ha inoltre affermato che il produttore esportatore di Sveza-Les ha ottenuto un utile dalle vendite di legno compensato sul mercato interno o sul mercato di esportazione.

(82) La Commissione ha esaminato le argomentazioni ed era concorde con la parte. Gli utili e quindi i dividendi provenivano dall'intera attività del produttore esportatore. Non vi era tuttavia alcun nesso tra la liquidità trasferita a Sveza-Les e le attività di Sveza-Les (e i relativi costi) che erano direttamente collegate al prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(83) Per quanto riguarda gli utili e le perdite degli anni precedenti riportati nella tabella G, la Commissione ha deciso di eliminare tali importi dai dati utilizzati per determinare la redditività delle vendite durante il periodo dell'inchiesta, in quanto non collegate alla normale attività commerciale della parte nel periodo dell'inchiesta. Le voci elencate rappresentavano meno dello 0,5 % del totale delle SGAV dichiarate.

(84) Le commissioni di gestione di cui al considerando 74 riguardano una commissione di gestione pagata da ciascuno dei produttori esportatori a Sveza-Les, la quale ha riportato la commissione nella tabella G del questionario antidumping tra le entrate e ha imputato le spese ai contratti di gestione per i quali ha ricevuto la commissione in questione. Sveza-Les non ha tuttavia fornito elementi per risalire ai costi generati da tali contratti di gestione. In mancanza di elementi di prova, nella fase provvisoria la Commissione ha deciso di non tenere conto dei costi dichiarati come collegati ai proventi derivanti dai contratti di gestione e di riassegnare tali costi ad altri tipi di entrate.

(85) Sveza Group ha dichiarato che la decisione della Commissione di eliminare le entrate percepite (cioè le commissioni di gestione), di non considerare le spese dichiarate e di riassegnarle ad altre entrate era manifestamente errato e illegittimo.

(86) La Commissione ha osservato che la società non aveva presentato alcun ulteriore elemento di prova a sostegno delle sue argomentazioni.

(87) Si ricorda altresì che le entrate relative alle commissioni di gestione sono state considerate nella tabella G. La Commissione ha riassegnato le spese imputate alle entrate relative alle commissioni di gestione dalla parte ad un altro tipo di entrate, in quanto quest'ultima non aveva presentato alcun elemento di prova che avallasse tale imputazione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(88) La parte ha altresì sostenuto che la Commissione ha utilizzato una metodologia incoerente ed imprecisa per la riassegnazione delle spese. La parte non ha motivato la propria argomentazione, ma la Commissione ha utilizzato la stessa metodologia della parte per l'assegnazione delle spese. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(89) Infine la parte ha osservato che le commissioni di gestione dovrebbero essere escluse dalla spese dichiarate dai produttori esportatori nelle rispettive tabelle G nel caso in cui la Commissione decida di confermare la decisione di eliminarle dalle spese dichiarate nella tabella G della parte collegata.

(90) La Commissione ha considerato l'argomentazione e non ha individuato motivi per escludere le spese per commissioni di gestione comunicate dai produttori esportatori, in quanto tali costi erano giustificati da documenti contabili. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(91) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha sostenuto, facendo riferimento alla contabilità SGAV di Sveza-Les, che era possibile risalire alle spese generate dai contratti sulle commissioni di gestione.

(92) La Commissione ha analizzato le argomentazioni e non ha trovato nella comunicazione alcuna informazione che consentiva di concludere con certezza che i contratti relativi alle commissioni di gestione generavano spese che potevano essere direttamente correlate ai contratti. In sede di controllo incrociato a distanza la Commissione ha chiesto documenti giustificativi per le spese imputate a tali contratti, ma la società non li ha forniti. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(93) Dopo la divulgazione finale delle informazioni Sveza Group ha sostenuto che la valutazione della Commissione sull'esistenza di un'entità economica unica era viziata da manifesti errori di valutazione. La parte ha ribadito che Sveza-Les svolgeva le stesse funzioni di vendita sul mercato interno e d'esportazione, con l'unica differenza relativa al compenso per le sue attività. A tal riguardo la parte ha dichiarato di avere presentato numerosi elementi di prova con la risposta al questionario.

(94) In primo luogo, dopo le divulgazioni provvisoria e finale delle informazioni il gruppo ha fatto riferimento alla parte del questionario relativa alle risposte degli stabilimenti in cui era spiegato che Sveza-Les svolge le stesse funzioni sia nelle vendite all'esportazione che nelle vendite interne. L'unica differenza riguarda la remunerazione delle attività di Sveza-Les. Uno degli elementi sottolineati è il fatto che, in base ai contratti di gestione conclusi tra Sveza-Les e ciascuno stabilimento, i poteri dell'organo esecutivo unico dei produttori Sveza sono trasferiti a Sveza-Les, che opera in qualità di società di gestione. Secondo quanto previsto dai contratti di gestione, Sveza-Les svolge un'ampia serie di attività di gestione per conto degli stabilimenti, compresa la contabilità e le comunicazioni fiscali. Pertanto, secondo la società, da un punto di vista operativo, Sveza-Les e gli stabilimenti non operano in modo indipendente. Gli stabilimenti operano sotto la direzione e secondo la politica praticata da Sveza-Les.

(95) La Commissione ha osservato che Sveza-Les fornisce i propri servizi di gestione dietro compenso ed emette regolarmente le fatture agli stabilimenti con la descrizione dei servizi resi. Tuttavia, malgrado la vasta gamma dei servizi previsti dai contratti di gestione, i soggetti giuridici hanno deciso di regolare le proprie vendite in base a tipi di contratto distinti e molto diversi per quanto riguarda le esportazioni e le vendite sul mercato interno del prodotto oggetto dell'inchiesta, il che ha inciso sulle modalità di vendita. Come spiegato al considerando 67 del regolamento provvisorio e ulteriormente chiarito nei considerando seguenti, i contratti di commissione stipulati tra Sveza-Les e gli stabilimenti riguardano unicamente le vendite all'esportazione e di conseguenza richiedevano un adeguamento ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base.

(96) In secondo luogo, dopo le divulgazioni provvisoria e finale delle informazioni il gruppo di società ha contestato la valutazione della Commissione di cui al considerando 68 del regolamento provvisorio, affermando che gli organi giurisdizionali dell'Unione hanno confermato che l'esistenza di un contratto è un elemento «pertinente» ma non decisivo, al fine di valutare l'esistenza di un'entità economica unica. Pertanto un'entità economica unica può esistere anche in presenza di un contratto ([10]). La Commissione deve pertanto effettuare una valutazione completa di tutti i fattori che riflettono la realtà economica del rapporto tra gli stabilimenti Sveza e Sveza-Les e non può concludere che non esista un'entità economica unica solamente per la presenza di un contratto.

(97) La Commissione ha ritenuto che la sentenza citata da Sveza Group confermasse la posizione della Commissione nel caso di specie. Come concluso dalla Corte di giustizia, l'esistenza di un contratto stipulato tra il produttore e il distributore collegato che prevede il pagamento di commissioni a quest'ultimo, è un importante fattore nella relazione tra le due società; non tenerne conto renderebbe poco chiara la realtà economica di tale relazione. La Commissione ha infatti esaminato i rapporti tra gli stabilimenti Sveza e Sveza-Les basandosi sui contratti tra questi stipulati, denominati «contratto di commissione», ed è giunta alla conclusione che tali contratti, in corso di esecuzione, contengano diverse clausole difficilmente conciliabili con l'affermazione che tali società formano un'entità economica unica, per i motivi spiegati al considerando 98 ([11]).

(98) In terzo luogo, il gruppo ha osservato che al considerando 68 del regolamento provvisorio la Commissione ha fatto riferimento a «numerose clausole, tra le quali una clausola compromissoria, dalle quali si evince la mancanza di solidarietà tra le società», ma ne ha citata solo una: la «clausola compromissoria». Al contempo nella sentenza *PT Musim Mas/Consiglio* il Tribunale ha fatto riferimento a molti tipi di clausole che dimostrano un'assenza di solidarietà. La clausola compromissoria non sarebbe sufficiente a che la Commissione possa stabilire l'inesistenza di un'entità economica unica. Come spiegato al considerando 68 del regolamento provvisorio, i contratti di commissione tra Sveza-Les e gli stabilimenti contengono numerose clausole che dimostrano un'assenza di solidarietà tra le società e di conseguenza l'esistenza di due entità economiche con interessi diversi ([12]). A prescindere dalla clausola compromissoria, le parti del contratto hanno una responsabilità limitata solo nel caso di eventi di forza maggiore, mentre in tutte le altre circostanze sono responsabili per l'inadempimento o la cattiva esecuzione degli obblighi contrattuali, in conformità della normativa generalmente applicabile nella Federazione russa. I contratti contengono inoltre disposizioni che disciplinano le comunicazioni tra Sveza-Les e gli stabilimenti e i rispettivi obblighi in caso di modifica del nome o dell'indirizzo. Questi esempi non esaustivi, insieme alla clausola compromissoria menzionata nel regolamento provvisorio, costituiscono un elemento di prova che dimostra che il rapporto tra Sveza-Les e i produttori, per quanto riguarda le vendite all'esportazione, è organizzato sulla base di normali condizioni commerciali. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(99) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha ribadito che le disposizioni nei contratti di commissione di cui al considerando precedente non erano sufficienti a dimostrare la mancanza di solidarietà. In base ai contratti di gestione gli stabilimenti Sveza non potevano prendere alcuna decisione senza il consenso della Sveza-Les e dipendono pienamente da Sveza-Les giuridicamente e nella pratica. Come spiegato al considerando 95, la Commissione ha osservato che nonostante l'ampia gamma di servizi previsti nei contratti di gestione, le vendite

([10]) Sentenza del 26 ottobre 2016, *PT Musim Mas/Consiglio*, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, punti 43 e da 55 a 59.

([11]) Cfr. anche la sentenza del 14 luglio 2021, *Interpipe Niko Tube LLC/Commissione*, T-716/19, ECLI:EU:C:2021:457, punti 162 e 163.

([12]) Sentenza del 14 luglio 2021, *Interpipe Niko Tube e Interpipe Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant/ Commissione*, T-716/19, ECLI:EU:T:2021:457, punto 163.

dei prodotti fabbricati dagli stabilimenti non erano coperte dai contratti di gestione. In effetti i soggetti giuridici hanno deciso di regolare le proprie vendite in base a tipi di contratto distinti e molto diversi per quanto riguarda le esportazioni e le vendite sul mercato interno del prodotto oggetto dell'inchiesta, il che ha inciso sulle modalità di vendita e sulla comparabilità dei prezzi. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(100) In quarto luogo, dopo le divulgazioni provvisoria e finale delle informazioni Sveza Group ha contestato le risultanze della Commissione secondo cui «i produttori esportatori avevano conservato alcune funzioni di vendita in considerazione delle relative SGAV», affermando che tali funzioni non erano riferibili alle vendite, ma ad altre attività solo lontanamente riconducibili alle vendite. Anche supponendo che l'affermazione della Commissione fosse corretta (*quod non*) un'entità economica unica può sussistere qualora il produttore svolga una parte delle funzioni di vendita complementari a quelle della società di distribuzione dei suoi prodotti ([13]).

(101) La Commissione ha osservato che l'affermazione che le SGAV in questione non si riferiscano a funzioni di vendita svolte dai produttori esportatori ma ad altre attività non era suffragata da alcun elemento di prova contenuto nel fascicolo. Non sono stati forniti elementi di prova nemmeno dopo la divulgazione finale delle informazioni. Al contrario, secondo quanto dichiarato dal produttore, almeno parte di tali costi era collegata alle funzioni di vendita, come ad esempio di costi del personale. La Commissione ha ritenuto che ciò costituisse un elemento pertinente che dimostrava che i produttori non hanno delegato tutte le loro attività di vendita a Sveza-Les.

(102) In quinto luogo, il produttore esportatore ha osservato che l'affermazione: «l'operatore commerciale collegato ha emesso fatture ai primi acquirenti indipendenti dell'Unione, a nome dei produttori esportatori» è di fatto errata. Le fatture agli acquirenti indipendenti sono state emesse da Sveza-Les, ma non «a nome dei produttori esportatori». Le fatture riportano semplicemente il nome dello stabilimento Sveza in cui le merci sono state fabbricate.

(103) La Commissione ha osservato che la proprietà delle merci passa direttamente dal produttore esportatore all'acquirente. Le vendite in questione sono state contabilizzate come entrate nel registro delle vendite del produttore esportatore. Sveza-Les non ha mai posseduto le merci e quindi non le ha contabilizzate come entrate generate da vendite. Nei conti di Sveza-Les è stata iscritta tra le entrate solo la commissione pagata dai produttori esportatori. Per contro, per quanto riguarda le vendite sul mercato interno, i produttori esportatori non vendono direttamente ai primi acquirenti indipendenti ma a Sveza-Les. In tal caso, la proprietà è trasferita a Sveza-Les. Inoltre i pagamenti fatti dagli acquirenti indipendenti a Sveza-Les in relazione alle operazioni di esportazione non appartengono a quest'ultima, ma spettano direttamente ai produttori esportatori in questione e a questi sono trasferiti per intero. In altre parole, Sveza-Les opera in qualità di agente per le vendite all'esportazione effettuate dagli stabilimenti ed è retribuita tramite una commissione, mentre per quanto riguarda il mercato interno, Sveza-Les è il pertinente venditore al primo acquirente indipendente ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

(104) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il produttore esportatore ha sostenuto che la valutazione della Commissione descritta nel considerando precedente si concentrava sugli accordi formali conclusi tra Sveza-Les e gli stabilimenti, ma non affrontava la realtà economica del loro rapporto, alla luce delle funzioni effettivamente svolte da Sveza-Les, che erano quelle di un dipartimento vendite integrato. L'approccio formalistico della Commissione alla realtà economica dei rapporti tra Sveza-Les e i produttori esportatori non era esatta dal punto di vista giuridico e fattuale.

(105) La Commissione ha ritenuto che nel fascicolo non vi fosse alcuna prova che gli accordi contrattuali non riflettevano la realtà economica nei rapporti all'interno del gruppo. Al contrario, tutti i documenti hanno dimostrato che gli accordi contrattuali sono stati seguiti nella pratica dalle diverse entità giuridiche per le vendite all'esportazione e le vendite sul mercato interno. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

([13]) Sentenza del 13 ottobre 1993, *Matsushita/Consiglio*, C-104/90, ECLI:EU:C:1993:837, punto 14. Cfr. anche la sentenza del 10 marzo 2009, *Interpipe Niko Tube e Interpipe NTRP/Consiglio*, T-249/06, ECLI:EU:T:2009:62, punto 185.

(106) In sesto luogo, Sveza Group ha dichiarato che, mentre per le vendite all'esportazione sono stati conclusi contratti di commissione, per le vendite sul mercato interno sono stati stipulati contratti di compravendita. Ciò corrisponde ai fatti. Tuttavia resta il fatto che, come riconosciuto da Sveza Group, le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione sono organizzate in modo diverso e formano oggetto di contratti di diversa natura, come indicato al seguente considerando 108. È pertanto indiscutibile che le vendite all'esportazione sono regolate da contratti di commissione e che tali commissioni sono effettivamente pagate per remunerare i servizi forniti per le operazioni di esportazione. Tale commissione non è prevista per operazioni sul mercato interno.

(107) In settimo luogo, Sveza Group ha affermato che la Commissione è tenuta a dimostrare l'esistenza di un problema di comparabilità dei prezzi derivante dalla commissione pagata sulle vendite all'esportazione. L'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base prevede un adeguamento per le differenze relative alle commissioni pagate. Sveza Group ha affermato che il rapporto tra gli stabilimenti Sveza e Sveza-Les consegue gli stessi risultati economici, indipendentemente dal fatto che Sveza-Les riceva un rialzo per le vendite sul mercato interno o una commissione sulle vendite all'esportazione. Sia il rialzo per le vendite sul mercato interno che le commissioni sulle vendite all'esportazione devono pertanto essere considerati come una «commissione» ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. Alla luce di quanto detto, non vi sono differenze nelle commissioni pagate che potrebbero incidere sulla comparabilità dei prezzi e pertanto non è giustificato un adeguamento a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base.

(108) La Commissione ha espresso disaccordo. Lo scopo dell'adeguamento di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), è quello di compensare eventuali differenze delle commissioni pagate tra vendite interne e vendite all'esportazione. Benché sia un fatto incontestabile che, sulla base dei contratti riguardanti le vendite all'esportazione, gli stabilimenti paghino commissioni a Sveza-Les per le operazioni di esportazione, incluse le vendite nell'Unione, non è però stato dimostrato che per le vendite sul mercato interno Sveza-Les possa essere considerata un agente che opera sulla base di commissioni. Piuttosto, in base a quanto accertato dalla Commissione, tutte le vendite sul mercato interno effettuate dal gruppo sono, di fatto, vendite indirette, nel senso che gli stabilimenti prima vendono il prodotto in esame a prezzi di trasferimento a Sveza-Les, la quale poi lo rivende ai primi acquirenti indipendenti sul mercato interno. Non vi sono elementi per ritenere che in tale operazione Sveza-Les possa essere considerata un agente che opera sulla base di commissioni. La Commissione ha infatti ricordato gli aspetti seguenti: tutte le vendite sul mercato interno sono effettuate da Sveza-Les e i relativi contratti di vendita tra Sveza-Les e gli stabilimenti non contengono alcuna clausola che suggerirebbe che Sveza-Les operi in qualità di agente. In particolare, alcuni dei contratti di vendita stipulati prevedono che «al fine di concordare il prezzo dei prodotti per un periodo determinato, le parti sono autorizzate a firmare il pertinente allegato del presente contratto». Tali allegati non erano stati presentati ai fini della verifica e altri contratti contenenti informazioni su pagamenti e volume erano superati. Di conseguenza il fascicolo non conteneva alcun elemento di prova che dimostrava come era stato determinato il prezzo di acquisto o il compenso di Sveza-Les ([14]). I contratti non menzionavano neppure altri diritti e obblighi delle parti. Ad esempio, non solo non veniva citato alcun obbligo di notifica e non era previsto l'obbligo di informare la controparte in caso di cambiamento di indirizzo, ma non vi era neppure una disposizione riguardante la responsabilità delle parti in caso di inadempimento contrattuale ([15]). La Commissione ha rilevato che, in circostanze analoghe a quelle prevalenti per le vendite sul mercato interno fatte da Sveza-Les, nella causa *Interpipe* il Tribunale aveva stabilito che l'adeguamento effettuato dalla Commissione in relazione alle vendite all'esportazione non era giustificato. ([16]) Su tale base la Commissione ha confermato che per le vendite sul mercato interno non era giustificato alcun adeguamento ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. I contratti stipulati tra gli stabilimenti e Sveza-Les per le vendite all'esportazione stabiliscono invece chiaramente che Sveza-Les opera come agente e ha il diritto di ricevere una commissione per tali servizi, che di fatto è stata pagata dagli stabilimenti. Su tale base la Commissione ha concluso che un adeguamento ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base era giustificato per le vendite all'esportazione.

(109) La Commissione ha inoltre esaminato l'argomentazione secondo la quale il presunto rialzo per le vendite sul mercato interno e le commissioni effettivamente pagate per le operazioni di esportazione avrebbero le stesse conseguenze economiche per i produttori esportatori. Come illustrato in maniera più approfondita nella divulgazione delle informazioni specifica per società, le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione avevano una diversa redditività. La Commissione ha pertanto ritenuto che per il gruppo di produttori esportatori il pagamento delle commissioni a Sveza-Les per le vendite all'esportazione non portasse agli stessi risultati economici dei prezzi di trasferimento praticati a Sveza-Les per le vendite sul mercato interno, effettuate da quest'ultima ai primi acquirenti indipendenti. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

([14]) Cfr., per analogia, la sentenza del Tribunale del 25 giugno 2015, *PT Perindustrian dan Perdagangan Musim Semi Mas (PT Musim Mas)/Consiglio*, T-26/12, ECLI:EU:T:2015:437, punto 60.

([15]) Sentenza del Tribunale del 25 giugno 2015, *PT Perindustrian dan Perdagangan Musim Semi Mas (PT Musim Mas)/Consiglio*, T-26/12, ECLI:EU:T:2015:437, punto 62.

([16]) Sentenza della Corte di giustizia del 16 febbraio 2012, *Consiglio e Commissione/Interpipe Niko Tube e Interpipe NTRP*, cause riunite C-191/09 P, C-200/09 P, ECLI:EU:C:2012:78, punti da 50 a 69.

(110) In ottavo luogo, per quanto riguarda il considerando 71 del regolamento provvisorio, Sveza Group ha affermato che si trattava di una situazione analoga a quella di cui all'articolo 2, paragrafi 8 e 9, del regolamento di base per cui al prezzo al primo acquirente indipendente possono essere applicati adeguamenti per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita. Oltretutto l'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base non osta in alcun modo all'applicazione di un adeguamento ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. Qualsiasi altra interpretazione priverebbe l'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), incluso il secondo comma, di qualsiasi effetto utile.

(111) La Commissione ha rilevato la diversa formulazione dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base, da un lato, e dell'articolo 2, paragrafi 8 e 9, dall'altro. Mentre l'articolo 2, paragrafo 1, stabilisce che il valore normale è di norma basato sui prezzi pagati o pagabili, nel corso di normali operazioni commerciali, da acquirenti indipendenti nel paese esportatore, l'articolo 2, paragrafo 9, stabilisce che il prezzo all'esportazione può essere costruito in base al prezzo al quale il prodotto importato è rivenduto per la prima volta.

(112) È opportuno inoltre osservare che, come spiegato al considerando 108, Sveza Group non ha fornito elementi di prova riguardanti l'importo dell'adeguamento del valore normale richiesto sulla base dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. I contratti trasmessi alla Commissione non contengono alcun riferimento scritto alla presunta differenza tra il prezzo di vendita e il prezzo di rivendita e a come questo sia stato calcolato. Secondo Sveza Group, anche questo sembrava variare tra i diversi stabilimenti e nel corso del periodo dell'inchiesta aveva subito delle modifiche. Inoltre, come spiegato al considerando 71 del regolamento provvisorio, se un adeguamento per un rialzo ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base è quantificato come una detrazione del presunto rialzo applicato da Sveza-Les sulla rivendita del prodotto, di fatto ciò porterebbe il prezzo al livello della vendita pertinente tra gli stabilimenti e Sveza-Les. In altre parole, se il presunto rialzo viene detratto, la base per la determinazione del valore normale sarebbe la vendita tra gli stabilimenti e Sveza-Les. Tuttavia l'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base stabilisce che il valore normale è basato sui prezzi ai primi acquirenti indipendenti e Sveza-Les non è un primo acquirente indipendente.

(113) Dopo la divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha reiterato che se non esiste un'entità economica unica sui mercati di esportazione, non è possibile accertare l'esistenza di un'entità economica unica sul mercato interno, in quanto Sveza-Les svolge le stesse funzioni sul mercato di esportazione e sul mercato interno. La Commissione ha espresso disaccordo. Come spiegato in dettaglio ai considerando da 93 a 112, la Commissione ha constatato che, per quanto riguarda le vendite all'esportazione, il rapporto economico tra Sveza-Les e i produttori è quello del fornitore che vende tramite l'intermediazione di un agente e sulla base di normali condizioni commerciali: il produttore mantiene la proprietà e la responsabilità dei prodotti venduti, mentre Sveza-Les riceve una commissione di vendita come stabilito nei relativi contratti. Per contro, per le vendite sul mercato interno Sveza-Les assume la proprietà e la responsabilità dei prodotti venduti e qualsiasi presunto rialzo per tali vendite non era chiaramente definito nei contratti. Inoltre, generalmente Sveza-Les emette la fattura per le vendite sul mercato interno agli stabilimenti lo stesso giorno in cui viene emessa la fattura per il cliente finale, il che conferma ulteriormente il rapporto non commerciale. La Commissione ha inoltre ricordato che il concetto di entità economica unica nel contesto degli adeguamenti a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base è stato elaborato nella giurisprudenza della Corte ([17]) relativa alla «commissioni fittizie», compreso il rialzo ricevuto da un commerciante di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), secondo comma, e non per le situazioni in cui le commissioni reali sono state chiaramente definite e di fatto pagate come nel caso in questione. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(114) Sveza Group ha contestato alla Commissione di avere conteggiato due volte alcuni premi e commissioni pagati agli acquirenti indipendenti dell'Unione da Sveza-Les, in quanto tali importi non erano stati nuovamente fatturati ai produttori esportatori. Sveza-Les pertanto ha considerato tali spese come costi derivanti dall'esecuzione dei contratti di commissione.

(115) La Commissione ha considerato l'argomentazione in parallelo con la decisione sull'entità economica unica e ha deciso di non detrarre i premi e le commissioni pagate agli acquirenti indipendenti dell'Unione dal prezzo all'esportazione. Di conseguenza l'argomentazione è stata accolta.

([17]) Citato nelle note 15 e 16.

(116) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni Sveza Group ha sostenuto che, avendo riscontrato un'entità economica unica sul mercato interno, la Commissione avrebbe dovuto utilizzare un conto profitti e perdite consolidato dei produttori esportatori Sveza-Les e Sveza per calcolare le SGAV. Ciò è dovuto al fatto che il conto profitti e perdite consolidato elimina i pagamenti infragruppo e raggruppa i costi e le entrate effettivi come per un'entità economica unica.

(117) Con la risposta iniziale al questionario, la Commissione ha chiesto ai produttori esportatori del gruppo di fornire sia i loro conti certificati che gli eventuali conti consolidati sottoposti a revisione. Nessuno dei produttori esportatori ha fornito tali informazioni consolidate, compresa Sveza-Les, che era tuttavia il principale azionista di uno dei produttori esportatori. All'interno di Sveza Group non esistevano conti consolidati sottoposti a revisione e pertanto tale documento non poteva essere comunicato ai fini della presente inchiesta. Sebbene Sveza-Les abbia fornito un conto profitti e perdite consolidato durante la verifica incrociata a distanza, la Commissione non è stata in grado di verificarne l'accuratezza e l'affidabilità, in quanto il documento in questione non era stato adeguatamente sottoposto a revisione da parte di una società di revisione contabile indipendente. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(118) Sveza Group ha sostenuto che l'adeguamento per le commissioni pagate sulle vendite all'esportazione era discriminatorio, in particolare se si considera l'adeguamento delle commissioni applicato al prezzo all'esportazione di un altro produttore esportatore (UPG).

(119) La Commissione non ha riscontrato alcuna discriminazione tra i due casi, in quanto le circostanze di fatto delle due parti e, in particolare, le relazioni contrattuali tra le entità collegate nei rispettivi gruppi di società erano diverse. Sebbene UPG abbia ammesso che la commissione pagata sulle vendite sul mercato interno copriva le spese e i servizi relativi alle vendite all'esportazione, all'interno di Sveza Group le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione erano organizzate in forme giuridiche distinte. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

3.4. **Margini di dumping**

(120) Come illustrato in dettaglio ai considerando da 31 a 115, la Commissione ha tenuto conto delle osservazioni delle parti interessate presentate in seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni e ha ricalcolato di conseguenza i margini di dumping.

(121) I margini di dumping definitivi, espressi in percentuale del prezzo Cif (costo, assicurazione, nolo) franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping definitivo
Zheshartsky LPK LLC	15,80 %
Sveza Group	14,40 %
Syktyvkar Plywood Mill	15,72 %
Altre società che hanno collaborato	14,85 %
Tutte le altre società	15,80 %

(122) I calcoli dei margini di dumping individuali comprensivi delle rettifiche e degli adeguamenti apportati in conseguenza delle osservazioni presentate dalle parti interessate dopo le divulgazioni provvisoria e finale delle informazioni sono stati comunicati ai produttori esportatori inclusi nel campione.

4. **PREGIUDIZIO**

4.1. **Definizione di industria dell'Unione e di produzione dell'Unione**

(123) In assenza di osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando da 80 a 82 del regolamento provvisorio.

4.2. **Consumo dell'Unione**

(124) La Commissione ha stabilito il consumo dell'Unione basandosi: a) sui dati presentati dal denunciante concernenti le vendite dell'industria dell'Unione del prodotto simile ad acquirenti indipendenti nell'Unione; tali dati sono stati sottoposti a controllo incrociato con i volumi delle vendite comunicati dai produttori dell'Unione inclusi nel campione; b) sulle importazioni del prodotto oggetto dell'inchiesta da tutti i paesi terzi quali riportate in Eurostat ([18]).

(125) Tenuto conto della metodologia per l'individuazione delle importazioni di cui alla sezione 4.3.1, il consumo dell'Unione ha registrato il seguente andamento:

Tabella 1

Consumo dell'Unione (m³)

	2017	2018	2019	Periodo dell'inchiesta
Consumo totale dell'Unione	1 755 656	1 855 185	1 829 570	1 762 318
Indice	*100*	*106*	*104*	*100*

Fonte: denunciante, produttori dell'Unione inclusi nel campione e Eurostat.

(126) Nel periodo in esame il consumo nell'Unione è rimasto stabile. Un'attenta analisi indica un aumento del 6 % dal 2017 al 2018, un rallentamento nel 2019, con un incremento del 4 % rispetto al 2017, e una diminuzione finale che ha portato il consumo ai livelli simili a quelli del 2017.

4.3. **Importazioni dal paese interessato**

4.3.1. *Metodologia per l'individuazione delle importazioni del prodotto in esame*

(127) Come indicato al considerando 86 del regolamento provvisorio, prima dell'apertura del procedimento e della successiva creazione di un codice TARIC specifico ([19]), le importazioni del prodotto in esame erano registrate con codice NC ([20]) che comprendeva anche prodotti diversi dal prodotto in esame. Al fine di stimare il volume di importazioni del prodotto in questione durante il periodo in esame, la Commissione ha applicato lo stesso rapporto (TARIC/NC) tra il volume delle importazioni del codice NC completo e le importazioni del prodotto in esame basato sui dati TARIC, osservato dopo l'apertura dell'inchiesta. Per le importazioni dal paese interessato, è stato stabilito un rapporto ([21]) pari al 78 %.

(128) Dopo la divulgazione provvisoria delle informazioni, alcune parti interessate hanno indicato la presenza di distorsioni nei risultati della determinazione dei dati statistici sulle importazioni. In particolare per quanto riguarda il confronto tra le importazioni in metri cubi e le importazioni in tonnellate, i risultati non sarebbero compatibili con la densità media comunemente riconosciuta del prodotto oggetto dell'inchiesta.

(129) La Commissione ha preso in esame tali argomentazioni e ha rilevato delle distorsioni nei dati delle statistiche comunicati a livello dell'unità supplementare (in questo caso metri cubi). Ai fini della determinazione delle importazioni, la Commissione ha pertanto deciso di convertire il peso indicato (tonnellate), che costituiva un insieme di dati più solido e attendibile, in metri cubi.

([18]) Fonte dei dati Eurostat, adeguati secondo la metodologia illustrata nella sezione 4.3.1.
([19]) Codice TARIC: 4412 33 00 10.
([20]) Codice CN: 4412 33 00.
([21]) Dalla pubblicazione del regolamento provvisorio il rapporto è leggermente cambiato ed è arrivato al 79 %, in quanto erano disponibili dati statistici sulle importazioni più recenti e riguardanti un periodo di tempo più lungo. La Commissione ha utilizzato i dati TARIC mensili completi dall'apertura dell'inchiesta alla pubblicazione della comunicazione preventiva (da novembre 2020 ad aprile 2021).

(130) Per convertire le tonnellate in metri cubi la Commissione ha utilizzato un indice chiave di conversione di 0,69. L'indice chiave di conversione è stato determinato tramite i valori di densità comunemente riconosciuti del prodotto in esame. L'indice chiave di conversione è stato proposto sia dai produttori esportatori che dai produttori dell'Unione e rientrava anche nell'intervallo proposto nella metodologia contenuta nella denuncia. Inoltre l'analisi della media dei metri cubi e delle tonnellate venduti nell'Unione da parte dei produttori esportatori inclusi nel campione ha confermato l'accuratezza dell'indice chiave di conversione di 0,69. Dopo la revisione il rapporto per le importazioni dal paese interessato è stato leggermente aumentato al 79 %.

(131) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, un produttore esportatore russo (Sveza) ha sostenuto che l'uso di un rapporto (TARIC/NC) basato sulle importazioni dopo l'apertura del procedimento non rifletteva necessariamente la situazione prevalente nell'intero periodo in esame, poiché l'evoluzione del codice NC avrebbe potuto subire l'influenza di altri tipi di legno compensato non soggetti all'inchiesta. È stato inoltre affermato che in seguito all'apertura dell'inchiesta le importazioni dalla Russia avrebbero potuto registrare un aumento sostanziale, comportando di conseguenza una possibile sovrastima delle importazioni del prodotto in esame prima dell'apertura dell'inchiesta. Sveza Group ha inoltre sostenuto che le statistiche russe erano più affidabili di quelle di Eurostat al fine di determinare le importazioni.

(132) La Commissione ha ritenuto che la metodologia da essa utilizzata consentisse una stima ragionevole e attendibile, dato che il prodotto in esame faceva parte di un paniere più ampio di prodotti di legno compensato a livello statistico. Secondo la Commissione, l'uso delle statistiche russe sulle esportazioni non darebbe maggiore affidabilità rispetto ai dati Eurostat, in quanto includono anche prodotti diversi dal prodotto in esame. Inoltre Sveza Group non ha fornito alcun elemento di prova per dimostrare che le importazioni di altri tipi di legno compensato come gruppo erano aumentate di più rispetto al legno compensato. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

4.3.2. *Volume e quota di mercato delle importazioni dal paese interessato*

(133) La Commissione ha calcolato il volume delle importazioni in base ai dati Eurostat tramite la metodologia sopra illustrata. La quota di mercato delle importazioni è stata calcolata confrontando il volume delle importazioni con il consumo dell'Unione.

(134) Le importazioni dal paese interessato hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 2

Volume delle importazioni (m^3) e quota di mercato

	2017	2018	2019	Periodo dell'inchiesta
Volume delle importazioni dalla Russia (m^3)	710 163	773 521	809 267	812 521
Indice	*100*	*109*	*114*	*114*
Quota di mercato	40 %	42 %	44 %	46 %
Indice	*100*	*103*	*109*	*114*

Fonte: Eurostat.

(135) Le importazioni dal paese interessato sono aumentate, passando nel periodo in esame da circa 710 163 metri cubi a circa 812 521 metri cubi, una crescita del 14 %. La quota di mercato di tali importazioni è salita dal 40 % al 46 % nel periodo in esame.

4.3.3. *Prezzi delle importazioni dal paese interessato e undercutting dei prezzi*

(136) La Commissione ha stabilito i prezzi all'esportazione in base alle statistiche Eurostat EUR/tonnellata a livello NC. Sebbene, come illustrato nella sezione 4.3.1, le importazioni del prodotto in esame fossero registrate all'interno di un paniere più ampio di prodotti, questa metodologia ha fornito una stima attendibile dei prezzi e del loro andamento, in quanto la grande maggioranza delle importazioni con questo codice NC riguardava il prodotto in esame, permettendo inoltre di confrontare l'andamento dei prezzi nei diversi paesi esportatori.

(137) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha contestato l'uso di dati statistici a livello NC per stabilire i prezzi all'importazione, dato che il prodotto in esame rientra in un codice NC che comprende anche altri tipi di legno compensato, il che avrebbe reso i dati inattendibili. Ha inoltre sostenuto che i dati Eurostat erano scollegati dalle realtà del mercato e dai prezzi effettivamente osservati sul mercato, il che avrebbe ulteriormente accentuato l'inaffidabilità della metodologia impiegata dalla Commissione.

(138) La Commissione ha espresso disaccordo. Come spiegato in precedenza, essa ha ritenuto che il metodo utilizzato per valutare il volume e i prezzi delle importazioni russe di legno compensato di betulla consentisse una stima ragionevole e affidabile. Per quanto riguarda l'affidabilità dei prezzi di Eurostat, i considerando 140 e 141 seguenti confermano che i prezzi ottenuti dalle statistiche di Eurostat hanno seguito lo stesso andamento della media ponderata dei prezzi all'esportazione dei produttori esportatori russi inclusi nel campione. Ciò ha dimostrato che le statistiche di Eurostat non si discostano dai dati verificati relativi specificamente al prodotto in esame e ha quindi confermato l'affidabilità dei dati usati per stabilire i prezzi all'importazione.

(139) La media del prezzo delle importazioni dal paese interessato ha registrato il seguente andamento:

Tabella 3

Prezzi all'importazione (EUR/tonnellata)

	2017	2018	2019	Periodo dell'inchiesta
Russia	646	681	608	584
Indice	*100*	*105*	*94*	*90*

Fonte: Eurostat.

(140) Durante il periodo dell'inchiesta i prezzi medi delle importazioni dalla Russia sono diminuiti del 10 %, passando da 646 EUR/tonnellata nel 2017 a 584 EUR/tonnellata. Il prezzo medio delle importazioni nel 2018 è cresciuto del 5 % e nei periodi successivi è diminuito del 14 %.

(141) Lo stesso andamento si poteva osservare utilizzando la media ponderata dei prezzi all'esportazione indicati dai produttori esportatori inclusi nel campione, che evidenzia, durante il periodo dell'inchiesta, un prezzo del prodotto in esame di 434 EUR/m^3. In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, UPM ha argomentato che i calcoli dell'undercutting e dell'underselling non erano in linea con la giurisprudenza della Corte, in quanto sarebbero basati su un prezzo all'esportazione che era stato adeguato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, adeguamento che non era stato applicato al prezzo di vendita dell'industria dell'Unione. La Commissione ha ritenuto che, dal momento che solo una percentuale limitata (dal 4 % al 7 %) delle esportazioni russe era venduta tramite una società collegata, questo aspetto del calcolo dell'undercutting avesse un impatto marginale e non cambiasse il fatto che le importazioni russe avevano prezzi significativamente inferiori a quelli praticati dall'industria dell'Unione. Inoltre, per quanto riguarda il calcolo dell'underselling (margine di pregiudizio), il prezzo non pregiudizievole dell'Unione era basato sul costo di produzione più il profitto di riferimento ed escludeva pertanto ogni possibile costo di operatori commerciali collegati dell'Unione in una situazione analoga a quella delle esportazioni russe.

(142) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, molte parti hanno contestato il raggruppamento effettuato dalla Commissione per confrontare i diversi tipi di prodotti. In particolare è stato argomentato che unificando la superficie di ciascun foglio di legno compensato, moltiplicando lunghezza per larghezza, non era stata considerata la direzione delle fibre del legno e quindi non si era tenuto conto di uno dei principali fattori per la determinazione dei costi di produzione e dei prezzi. Questo ha pertanto inficiato la validità dei calcoli dell'undercutting e dell'underselling.

(143) Per quanto riguarda il raggruppamento effettuato, la Commissione ha ricordato, come osservato al considerando 95 del regolamento provvisorio, che il legno compensato di betulla è venduto in una grande varietà di dimensioni e di qualità e secondo le specifiche esigenze degli acquirenti. Pertanto, come già spiegato al considerando 95 del regolamento provvisorio, al fine di effettuare un confronto adeguato dei prodotti venduti dall'industria dell'Unione con i tipi di prodotto equivalenti venduti dai produttori esportatori russi, la Commissione ha effettuato un'approssimazione raggruppando alcuni tipi di prodotti molto somiglianti, pur mantenendo la grande maggioranza dei tipi

di prodotto. Data la grande varietà di numeri di controllo di prodotto (NCP) con piccole differenze in termini di dimensioni, spessore e/o rivestimento, è stato possibile raggruppare i numeri di controllo di prodotti molto somiglianti senza compromettere indebitamente l'accuratezza del confronto. Questa metodologia ha consentito alla Commissione di confrontare una massa critica di importazioni con le vendite dell'industria dell'Unione. In particolare, al fine di effettuare un confronto adeguato dei prodotti in esame, la Commissione ha proceduto nel modo seguente: 1) sono stati raggruppati tre tipi di rivestimento in pellicola fenolica (F-W-HT come descritto nel questionario); 2) sono stati raggruppati due tipi di superfici non rivestite ma di qualità simile (CP e WG); e 3) la Commissione ha calcolato la superficie di ciascun foglio di legno compensato moltiplicando larghezza per lunghezza. Il calcolo è stato effettuato in millimetri quadrati per permettere il confronto di dimensioni simili, poste e/o comunicate in modo diverso. Una delle parti interessate ha argomentato che la differenza di prezzo tra i diversi tipi di prodotti raggruppati era [compresa tra il 4 % e il 7 %]. Anche in caso di accettazione della presunta differenza di prezzo, la Commissione non ha ritenuto significativa tale differenza. Anzi, essa dimostrava che il raggruppamento effettuato dalla Commissione non aveva impedito un confronto dei prezzi accurato. La Commissione ha pertanto ritenuto che il raggruppamento effettuato nella fase provvisoria abbia permesso un confronto dei prezzi e dei tipi di prodotti equivalenti ragionevole e attendibile.

(144) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, alcune parti hanno presentato osservazioni in merito al calcolo del margine di undercutting, di cui al considerando 100 del regolamento provvisorio. In seguito a tali osservazioni e a lievi modifiche apportate alla media ponderata del margine di undercutting, è stato rivisto il margine per i produttori esportatori inclusi nel campione che hanno collaborato, che ora è compreso tra il 9,6 % e il 18,4 % per le importazioni dal paese interessato sul mercato dell'Unione. La media ponderata di undercutting ottenuta sulla base dei dati forniti dai produttori esportatori inclusi nel campione era del 12,6 %.

(145) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha sostenuto che i calcoli relativi all'undercutting e all'underselling erano viziati per i seguenti motivi: i) data la significativa assenza di sovrapposizione concorrenziale tra i tipi di prodotto originari della Russia e i tipi di prodotto fabbricati e venduti dall'industria dell'Unione, i calcoli non erano rappresentativi; ii) il raggruppamento dei diversi tipi di prodotto era viziato, in quanto non teneva conto delle variazioni delle dimensioni, che ha un impatto sui prezzi a causa, tra l'altro, delle diverse direzioni della fibra; e iii) nell'effettuare i calcoli la Commissione non ha tenuto conto delle SGAV e dei profitti degli importatori collegati.

(146) Per quanto riguarda la sovrapposizione sotto il profilo della concorrenza, la Commissione, contrariamente a quanto affermato, ha riscontrato un livello significativo di corrispondenza tra le vendite dell'Unione e quelle russe. Analogamente, è stato stabilito che il legno compensato di betulla venduto dai produttori dell'Unione e della Russia avevano le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base; inoltre sia l'industria dell'Unione che i produttori esportatori concorrevano negli stessi settori e si rivolgevano agli stessi utilizzatori finali. Per quanto riguarda la seconda argomentazione, la Commissione ha mantenuto la sua posizione, come spiegato al considerando 143, secondo cui il raggruppamento di alcuni tipi di prodotto e la conversione in area di superficie erano adeguati e necessari per consentire un confronto ragionevole dei prezzi di tipi di prodotto equivalenti, date le numerose lievi variazioni tra i diversi NCP. La Commissione ha inoltre osservato che Sveza Group non ha proposto alcun metodo alternativo per consentire un adeguato confronto dei prezzi. In relazione alla terza argomentazione, la Commissione ha mantenuto la sua posizione di cui al considerando 141 e ha ricordato quanto segue.

(147) Per quanto riguarda il calcolo dell'undercutting, la Commissione ha preso in considerazione il momento in cui le importazioni russe sono entrate in concorrenza con i prodotti dei produttori dell'Unione sul mercato dell'Unione e ha pertanto esaminato il prezzo di acquisto della prima parte indipendente, poiché tale parte aveva la scelta di rifornirsi dall'industria dell'Unione o dai fornitori russi. Nel caso dei prezzi all'esportazione a importatori collegati, è stato utilizzato il metodo di cui all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. L'applicazione per analogia dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base consente di stabilire un prezzo pienamente comparabile al prezzo utilizzato per l'esame delle vendite ad acquirenti indipendenti e al prezzo di vendita dell'industria dell'Unione ed è pertanto giustificato detrarre le SGAV e i profitti dal prezzo di rivendita ad acquirenti indipendenti praticato dall'importatore collegato.

(148) Tale detrazione era necessaria anche per consentire un calcolo corretto dell'underselling. Il prezzo indicativo dell'industria dell'Unione era basato sul suo costo di produzione, maggiorato del profitto di riferimento, senza considerare se i prodotti erano stati successivamente venduti nell'Unione ad acquirenti collegati o indipendenti e di conseguenza non includeva le SGAV e i profitti delle entità di vendita collegate nell'Unione.

4.4. **Situazione economica dell'industria dell'Unione**

4.4.1. *Osservazioni generali*

(149) In assenza di osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando da 101 a 105 del regolamento provvisorio.

4.4.2. *Indicatori macroeconomici*

4.4.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

(150) In assenza di osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando da 106 a 109 del regolamento provvisorio.

4.4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

(151) Nel periodo in esame il volume delle vendite e la quota di mercato dell'industria dell'Unione hanno registrato il seguente andamento (tenuto conto della metodologia per l'individuazione delle importazioni di cui alla sezione 4.3.1):

Tabella 4

Volume delle vendite e quota di mercato

	2017	2018	2019	Periodo dell'inchiesta
Volume totale delle vendite sul mercato dell'Unione (m^3)	821 341	818 621	757 103	680 243
Indice	*100*	*100*	*92*	*83*
Quota di mercato	47 %	44 %	41 %	39 %
Indice	*100*	*94*	*88*	*83*

Fonte: denunciante, produttori dell'Unione inclusi nel campione e Eurostat.

(152) Nel corso del periodo in esame il volume totale delle vendite dell'industria dell'Unione ha registrato un notevole calo, pari al 17 %. Il volume delle vendite dell'Unione è rimasto stabile dal 2017 al 2018, ma nel 2019 è diminuito dell'8 % e ha registrato un ulteriore calo del 10 % dal 2019 al periodo dell'inchiesta.

(153) Anche la quota di mercato dell'industria dell'Unione ha registrato una riduzione analoga del 17 %, evidenziando un contesto di calo costante che ha portato la presenza dell'industria dell'Unione in termini di quota di mercato dal 47 % nel 2017 al 39 % nel periodo dell'inchiesta.

4.4.2.3. Crescita

(154) In un contesto di mercato solido, con il consumo dell'Unione stabile, i dati sopra esposti mostrano che l'industria dell'Unione ha registrato una notevole diminuzione della produzione, del volume delle vendite e della quota di mercato.

4.4.2.4. Occupazione e produttività

(155) In assenza di osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando da 114 a 116 del regolamento provvisorio.

4.4.2.5. Entità del margine di dumping e ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping

(156) In assenza di osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando 117 e 118 del regolamento provvisorio.

4.4.3. *Indicatori microeconomici*

(157) In assenza di osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando da 119 a 131 del regolamento provvisorio.

4.5. **Conclusioni sul pregiudizio**

(158) In un contesto di consumo dell'Unione stabile, durante il periodo in esame le importazioni dalla Russia hanno registrato un aumento del 14 %, con prezzi sensibilmente inferiori a quelli praticati dall'industria dell'Unione. Ciò ha consentito ai produttori esportatori russi di conquistare una quota di mercato del 46 % nel periodo dell'inchiesta (partendo dal 40 % nel 2017).

(159) In tali circostanze la situazione economica dell'industria dell'Unione è peggiorata, come dimostrato dall'andamento negativo dei principali indicatori macroeconomici: produzione (-14 %), vendite UE (-17 %) e una sensibile diminuzione della sua quota di mercato (dal 47 % al 39 %) nel periodo in esame.

(160) In risposta alla pressione esercitata dai prezzi bassi della Russia, l'industria dell'Unione ha cercato di ridurre i costi e ha effettuato degli adeguamenti della forza lavoro (-12 %), come mostra la tabella 6 del regolamento provvisorio. A causa tuttavia della pressione esercitata dalle importazioni russe oggetto di dumping in termini di maggiori volumi e prezzi bassi, nel periodo in esame le vendite dell'UE sono crollate e le scorte sono rapidamente aumentate (+22 %), raggiungendo il livello massimo (+41 %) nel 2018, come riportato nella tabella 9 del regolamento provvisorio.

(161) Come mostra la tabella 7 del regolamento provvisorio, il costo di produzione dell'industria dell'Unione è aumentato notevolmente durante il periodo in esame (+10 %), principalmente a causa di un forte aumento dei prezzi delle materie prime.

(162) I costi dell'industria dell'Unione sono aumentati più dei prezzi di vendita, data la pressione esercitata dalle importazioni oggetto di dumping. Di conseguenza nel periodo in esame la redditività è crollata, passando da una situazione sana (+ 9,7 %) nel 2017 a uno scenario di perdita insostenibile (- 2,8 %) nel periodo dell'inchiesta, come mostra la tabella 10 del regolamento provvisorio.

(163) Sulla base di quanto precede, la Commissione ha concluso che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

5. **NESSO DI CAUSALITÀ**

5.1. **Effetti delle importazioni oggetto di dumping**

(164) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, alcune parti hanno affermato che le importazioni russe non potevano causare un pregiudizio in quanto operano in un diverso segmento del mercato.

(165) Come descritto nella sezione 5.2.7, l'inchiesta ha stabilito che l'industria dell'Unione e i produttori esportatori concorrono negli stessi settori e forniscono gli stessi utilizzatori finali.

(166) In assenza di altre osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando da 138 a 141 del regolamento provvisorio.

5.2. **Effetti di altri fattori**

5.2.1. *Importazioni da paesi terzi*

(167) Al fine di determinare il volume delle importazioni da paesi terzi, la Commissione ha applicato, come illustrato alla sezione 4.3.1, lo stesso rapporto (TARIC/NC) osservato dopo l'apertura tra il volume delle importazioni in tonnellate di tutti i prodotti con il codice NC e le importazioni del prodotto in esame in base ai dati TARIC. Per convertire le tonnellate in metri cubi la Commissione ha utilizzato un indice chiave di conversione di 0,69.

(168) Gli unici paesi terzi che importavano volumi significativi nell'Unione erano Bielorussia e Ucraina. Il rapporto (TARIC/NC) osservato dopo l'apertura è stato calcolato per la Bielorussia al 39 % e per l'Ucraina al 61 %.

(169) La Commissione ha stabilito i prezzi delle importazioni sulla base EUR/tonnellata a livello NC, come illustrato alla sezione 4.3.2.

(170) Nel periodo in esame il volume delle importazioni da altri paesi terzi ha registrato il seguente andamento:

Tabella 5

Importazioni da paesi terzi

Paese		2017	2018	2019	Periodo dell'inchiesta
Ucraina	Volume (m^3)	67 831	83 465	86 795	88 303
	Indice	*100*	*123*	*128*	*130*
	Quota di mercato	4 %	4 %	5 %	5 %
	Prezzo medio (EUR/tonnellata)	651	725	641	616
	Indice	*100*	*111*	*98*	*95*
Bielorussia	Volume (m^3)	124 561	141 310	138 307	145 731
	Indice	*100*	*113*	*111*	*117*
	Quota di mercato	7 %	8 %	8 %	8 %
	Prezzo medio (EUR/tonnellata)	403	481	387	363
	Indice	*100*	*119*	*96*	*90*
Altri paesi terzi ([22])	Volume (m^3)	31 760	38 267	38 097	35 520
	Indice	*100*	*120*	*120*	*112*
	Quota di mercato	2 %	2 %	2 %	2 %
	Prezzo medio (EUR/tonnellata)	566	576	565	561
	Indice	*100*	*102*	*100*	*99*
Totale di tutti i paesi terzi eccetto la Russia	Volume (m^3)	224 153	263 043	263 199	269 555

([22]) Il rapporto (TARIC/NC) dopo l'apertura tra i volumi delle importazioni di tutti i prodotti con il codice NC e le importazioni del prodotto in esame in base ai dati TARIC per gli «altri paesi terzi» è stato calcolato all'8 %.

	Indice	*100*	*117*	*117*	*120*
	Quota di mercato	13 %	14 %	14 %	15 %
	Prezzo medio (EUR/tonnellata)	537	574	535	520
	Indice	*100*	*107*	*100*	*97*

Fonte: Eurostat.

(171) Bielorussia e Ucraina avevano una presenza limitata sul mercato dell'Unione rispetto alla Russia. Nel periodo in esame le quote di mercato detenute da questi due paesi sono rimaste relativamente stabili, rispettivamente all'8 % e al 5 % durante il periodo dell'inchiesta, con un aumento minimo di un punto percentuale nel periodo in esame. La presenza di tutti gli altri paesi terzi è lievemente aumentata, ma con una quota di mercato che non ha superato il 2 %. La quota di mercato combinata delle importazioni da tutti i paesi terzi esclusa la Russia è cresciuta dell'1 % dal 2017 al 2018 e dell'1 % dal 2019 al periodo dell'inchiesta, raggiungendo un livello del 15 %.

(172) In termini di prezzi, durante il periodo in esame l'Ucraina ha venduto a prezzi lievemente più alti della Russia e la Bielorussia a prezzi più bassi. I prezzi inferiori della Bielorussia sono dovuti, in base a quanto dichiarato sia dagli importatori che dai denuncianti, alla tecnologia limitata di questo paese, che consente di produrre solo un prodotto molto specifico di qualità inferiore. Le importazioni dalla Russia riguardano invece una grande varietà di prodotti e anche un legno compensato di betulla di qualità superiore e pertanto hanno prezzi medi più alti rispetto a quelle dalla Bielorussia.

(173) Su tale base la Commissione ha concluso che l'impatto delle importazioni da altri paesi non attenuava il nesso di causalità tra le importazioni russe oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dai produttori dell'Unione.

(174) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha sostenuto che la Commissione ha ignorato che le importazioni dalla Bielorussia e dall'Ucraina sono aumentate in volume e che i prezzi erano più bassi (dopo l'adeguamento per i dazi doganali) rispetto alle esportazioni russe nell'Unione, contribuendo in tal modo al pregiudizio. Omettendo di prendere in considerazione tali elementi, la Commissione ha commesso un errore manifesto nell'analisi delle importazioni provenienti da paesi terzi. Inoltre il governo della Federazione russa («GOR») ha sostenuto che la Commissione non aveva valutato adeguatamente l'impatto delle importazioni da paesi terzi sull'industria dell'Unione.

(175) La Commissione ha respinto tale argomentazione. In primo luogo, per quanto riguarda le importazioni ucraine, essa ha ricordato che i prezzi all'importazione erano basati su dati Eurostat a livello CIF e quindi prima dell'applicazione di qualsiasi dazio doganale. La Commissione ha pertanto confermato che i prezzi dall'Ucraina erano superiori ai prezzi delle importazioni russe. In ogni caso, se la Commissione dovesse confrontare le importazioni russe e quelle ucraine dopo l'applicazione dei dazi doganali (applicabile solo alle importazioni russe), i prezzi di entrambi i paesi si situerebbero nella stessa fascia. Dato il volume e la quota di mercato limitati, le importazioni dall'Ucraina non hanno attenuato il nesso di causalità tra le importazioni russe oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dai produttori dell'Unione.

(176) In secondo luogo, i volumi provenienti sia dall'Ucraina che dalla Bielorussia sono aumentati da un punto di partenza relativamente modesto e il loro impatto sul mercato dell'Unione è stato marginale, in quanto le loro rispettive quote di mercato sono aumentate solo di un punto percentuale, mentre le importazioni russe hanno aumentato la loro quota di mercato di 6 punti percentuali. La Commissione ha pertanto confermato la sua risultanza provvisoria secondo cui le importazioni da altri paesi non hanno attenuato il nesso di causalità.

(177) Infine la Commissione ha ricordato che le importazioni da paesi terzi diversi dall'Ucraina e dalla Bielorussia rappresentavano solo il 2 % circa del mercato dell'Unione e sono rimaste a tale livello durante il periodo in esame. Analogamente, anche il livello dei prezzi è rimasto stabile durante il periodo in esame. Tali importazioni non sono state quindi considerate suscettibili di arrecare un pregiudizio all'industria dell'Unione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

5.2.2. *Andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione*

(178) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, un produttore esportatore, Sveza Group, ha affermato che il buon andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione aveva contribuito al pregiudizio, in quanto l'aumento delle vendite all'esportazione sarebbe andato a scapito delle vendite sul mercato interno. In seguito alla divulgazione finale delle informazioni anche il GOR ha affermato che l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione (aumento delle esportazioni a basso prezzo) era stato causa di pregiudizio.

(179) Durante il periodo dell'inchiesta la capacità produttiva dell'industria dell'Unione era sufficiente per coprire l'aumento delle vendite all'esportazione. Lo stesso vale per i produttori dell'Unione inclusi nel campione. Inoltre l'aumento dei volumi delle esportazioni rappresentava solo una piccola parte della diminuzione del 17 % del volume delle vendite sul mercato interno, riportata nella tabella 4. Di conseguenza l'aumento delle esportazioni dell'industria dell'Unione non contribuisce al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(180) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, il produttore esportatore UPM ha osservato che l'analisi dell'andamento delle esportazioni nel regolamento provvisorio era basata sui dati dei produttori dell'Unione inclusi nel campione, che indicavano un aumento, mentre l'andamento delle esportazioni per l'industria dell'Unione nel suo insieme, in base alle stime dei denuncianti, registrava una diminuzione.

(181) Le esportazioni per l'intera industria dell'Unione comunicate dal denunciante mostravano una diminuzione del 4 % durante il periodo in esame. Mentre dal 2017 al 2019 i volumi delle esportazioni sono diminuiti del 12 %, dal 2019 al periodo dell'inchiesta sono aumentati dell'8 %, determinando un aumento delle esportazioni in termini di percentuale sul totale delle vendite. Pertanto l'andamento delle esportazioni dell'intera industria dell'Unione non poteva avere contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

(182) In assenza di altre osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando da 150 a 152 del regolamento provvisorio.

5.2.3. *Svantaggio competitivo nell'accesso alla principale materia prima*

(183) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, alcune parti hanno affermato che l'industria dell'Unione risente della disponibilità limitata della principale materia prima, vale a dire i tronchi di legno di betulla, il che sarebbe all'origine dei minori volumi di produzione, dell'aumento dei costi e di conseguenza sarebbe la causa del pregiudizio.

(184) Come spiegato al considerando 154 del regolamento provvisorio, l'accesso alla materia prima principale, i tronchi di legno di betulla, non spiega il pregiudizio, poiché i produttori dell'Unione hanno accesso sufficiente alle forniture di tronchi di betulla. La tabella 9 del regolamento provvisorio evidenziava che le scorte dei produttori dell'Unione inclusi nel campione sono aumentate del 22 % nel corso del periodo in esame e in particolare del 6 % dal 2019 al periodo dell'inchiesta. L'andamento delle scorte indicava che il problema non risiedeva nella produzione ma piuttosto nella sua commercializzazione. Di conseguenza il calo di produzione nel periodo in esame non è spiegato dalla disponibilità di legname.

(185) L'inchiesta ha stabilito inoltre che il costo della materia prima non ha attenuato il nesso di causalità. Il problema risiedeva piuttosto nella limitata capacità dell'industria dell'Unione di alzare i prezzi in misura pari all'aumento dei costi, a causa della pressione esercitata dalle importazioni oggetto di dumping dalla Russia, in termini sia di volumi sia di prezzi. In particolare, come spiegato al considerando 155 del regolamento provvisorio, ciò è confermato dal fatto che tra il 2019 e il periodo dell'inchiesta il costo di produzione dell'industria dell'Unione è sceso senza che ne derivasse un miglioramento della redditività. La Commissione ha pertanto respinto tali argomentazioni.

5.2.4. *Pregiudizio autoinflitto*

(186) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni il GOR ha sostenuto che l'espansione della capacità per tener conto dell'aumento della produzione, che non si è materializzato, era una causa di pregiudizio.

(187) Contrariamente a quanto affermato, la Commissione ha riscontrato che gli investimenti annuali, come indicato nella tabella 10 e spiegato al considerando 130 del regolamento provvisorio, sono diminuiti dell'1 % nel periodo in esame. Analogamente, come spiegato al considerando 108 del regolamento provvisorio, la capacità produttiva dell'Unione è stata complessivamente ridotta del 3 % nel periodo in esame.

(188) La Commissione ha pertanto concluso che l'affermazione secondo cui gli investimenti per l'espansione delle capacità costituivano una fonte di pregiudizio era infondata, come indicato anche nei considerando da 156 a 157 del regolamento provvisorio.

5.2.5. *Scioperi in Finlandia*

(189) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, numerose parti interessate hanno affermato che gli scioperi in Finlandia hanno influito negativamente sull'industria dell'Unione, causando una diminuzione dei volumi di produzione e la conseguente diminuzione del volumi delle vendite. Gli scioperi avrebbero anche causato un aumento del costo e di conseguenza una redditività più bassa.

(190) L'aumento delle scorte, come evidenziato nella tabella 9 del regolamento provvisorio, indicava che i problemi non riguardavano la produzione. Per quanto riguarda l'aumento del costo, al contrario di quanto asserito, la tabella 7 del regolamento provvisorio mostrava una diminuzione dei costi nel periodo in cui si erano svolti gli scioperi. La Commissione ha pertanto concluso che gli scioperi degli stabilimenti finlandesi non hanno contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.2.6. *Conseguenze della pandemia di COVID-19*

(191) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, diverse parti hanno affermato che le misure di confinamento imposte per far fronte alla pandemia di COVID-19 potrebbero avere causato delle interruzioni della produzione che potrebbero avere inciso sui volumi della produzione, sull'occupazione e sui costi. In seguito alla divulgazione finale delle informazioni anche il governo della Federazione russa («GOR») ha affermato che la pandemia di COVID-19 era la causa principale della situazione pregiudizievole dell'industria dell'Unione.

(192) Come illustrato al considerando 128, l'andamento delle scorte e dei costi contraddiceva tali asserzioni. La crisi COVID-19 non ha inciso negativamente sui volumi della produzione e sull'occupazione nel periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione e concluso che gli effetti della pandemia di COVID-19 non hanno attenuato il nesso di causalità.

5.2.7. *Comparabilità dei prodotti*

(193) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, alcune parti hanno asserito un'assenza di sovrapposizione concorrenziale tra il legno compensato di betulla prodotto dall'industria russa e il legno compensato prodotto dall'industria dell'Unione, poiché si tratterebbe di prodotti di qualità differente, destinati a segmenti diversi e pertanto le importazioni russe non erano la causa del pregiudizio.

(194) La Commissione ha tuttavia confrontato migliaia di tipi diversi di prodotti di legno compensato e ha stabilito un significativo livello di corrispondenza (superiore al 68 %) tra le vendite dell'Unione e i prodotti importati dalla Russia. L'inchiesta inoltre ha stabilito non solo che i prodotti importati e i prodotti simili dell'Unione avevano le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base, ma anche che l'industria dell'Unione e i produttori esportatori concorrevano negli stessi settori e si rivolgevano agli stessi utilizzatori finali. La Commissione è pertanto giunta alla conclusione che l'asserita assenza di comparabilità dei prodotti e di concorrenza non attenuava il nesso di causalità.

(195) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, il produttore esportatore Sveza Group ha insistito sul fatto che vi era una significativa mancanza di comparabilità dei prodotti e quindi una sovrapposizione concorrenziale che deve essere presa in considerazione ai fini dell'analisi del nesso di causalità. Essa ha inoltre sostenuto che l'argomentazione della Commissione secondo cui la comparabilità dei prodotti non costituiva un problema ai fini del nesso di causalità era viziata e non conforme alle norme dell'OMC. Inoltre il GOR ha affermato che la Commissione non aveva analizzato a sufficienza la comparabilità dei prodotti e la sovrapposizione concorrenziale tra tipi di prodotto con caratteristiche diverse.

(196) La Commissione ha contestato l'argomentazione secondo cui non aveva preso in considerazione la comparabilità dei prodotti ai fini del nesso di causalità e l'ha ritenuta un'interpretazione errata delle sue conclusioni. Come descritto al considerando 194, la Commissione ha constatato, contrariamente a quanto affermato dal produttore esportatore, che vi era comparabilità dei prodotti e concorrenza grazie al livello significativo di corrispondenza dei prodotti e di concorrenza negli stessi settori e per gli stessi utilizzatori. Di conseguenza, l'affermazione relativa alla mancanza di comparabilità dei prodotti e di concorrenza era infondata e non poteva attenuare il nesso di causalità.

(197) Un altro produttore esportatore (SPM) ha inoltre fatto riferimento alla presunta mancanza di comparabilità del prodotto e di concorrenza e ha chiesto l'esclusione dei tipi di prodotto non fabbricati dall'industria dell'Unione dalla definizione del prodotto.

(198) La Commissione ha respinto tale argomentazione per i motivi di cui al considerando 196. La Commissione ha inoltre ricordato che, come descritto al considerando 143, aveva raggruppato tipi di prodotto molto simili per garantire un confronto equo dei prezzi, basato su volumi rappresentativi, tra le importazioni russe e il prodotto venduto dall'industria dell'Unione.

(199) In assenza di altre osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando 162 e 163 del regolamento provvisorio.

(200) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha sostenuto che la Commissione non ha tenuto debitamente conto delle informazioni relative ai dati successivi al periodo dell'inchiesta, che a suo parere dimostravano che le importazioni russe non potevano arrecare pregiudizio all'industria dell'Unione. In particolare, ha fatto riferimento a talune dichiarazioni del denunciante secondo cui non era stato in grado di trasferire gli aumenti di prezzo globali a causa di contratti concordati e che nel periodo successivo al periodo dell'inchiesta non vi era né undercutting né underselling. I contratti a lungo termine e le variazioni dei prezzi delle materie prime sono stati all'origine di qualsiasi presunto pregiudizio.

(201) SPM ha inoltre sostenuto che la Commissione non ha tenuto debitamente conto degli sviluppi successivi al periodo dell'inchiesta nella valutazione del pregiudizio e del nesso di causalità, il che, secondo SPM, è necessario quando gli sviluppi successivi al periodo dell'inchiesta sono manifesti, incontestati e duraturi.

(202) La Commissione ha preso in considerazione per l'analisi del pregiudizio e del nesso di causalità la situazione accertata durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha rammentato che di norma, ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 1, del regolamento di base, non sono prese in considerazione le informazioni relative a un periodo successivo al periodo dell'inchiesta. Essa ha inoltre ritenuto che la situazione dopo il periodo dell'inchiesta fosse di natura temporanea e il risultato di una rapida e imprevista ripresa dopo la crisi di COVID. Non si è pertanto ritenuto che tali circostanze temporanee fossero tali da rendere inappropriata la proposta istituzione di dazi antidumping definitivi, anche alla luce degli sviluppi successivi al periodo dell'inchiesta. Tuttavia, come spiegato al considerando 16, la Commissione analizzerà la situazione successiva al periodo dell'inchiesta nel contesto di un'eventuale sospensione dei dazi a causa di un temporaneo cambiamento delle condizioni di mercato. Tale analisi sarà tuttavia effettuata a tempo debito e conclusa in una decisione separata.

5.3. **Conclusioni sul nesso di causalità**

(203) Sulla base di quanto precede e in assenza di altre osservazioni, la Commissione ha concluso che nessuno dei fattori analizzati individualmente o nel loro insieme ha attenuato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione al punto da rendere tale nesso non più autentico e reale, il che conferma la conclusione di cui ai considerando da 164 a 166 del regolamento provvisorio.

6. **LIVELLO DELLE MISURE**

6.1. **Margine di pregiudizio**

(204) Le argomentazioni avanzate da UPM e Sveza Group in merito agli adeguamenti di cui all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base per il calcolo dell'undercutting si applicano anche al calcolo del livello di eliminazione del pregiudizio. Tali argomentazioni sono state respinte dalla Commissione come illustrato nella sezione 4.3.3.

(205) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni Sveza Group ha inoltre affermato che la Commissione aveva calcolato erroneamente il margine di pregiudizio poiché non aveva dedotto gli effetti pregiudizievoli di altri fattori. Secondo Sveza Group, la Commissione deve assicurare che l'importo dell'eventuale dazio antidumping imposto non superi quello necessario per contrastare gli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, anche garantendo che l'importo del dazio antidumping non tenga conto di effetti pregiudizievoli causati da fattori diversi da tali importazioni. La Commissione deve pertanto adeguare il margine di pregiudizio per escludere il pregiudizio causato da fattori diversi dalle importazioni russe.

(206) In primo luogo, la Commissione ha ricordato che il dazio antidumping era basato sul margine di dumping stabilito. Di conseguenza il dazio istituito non supera quanto necessario per contrastare gli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, nonostante il fatto che il margine di pregiudizio stabilito sia notevolmente superiore al margine di dumping. A tale riguardo è stato ricordato che, come descritto nella sezione 5.2, la Commissione ha esaminato vari altri fattori che avrebbero potuto contribuire al pregiudizio e ha constatato che nessuno di tali fattori, singolarmente o congiuntamente, era in grado di attenuare il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito. Infine, il margine di pregiudizio deve essere determinato conformemente alle disposizioni dell'articolo 7, paragrafi 2 *quater* e 2 *quinquies*, del regolamento di base. La Commissione ha pertanto stabilito il prezzo indicativo e il livello di redditività tenendo conto dei fattori elencati.

(207) A norma dell'articolo 9, paragrafo 4, terzo comma, del regolamento di base, e dato che la Commissione non ha registrato importazioni durante il periodo di comunicazione preventiva, essa ha esaminato l'andamento dei volumi delle importazioni per stabilire se si era verificato un ulteriore aumento sostanziale delle importazioni oggetto dell'inchiesta durante il periodo di comunicazione preventiva e per riflettere quindi il pregiudizio aggiuntivo derivante da tale aumento nella determinazione del margine di pregiudizio.

(208) Sulla base dei dati della banca dati Surveillance 2, durante il periodo di comunicazione preventiva di quattro settimane i volumi delle importazioni dalla Russia sono stati superiori del 98,6 % rispetto ai volumi medi delle importazioni nel periodo dell'inchiesta su una base di quattro settimane. Su tale base, la Commissione ha concluso che vi era stato un sostanziale aumento delle importazioni oggetto dell'inchiesta durante il periodo di comunicazione preventiva.

(209) Per rispecchiare il pregiudizio aggiuntivo causato dall'aumento delle importazioni, la Commissione ha deciso di adeguare il livello di eliminazione del pregiudizio sulla base dell'aumento del volume delle importazioni, che è ritenuto il fattore di ponderazione pertinente in virtù del dettato dell'articolo 9, paragrafo 4, del regolamento di base. Ha quindi calcolato un fattore moltiplicatore stabilito dividendo la somma del volume delle importazioni durante le quattro settimane del periodo di comunicazione preventiva pari a 85 449 tonnellate e le 52 settimane del periodo dell'inchiesta per il volume delle importazioni durante il periodo dell'inchiesta estrapolato a 56 settimane. La cifra ottenuta, 1,02, riflette il pregiudizio aggiuntivo causato dall'ulteriore aumento delle importazioni. Il margine di pregiudizio è stato quindi moltiplicato per tale fattore. Il livello finale di eliminazione del pregiudizio è pertanto il seguente:

Paese	Società	Margine di pregiudizio
Russia	Zheshartsky LPK LLC	58,3 %
	Sveza Group	32,2 %
	Syktyvkar Plywood Mill	43,8 %
	Altre società che hanno collaborato	39,9 %
	Tutte le altre società	58,3 %

(210) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha sostenuto che, a norma dell'articolo 9, paragrafo 4, la Commissione non aveva il diritto di adeguare il margine di pregiudizio. In primo luogo, essa ha sostenuto che la Commissione ha utilizzato due diverse fonti di dati, ossia le banche dati Surveillance 2 ed Eurostat, per stabilire l'esistenza di un aumento sostanziale delle importazioni. Ciò si è basato sull'uso di una fonte per stabilire le importazioni durante il periodo di comunicazione preventiva e di un'altra fonte associata a un metodo che sarebbe inattendibile per stabilire il volume delle importazioni durante il periodo dell'inchiesta. Di conseguenza la risultanza di un aumento sostanziale delle importazioni non era basata su un esame obiettivo di elementi di prova positivi. Sveza Group ha inoltre argomentato che le importazioni durante il periodo di comunicazione preventiva non costituivano né undercutting né underselling rispetto ai prezzi dell'Unione, quindi le suddette importazioni non avrebbero potuto causare alcun ulteriore pregiudizio.

(211) Come spiegato al considerando 207, sono i volumi delle importazioni, non i prezzi, che sono stati determinanti per valutare se l'aumento delle importazioni abbia causato un ulteriore pregiudizio. A norma dell'articolo 9, paragrafo 4, terzo comma, del regolamento di base, se la Commissione non ha effettuato alcuna registrazione nel periodo di comunicazione preventiva, essa deve tenere conto del pregiudizio aggiuntivo risultante da un ulteriore aumento sostanziale delle importazioni oggetto dell'inchiesta. Dato che in tale periodo l'aumento delle importazioni dalla

Russia è stato oggettivamente molto significativo, la Commissione ha adeguato i margini di pregiudizio conformemente a tale disposizione e al testo specifico che recita «essa tiene conto». Per quanto riguarda l'uso di diverse fonti di dati, la Commissione ha ricordato che l'analisi era basata su una fonte comune, ossia le informazioni raccolte dalle amministrazioni doganali, indipendentemente dalla banca dati in cui tali informazioni sono contenute. La Commissione ha inoltre ricordato che, mentre entrambe le banche dati, Eurostat e Surveillance 2, sono alimentate con le stesse informazioni, solo Surveillance 2 fornisce informazioni a livello di dati giornalieri necessari per quest'analisi. Per quanto riguarda l'affidabilità dei dati Eurostat e la metodologia utilizzata per stabilire il volume delle importazioni durante il periodo dell'inchiesta, la Commissione ha confermato la sua posizione illustrata nella sezione 4.3. La Commissione ha pertanto respinto tale argomentazione.

(212) In assenza di altre osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando da 168 a 177 del regolamento provvisorio, modificate conformemente alla tabella di cui sopra.

7. **INTERESSE DELL'UNIONE**

7.1. **Interesse dell'industria dell'Unione**

(213) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, il produttore esportatore non incluso nel campione, Segezha, ha affermato che l'istituzione delle misure era andata a scapito dei produttori dell'Unione, dato il rischio di ritorsioni da parte del governo russo insieme a probabili restrizioni all'esportazione delle materie prime. Non avendo a disposizione alcun elemento di prova che evidenziasse l'intenzione del governo russo di reagire al presente procedimento con ritorsioni, la Commissione ha ritenuto l'argomentazione infondata.

(214) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha sostenuto che era improbabile che le misure antidumping comportassero un vantaggio concreto all'industria dell'Unione, poiché a causa della mancanza di capacità produttiva dell'Unione, le importazioni dalla Russia sarebbero continuate per soddisfare la domanda interna all'Unione, come osservato dopo l'istituzione delle misure. La Commissione ha ricordato che l'obiettivo delle misure non è quello di bloccare le importazioni dalla Russia, ma di creare condizioni di parità che consentano di continuare a rifornirsi di legno compensato di betulla dalla Russia, ma a prezzi equi.

(215) In assenza di altre osservazioni riguardanti questo punto la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando da 179 a 182 del regolamento provvisorio.

7.2. **Interesse degli importatori indipendenti**

(216) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, molti importatori hanno sostenuto che l'istituzione di dazi antidumping comporterebbe un aumento dei costi delle materie prime per loro e per i loro acquirenti. Tali costi supplementari sarebbero difficili da coprire e comprometterebbero pertanto la redditività e la competitività degli importatori. Dopo la divulgazione finale delle informazioni, Birch Plywood Alliance ha inoltre sostenuto che le misure avrebbero avuto un impatto negativo sugli importatori e sugli utilizzatori.

(217) Per quanto riguarda le conseguenze economiche sugli importatori, come illustrato al considerando 185 del regolamento provvisorio, l'inchiesta ha accertato che gli importatori inclusi nel campione avevano un'attività redditizia, con una media ponderata dei profitti pari al 4,7 % e con quote diverse di legno compensato di betulla nel loro portafoglio di prodotti.

(218) Le osservazioni sull'interesse degli importatori a seguito della divulgazione provvisoria delle informazioni riguardanti la mancanza di capacità dell'industria dell'Unione sono state le stesse formulate dagli utilizzatori e sono trattate nella sezione 7.3.

(219) In assenza di altre osservazioni riguardanti l'interesse degli importatori indipendenti, sono state confermate le conclusioni di cui ai considerando 189 e 190 del regolamento provvisorio.

7.3. **Interesse degli utilizzatori**

(220) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, alcune parti hanno asserito che i dazi antidumping comprometterebbero la redditività e la competitività degli utilizzatori. È stato inoltre argomentato che la valutazione dell'interesse degli utilizzatori nel regolamento provvisorio era basata su uno studio commissionato dal denunciante e che la Commissione non aveva tenuto conto dei dati forniti da importatori e utilizzatori nei questionari.

(221) Per quanto attiene all'uso dei dati comunicati dalle parti interessate, la Commissione ha ricordato che la valutazione dell'interesse dell'Unione, compreso l'interesse degli utilizzatori, è stata fatta sulla base delle informazioni disponibili, che comprendevano sia i questionari degli importatori e degli utilizzatori che le informazioni fornite dalla parti interessate. Per quanto riguarda l'impatto sugli utilizzatori di cui al considerando 194 del regolamento provvisorio, è probabile che l'istituzione di misure si ripercuota in maniera diversa sui vari utilizzatori, a seconda della quota dei costi del legno compensato di betulla rispetto ai costi totali di quel determinato settore e della capacità di trasferire i costi sugli acquirenti a valle. Sulla base delle spiegazioni di cui ai considerando 194 e 195 del regolamento provvisorio, la Commissione ha stabilito che un eventuale impatto negativo delle misure sugli utilizzatori non supera gli effetti positivi delle misure sui produttori dell'Unione.

(222) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, alcune parti hanno affermato che i produttori dell'Unione rifiutavano di vendere a determinati acquirenti o di fornire determinati prodotti.

(223) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Birch Plywood Alliance e Sveza Group hanno sostenuto che la mancanza di un approvvigionamento sufficiente da parte dei produttori dell'Unione non è contestuale o temporanea ma strutturale e che i produttori dell'Unione rifiutano di approvvigionare determinati clienti o di fornire determinati prodotti.

(224) La Commissione ha ricordato che l'industria dell'Unione non ha l'obbligo di soddisfare pienamente la domanda dell'Unione. Infatti, come indicato nella tabella 1 e nella tabella 4 del regolamento provvisorio, l'industria dell'Unione non ha la capacità di soddisfare completamente la domanda dell'Unione. Di conseguenza è inevitabile che vi siano clienti non riforniti direttamente dall'industria dell'Unione. Tuttavia, come indicato al considerando 186 del regolamento provvisorio, le misure non sono volte a porre fine alle importazioni russe, ma piuttosto a consentire di continuare ad approvvigionarsi di legno compensato di betulla dalla Russia a prezzi equi, come è avvenuto anche dopo l'istituzione dei dazi provvisori.

(225) Inoltre, come illustrato al considerando 187 del regolamento provvisorio, l'industria dell'Unione ha sviluppato un'ampia rete di rivenditori che le consente di raggiungere i piccoli acquirenti che non hanno la capacità di acquistare interi container. Come indicato sopra, qualsiasi consumatore può continuare a rifornirsi dai produttori russi e da altri paesi terzi, come l'Ucraina e la Bielorussia.

(226) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, Blomberger Holzindustrie GmbH, un utilizzatore di legno compensato di betulla, ha affermato che la sua attività subirebbe effetti negativi, visto che opera con contratti a lungo termine che non possono essere modificati con un breve preavviso. Tuttavia alla data dell'apertura tutte le parti notoriamente interessate sono state informate dell'inizio del procedimento. L'avviso di apertura, pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*, conteneva un dettagliato calendario dell'inchiesta. Dal momento dell'apertura del procedimento è stata inoltre resa disponibile una versione della denuncia consultabile, contenente informazioni sui presunti livelli di dumping. Tutte le parti interessate hanno anche ricevuto i documenti di comunicazione preventiva con i livelli dei dazi previsti quattro settimane prima della loro applicazione. Pertanto la Commissione ha ritenuto che le parti interessate fossero state sufficientemente informate in tempo utile sul possibile impatto derivante dall'inchiesta.

(227) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, numerosi utilizzatori e altre parti interessate hanno argomentato che le misure inciderebbero sulla situazione finanziaria degli utilizzatori. È stato affermato che la situazione è peggiorata notevolmente a causa dell'andamento del mercato nel periodo successivo a quello dell'inchiesta, in particolare a causa di un significativo aumento dei prezzi (compresi i prezzi dei trasporti) che aveva costretto gli utilizzatori a pagare un prezzo molto più alto per il prodotto in esame rispetto al periodo dell'inchiesta. Le parti interessate hanno affermato che a causa della situazione di mercato nel periodo successivo a quello dell'inchiesta, gli utilizzatori non erano in grado di continuare a trasferire gli aumenti dei prezzi derivanti dai dazi e che pertanto l'analisi relativa all'impatto sugli utilizzatori e sugli importatori condotta nella fase provvisoria era stata invalidata dagli sviluppi successivi al periodo dell'inchiesta. In tale contesto alcune parti hanno chiesto alla Commissione di valutare i dati disponibili successivi al periodo dell'inchiesta, al fine di valutare meglio l'interesse dell'Unione.

(228) La Commissione ha rammentato che l'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° luglio 2019 e il 30 giugno 2020. L'analisi delle tendenze utili per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2017 e la fine del periodo dell'inchiesta. Pertanto le risultanze dell'inchiesta sono basate sulle informazioni che riguardano il periodo di cui sopra. A tale riguardo la Commissione ha ritenuto che l'asserito aumento eccezionale dei prezzi del prodotto in esame verificatosi nel periodo successivo a quello dell'inchiesta e l'aumento dei costi del trasporto fossero di natura temporanea nonché la conseguenza della ripresa economica mondiale e della crescita della domanda nel periodo post-COVID. Tale considerazione è stata confermata da un rapporto della Banca mondiale ([23]). Di conseguenza le informazioni di cui dispone la Commissione sugli sviluppi successivi al periodo dell'inchiesta non hanno modificato le conclusioni di cui sopra e del regolamento provvisorio.

(229) Mentre sembrava generalmente riconosciuto il fatto che i prezzi a un certo punto si sarebbero stabilizzati, è stato difficile per la Commissione stabilire a che livello si sarebbero stabilizzati e per quanto tempo la domanda e i prezzi sarebbero rimasti elevati. In ogni caso, la Commissione ha richiesto, in via eccezionale, i dati successivi al periodo dell'inchiesta riguardanti in particolare il volume di produzione, il volume delle vendite, i prezzi di vendita e la redditività dei produttori dell'Unione e ha raccolto le osservazioni delle parti interessate, al fine di valutare più approfonditamente e a tempo debito l'impatto dei recenti sviluppi del mercato sull'interesse dell'Unione.

7.4. **Interesse dei fornitori**

(230) In assenza di osservazioni riguardanti questo punto, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando da 197 a 200 del regolamento provvisorio.

7.5. **Altre parti interessate: altri produttori di legno compensato, interesse ambientale**

(231) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, è stato sostenuto che la Commissione ha dato rilevanza ad argomenti infondati presentati dalle associazioni di altri tipi di legno compensato. È stato altresì osservato che era illogica l'argomentazione secondo la quale «i prezzi più alti» del legno di betulla avrebbero «attirato una domanda che tradizionalmente tendeva ad altri tipi di legno». La Commissione ha osservato che l'argomentazione di cui al considerando 201 del regolamento provvisorio indicava che determinate variazioni nella domanda di altri tipi di legno compensato erano state causate dalla diminuzione dei prezzi del legno compensato di betulla rispetto ai prezzi di altri tipi di legno compensato. Inoltre nel regolamento provvisorio la Commissione ha considerato le argomentazioni presentate dalle associazioni di altri tipi di legno compensato, ma non vi ha attribuito particolare importanza, dal momento che, in ogni caso, si trattava di argomentazioni che non avrebbero comunque cambiato la conclusione che le misure avrebbero effetti positivi sui produttori dell'Unione.

(232) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, il produttore esportatore Segezha ha sostenuto che l'istituzione di misure era in contrasto con il Green Deal europeo, dal momento che potrebbe causare un aumento della rilocalizzazione delle emissioni di carbonio. Tale argomentazione è stata tuttavia già trattata al considerando 202 del regolamento provvisorio. In assenza di ulteriori informazioni a sostegno di tale argomentazione, la Commissione ha confermato le proprie conclusioni di cui al regolamento provvisorio.

(233) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, Sveza Group ha sostenuto che la ponderazione degli interessi richiesta ai fini della valutazione dell'interesse dell'Unione non deponeva a favore dei produttori dell'Unione. Secondo Sveza, è improbabile che i produttori dell'Unione traggano benefici significativi dall'istituzione di misure in termini di volume o di prezzo. Questi ultimi continuano a non essere in grado di soddisfare la domanda della maggior parte degli utilizzatori, in un contesto esacerbato dalle carenze di approvvigionamento e dall'aumento dei prezzi. Gli utilizzatori dovrebbero sostenere un onere supplementare nel medesimo contesto, in quanto non hanno altra scelta se non quella di continuare ad approvvigionarsi dalla Russia a prezzi che non sarebbero mai stati oggetto di undercutting o underselling rispetto ai prezzi dei produttori dell'Unione.

([23]) La Banca mondiale ha stimato una stabilizzazione dei prezzi dei principali prodotti di base durante il 2021.
Banca mondiale, «Commodity prices to stabilize after early 2021 gains, supported by global economic recovery» (https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2021/04/20/commodity-prices-to-stabilize-after-early-2021).

(234) La Commissione ha ricordato che ai fini della verifica dell'interesse dell'Unione a norma dell'articolo 21 del regolamento di base viene prestata particolare attenzione alla necessità di eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole in termini di distorsioni degli scambi e di ripristinare una concorrenza efficace, mentre è possibile non applicare le misure determinate in base al dumping e al pregiudizio accertati se la Commissione, sulla base di tutte le informazioni presentate, può concludere chiaramente che l'applicazione di tali misure non è nell'interesse dell'Unione.

(235) Ne consegue che per non applicare misure la ponderazione dei vari interessi deve chiaramente essere contraria alla loro istituzione. Contrariamente a quanto suggerito da Sveza Group, non è sufficiente che la ponderazione dei vari interessi non sia «a favore» dell'istituzione di misure. In ogni caso, come spiegato nei considerando precedenti, la Commissione ha analizzato in dettaglio i vari interessi e l'eventuale impatto dell'istituzione delle misure e ha concluso chiaramente che, nel complesso, l'istituzione di misure non è contraria all'interesse dell'Unione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

7.6. **Conclusioni relative all'interesse dell'Unione**

(236) Alla luce di quanto precede e come descritto al considerando 202, la situazione successiva al periodo dell'inchiesta è considerata temporanea. In ogni caso, dall'analisi dei dati successivi al periodo dell'inchiesta è emerso che la situazione dell'industria dell'Unione, come concluso nella sezione 4.5, non ha subito un'inversione significativa. Ha inoltre dimostrato che le importazioni russe nel mercato dell'Unione sono continuate, in risposta alla domanda dell'Unione, dopo l'istituzione delle misure provvisorie. La Commissione ha pertanto ritenuto che l'istituzione di misure definitive non sia chiaramente contraria all'interesse dell'Unione a norma dell'articolo 21. La Commissione ha pertanto confermato le proprie conclusioni di cui ai considerando 204 del regolamento provvisorio.

8. **MISURE ANTIDUMPING DEFINITIVE**

(237) In seguito alla divulgazione provvisoria delle informazioni, alcune parti hanno argomentato che, in caso di istituzione delle misure, queste dovrebbero essere stabilite sotto forma di prezzo minimo all'importazione in modo tale da bilanciare gli interessi delle diverse parti, evitare carenze del prodotto in esame e salvaguardare la concorrenza sul mercato. È stato altresì sostenuto che il prezzo minimo all'importazione dovrebbe tenere conto della differenza di prezzo tra il legno compensato di forma quadrata e quello rettangolare.

(238) La Commissione ha ritenuto che, poiché il prodotto in esame era fabbricato e venduto in una grande varietà di tipi, l'istituzione di misure sotto forma di prezzo minimo all'importazione non solo non fosse praticabile ma che non riflettesse con accuratezza il livello del dumping.

8.1. **Misure definitive**

(239) Viste le conclusioni della Commissione in merito al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione, e a norma dell'articolo 9, paragrafo 4, del regolamento di base, è opportuno istituire misure antidumping definitive per evitare che le importazioni oggetto di dumping del prodotto in esame arrechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

(240) Sulla base di quanto precede, i tassi ai quali i dazi in questione saranno istituiti sono fissati come segue:

Società	Dazio antidumping definitivo
Zheshartsky LPK LLC	15,80 %
Sveza Group	14,40 %
Syktyvkar Plywood Mill	15,72 %
Altre società che hanno collaborato	14,85 %
Tutte le altre società	15,80 %

(241) Le aliquote individuali del dazio antidumping specificate nel presente regolamento per ciascuna società sono state stabilite sulla base delle risultanze della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione constatata durante l'inchiesta in relazione alle società in questione. Tali aliquote del dazio si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame originario del paese interessato e fabbricato dalle entità giuridiche citate. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da qualsiasi altra società non specificamente menzionata nel dispositivo del presente regolamento, comprese le entità collegate a quelle espressamente menzionate, dovrebbero essere soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società». Esse non dovrebbero essere assoggettate ad alcuna delle aliquote individuali del dazio antidumping.

(242) Una società può richiedere l'applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping in caso di successiva modifica della propria denominazione. La relativa domanda deve essere presentata alla Commissione ([24]). La domanda deve contenere tutte le informazioni pertinenti atte a dimostrare che la modifica non pregiudica il diritto della società di beneficiare dell'aliquota del dazio ad essa applicabile. Se la modifica del nome non pregiudica il diritto della società di beneficiare dell'aliquota del dazio a essa applicabile, un regolamento relativo alla modifica del nome sarà pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

(243) Per ridurre al minimo i rischi di elusione dovuti alle differenze nelle aliquote del dazio, sono necessarie misure speciali per garantire l'applicazione dei dazi antidumping individuali. Le società soggette a dazi antidumping individuali devono presentare una fattura commerciale valida alle autorità doganali degli Stati membri. La fattura deve rispettare le prescrizioni di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del presente regolamento. Le importazioni non accompagnate da tale fattura dovrebbero essere soggette al dazio antidumping applicabile a «tutte le altre società».

(244) Per quanto la presentazione della fattura sia necessaria per consentire alle autorità doganali degli Stati membri di applicare alle importazioni le aliquote individuali del dazio antidumping, essa non costituisce l'unico elemento che le autorità doganali devono prendere in considerazione. Di fatto, anche qualora ricevano una fattura conforme a tutti i requisiti di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del presente regolamento, le autorità doganali degli Stati membri devono svolgere i consueti controlli di loro competenza e possono, come in tutti gli altri casi, esigere documenti aggiuntivi (documenti di spedizione ecc.) al fine di verificare l'accuratezza delle informazioni dettagliate contenute nella dichiarazione e garantire che la successiva applicazione dell'aliquota inferiore del dazio sia giustificata conformemente al diritto doganale. Per garantire una corretta applicazione dei dazi antidumping, il dazio antidumping per «tutte le altre società» dovrebbe applicarsi non solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato alla presente inchiesta, ma anche ai produttori che non hanno esportato nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.

8.2. **Riscossione definitiva dei dazi provvisori**

(245) In considerazione dei margini di dumping constatati e del livello del pregiudizio arrecato all'industria dell'Unione, è opportuno riscuotere in via definitiva, fino ai livelli stabiliti ai sensi del presente regolamento, gli importi depositati a titolo del dazio antidumping provvisorio istituito dal regolamento provvisorio.

(246) Poiché le aliquote del dazio definitivo sono inferiori a quelle del dazio provvisorio, è opportuno svincolare gli importi depositati nella parte eccedente le aliquote del dazio definitivo.

9. **OFFERTE DI IMPEGNO**

(247) In seguito alla divulgazione finale delle informazioni, ed entro il termine di cui all'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento di base, due produttori esportatori russi hanno presentato offerte di impegno sui prezzi: SPM e UPG.

(248) A norma dell'articolo 8 del regolamento di base, le offerte di impegno sui prezzi devono essere sufficienti per eliminare gli effetti pregiudizievoli del dumping e non devono necessariamente essere accettate se si ritiene che la loro accettazione provochi difficoltà. La Commissione ha valutato le offerte alla luce di tali criteri e ha ritenuto che la loro accettazione provochi difficoltà per i motivi di seguito descritti.

([24]) Commissione europea, direzione generale del Commercio, direzione G, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Bruxelles, Belgio.

(249) Entrambe le società producono e vendono centinaia di tipi di prodotto con differenze significative nei prezzi. Una delle società ha proposto un solo prezzo minimo all'importazione, che comporta gravi rischi di compensazione incrociata all'interno di diversi tipi di prodotti. L'altro produttore esportatore ha offerto un prezzo minimo all'importazione che per la maggior parte dei tipi di prodotto sarebbe inferiore al prezzo non pregiudizievole e ai livelli che rifletterebbero adeguatamente il margine di dumping. Il livello del prezzo minimo all'importazione proposto non era pertanto sufficiente per eliminare l'effetto pregiudizievole del dumping.

(250) Un produttore ha proposto di indicizzare il prezzo minimo all'importazione sulla base dell'evoluzione dei prezzi dei tronchi di betulla, mentre il secondo non ha proposto alcuna indicizzazione. Tuttavia, anche se l'indicizzazione sarebbe necessaria data la volatilità dei prezzi accertata sul mercato, la Commissione ha constatato che l'indice proposto non rifletteva l'evoluzione dei prezzi di vendita. L'indice proposto è stato pertanto considerato inesatto.

(251) L'ispezione fisica non consente di distinguere facilmente tra i tipi e i modelli di legno compensato di betulla. Sarebbe in particolare molto difficile valutare il tipo di rivestimento solo mediante un controllo fisico. Senza una dettagliata analisi di laboratorio le autorità doganali non sarebbero in grado di stabilire se il prodotto importato corrisponde a quanto viene dichiarato.

(252) La Commissione ha inviato lettere ai richiedenti, illustrando i motivi del rifiuto delle offerte di impegno.

(253) UPG ha presentato osservazioni al riguardo, ma non ha fornito alcuna argomentazione che influenzasse i motivi che hanno comportato il rifiuto delle offerte. Tali osservazioni sono state messe a disposizione delle parti interessate nel fascicolo.

(254) La Commissione ha ritenuto le offerte di impegno inapplicabili e tali da provocare difficoltà ai sensi dell'articolo 8 del regolamento di base, per i motivi di cui ai considerando da 247 a 251, e ha pertanto respinto le offerte.

10. **DISPOSIZIONI FINALI**

(255) A norma dell'articolo 109 del regolamento (UE, Euratom) 2018/1046 del Parlamento europeo e del Consiglio ([25]), quando un importo deve essere rimborsato a seguito di una sentenza della Corte di giustizia dell'Unione europea, il tasso di interesse da applicare dovrebbe essere quello applicato dalla Banca centrale europea alle sue principali operazioni di rifinanziamento, pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*, serie C, il primo giorno di calendario di ciascun mese.

(256) L'articolo 3 del presente regolamento contiene una modifica della denominazione di sette produttori esportatori di Sveza Group e di un produttore esportatore non incluso nel campione che ha collaborato, in seguito a un cambiamento di denominazione comunicato alla Commissione il 28 luglio 2021 e che non ha inciso in nessun modo sulle risultanze dell'inchiesta. La riscossione dei dazi provvisori sarà applicata ai nomi delle società come modificati dall'articolo 3 del regolamento.

(257) Il comitato istituito dall'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento di base non ha espresso alcun parere,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di legno compensato costituito esclusivamente da fogli di legno, di cui ciascuno strato ha uno spessore inferiore o uguale a 6 mm, avente strati esterni di legno di cui alla sottovoce 4412 33 e almeno uno strato esterno di legno di betulla, anche rivestito, originario della Russia, attualmente classificato con il codice NC ex 4412 33 00 (codice TARIC 4412 33 00 10).

([25]) Regolamento (UE, Euratom) 2018/1046 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 18 luglio 2018, che stabilisce le regole finanziarie applicabili al bilancio generale dell'Unione, che modifica i regolamenti (UE) n. 1296/2013, (UE) n. 1301/2013, (UE) n. 1303/2013, (UE) n. 1304/2013, (UE) n. 1309/2013, (UE) n. 1316/2013, (UE) n. 223/2014, (UE) n. 283/2014 e la decisione n. 541/2014/UE e abroga il regolamento (UE, Euratom) n. 966/2012 (GU L 193 del 30.7.2018, pag. 1).

2. Le aliquote del dazio antidumping definitivo applicabili al prezzo netto, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, per il prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società sottoelencate, sono le seguenti:

Società	Dazio antidumping definitivo	Codice addizionale TARIC
Zheshartsky LPK LLC	15,80 %	C661
Sveza Group costituito da sette produttori esportatori: «SVEZA Tyumen» Limited liability company; Joint Stock Company «SVEZA Ust-Izhora»; Joint Stock Company «SVEZA Verhnaya Sinyachiha»; Joint Stock Company «SVEZA Kostroma»; Joint Stock Company «SVEZA Manturovo»; Joint Stock Company «SVEZA Novator»; Limited Liability Company «SVEZA Uralskiy»	14,40 %	C659
Syktyvkar Plywood Mill Ltd.	15,72 %	C660
Altre imprese che hanno collaborato elencate nell'allegato	14,85 %	
Tutte le altre società	15,80 %	C999

3. L'applicazione delle aliquote individuali del dazio stabilite per le società citate al paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, su cui figuri la seguente dichiarazione datata e firmata da un responsabile del soggetto giuridico che l'ha emessa, identificato con nome e funzione, formulata come segue: «*Il sottoscritto certifica che il (volume) di (prodotto in esame) venduto per l'esportazione nell'Unione europea e oggetto della presente fattura è stato fabbricato da (nome e indirizzo della società) (codice addizionale TARIC) in [paese interessato]. Il sottoscritto dichiara che le informazioni fornite nella presente fattura sono complete ed esatte*». In caso di mancata presentazione di tale fattura, si applica il dazio applicabile a tutte le altre società.

4. Salvo disposizioni contrarie, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Gli importi depositati a titolo di dazio antidumping provvisorio a norma del regolamento di esecuzione (UE) 2021/940 della Commissione sono riscossi in via definitiva. Gli importi depositati in eccesso rispetto alle aliquote definitive del dazio antidumping sono svincolati.

Articolo 3

L'articolo 1, paragrafo 2, può essere modificato al fine di aggiungere nuovi produttori esportatori della Russia e assoggettarli all'opportuna media ponderata dell'aliquota del dazio antidumping applicabile alle società che hanno collaborato non incluse nel campione. Un nuovo produttore esportatore deve dimostrare che:

a) non ha esportato le merci di cui all'articolo 1, paragrafo 1, durante il periodo dell'inchiesta (dal 1º luglio 2019 al 30 giugno 2020);

b) non è collegato a un esportatore o a un produttore soggetto alle misure istituite dal presente regolamento; e

c) ha effettivamente esportato il prodotto in esame o ha assunto un obbligo contrattuale irrevocabile di esportarne un quantitativo significativo nell'Unione dopo la fine del periodo dell'inchiesta.

Articolo 4

1. L'articolo 1, paragrafo 2, del regolamento di esecuzione (UE) 2021/940 della Commissione è così modificato:

la parte «Sveza Group, costituito da sette produttori esportatori: JSC "SVEZA Manturovo"; JSC "SVEZA Novator"; Tyumen Plywood Plant Limited; JSC "SVEZA Ust-Izhora"; JSC "SVEZA Uralskiy"; JSC "SVEZA Kostroma"; JSC "SVEZA Verhnaya Sinyachiha"»

è sostituita dalla seguente:

«Sveza Group, costituito da sette produttori esportatori: "SVEZA Tyumen" Limited liability company; Joint Stock Company "SVEZA Ust-Izhora"; Joint Stock Company "SVEZA Verhnaya Sinyachiha"; Joint Stock Company "SVEZA Kostroma"; Joint Stock Company "SVEZA Manturovo"; Joint Stock Company "SVEZA Novator"; Limited Liability Company "SVEZA Uralskiy"».

2. L'allegato del regolamento di esecuzione (UE) 2021/940 della Commissione è così modificato:

«Murashi Plywood Factory»

è sostituito da

«LLC Murashinskiy plywood plant».

3. Il presente articolo si applica ai fini dell'articolo 2 a decorrere dall'11 giugno 2021.

Articolo 5

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, l'8 novembre 2021

Per la Commissione
La presidente
Ursula VON DER LEYEN

ALLEGATO

Produttori esportatori che hanno collaborato non inclusi nel campione

Nome	Codice addizionale TARIC
Arkhangelsk Plywood Plant JSC	C662
CJSC Murom	C663
LLC InvestForest	C664
Joint Stock Company Bryansk Plywood Mill	C665
Joint-Stock Company Krasnyi Yakor	C666
Limited Liability Company Fanernyiy Zavod	C667
Limited Liability Company UPM-Kymmene Chudovo	C668
LLC Murashinskiy plywood plant	C669
Parfino Plywood Factori	C670
ZAO Plyterra	C671
Plywood Plant Vlast Truda JSC	C672
Limited Liability Company Vyatsky Plywood Mill	C673