
ΣΕΙΒ και δίκαιο του ανταγωνισμού.

Κατευθυντήριες γραμμές συμμόρφωσης.

Ο Σύνδεσμός μας συγκεντρώνει προμηθευτές και άλλες επιχειρήσεις οι οποίες συμμετέχουν στον ιατρικό χώρο για να συζητήσουν σημαντικά θέματα κοινού ενδιαφέροντος. Μέλη μας μπορεί να ανταγωνίζονται άμεσα μεταξύ τους ως πωλητές ή αγοραστές. Θα πρέπει, επομένως, να διασφαλίσουμε ότι τηρούμε πλήρως την νομοθεσία περί προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού καθώς και όλες τις σχετικές διατάξεις του νόμου.

Η νομοθεσία περί προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού περιέχει δύο βασικές απαγορεύσεις: την απαγόρευση των συμπράξεων μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων, καθώς και την απαγόρευση σχετικά με την καταχρηστική εκμετάλλευση δεσποζούσης θέσεως (η οποία μπορεί να εφαρμόζεται τόσο σε μονομερή συμπεριφορά όσο και μέσω συμφωνιών όπου μία επιχείρηση κατέχει κυρίαρχο ρόλο).

Παράβαση της εθνικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού μπορεί να οδηγήσει σε πρόστιμα, αστικής ευθύνης για ζημιές, ακόμη και σε ποινική ευθύνη. Αποτελεί ευθύνη του Συνδέσμου και κάθε ενός από τα μέλη μας χωριστά, η συμμόρφωση με αυτές τις κατευθυντήριες γραμμές.

Οι παρακάτω οδηγίες ισχύουν για τον Σύνδεσμο, κάθε Τομέα Δράσης, μεμονωμένα μέλη και κάθε υποομάδα του Συνδέσμου, είτε αυτές είναι μεγάλες ή μικρές.

A. Η απαγόρευση εναρμονισμένης πρακτικής – γενικά

Γενικά, κανένα μέλος του ΣΕΙΒ δεν θα πρέπει να συζητά ή να συμμετέχει σε οποιαδήποτε από τις ακόλουθες δραστηριότητες που θα παραβίαζε την απαγόρευση εναρμονισμένης πρακτικής περί:

- καθορισμού των τιμών της αγοράς, συμπεριλαμβανομένου και της εφαρμογής ορίων τιμών, εκπτώσεων ή οποιοδήποτε άλλο στοιχείο τιμολόγησης, ακόμη και συζητήσεων περί τιμών χωρίς κατ' ανάγκη αυτές να καθορίζονται,
- κατανομή της αγοράς όπως η κατανομή των πελατών σε ομάδες, ή γεωγραφικών περιοχών μεταξύ ανταγωνιστών, ή ακόμη και νόθες προσφορές,
- συμφωνίες σχετικά με τις επενδύσεις ή τον περιορισμό ή τον έλεγχο της παραγωγής.
- την ανταλλαγή ευαίσθητων εμπορικών πληροφοριών, για παράδειγμα, σχετικά με τα επιχειρηματικά σχέδια, πελατειακές σχέσεις ή τις διεξαγόμενες ή σχεδιαζόμενες προσφορές-
- Κοινές διαπραγματεύσεις, κοινή πώληση ή (εκτός μετά νομική ανασκόπηση) κοινές προμήθειες -
- κάθε άλλη συμφωνία που περιορίζει τον ανταγωνισμό, όπως, για παράδειγμα, η συλλογική άρνηση πωλήσεων, κάθε διακανονισμός για την αποφυγή άμεσου ανταγωνισμού ή κοινής δράσης για τον αποκλεισμό ανταγωνιστών ή νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων στον χώρο.

Το δίκαιο περί ανταγωνισμού δεν ισχύει όχι μόνον σε γραπτές η δεσμευτικές συμφωνίες. Μια προφορική ανταλλαγή πληροφορίας ή μια άτυπη συμφωνία, μπορεί να αποτελεί παράβαση ακόμη και αν είναι απλώς μια “συμφωνία κυρίων”.

B. Συγκεκριμένοι κανόνες για τον ΣΕΙΒ ως εμπορικού συνδέσμου

Υπάρχουν τρεις συγκεκριμένοι τομείς που απαιτούν ιδιαίτερη προσοχή υπό το πρίσμα των κανόνων ανταγωνισμού: κανόνες προσχώρησης στον Σύνδεσμο, τα πρότυπα ολόκληρου του κλάδου που καθορίζει ο σύνδεσμος, και οι πληροφορίες που ανταλλάσσονται κατά τις συνεδριάσεις του συνδέσμου.

1 Κανόνες προσχώρησης. Δεν πρέπει να χρησιμοποιούμε την διαδικασία πρόσβασης συμμετοχής στον Σύνδεσμο για να διασφαλίζουμε αθέμιτα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στα μέλη μας. Συνεπώς:

- Τα κριτήρια για ένταξη μέλους είναι σαφή, αντικειμενικά και ευλόγως αναγκαία για το σκοπό και την αποτελεσματική λειτουργία του Συνδέσμου. Πρέπει να εφαρμόζουμε τους με αμερόληπτο τρόπο. Ποτέ δεν πρέπει να βασίσουμε μια απόφαση στηριζόμενοι σε κριτήρια του ανταγωνισμού.
- Οποιαδήποτε απόρριψη αίτησης εγγραφής μέλους θα πρέπει να βασίζεται σε αντικειμενικά κριτήρια, και μπορεί να αναπεμφθεί για νομική έγκριση. Στην περίπτωση απόρριψης ή άρνησης, θα επιτρέψουμε την αναθεώρηση από ανεξάρτητη διαιτησία κοινής αποδοχής.
- Η συμμετοχή σε ανταγωνιστικές ενώσεις δεν αποτελεί προϋπόθεση για μη πρόσβαση στον ΣΕΙΒ ή σε πληροφορίες που αυτός δίνει (εκτός αν αυτό είναι

απολύτως απαραίτητο για να διασφαλισθεί η βιωσιμότητα του συνδέσμου μας, στην περίπτωση αυτή θα πρέπει να ζητηθεί νομική συνδρομή).

- Τυχόν περιορισμοί σε μέλη ή κανόνες πειθαρχίας πρέπει να είναι αντικειμενικοί και λογικοί και να αποσκοπούν στην χρηστή διοίκηση του Συνδέσμου μας. Τα μέλη έχουν το δικαίωμα της ακρόασης και σε αυτές τις περιπτώσεις θα επιτρέπεται η προσφυγή σε ανεξάρτητη δικοινοτική διαίτησία.

2 Πρότυπα του κλάδου. Ο ΣΕΙΒ ή οι Τομείς Δράσης του Συνδέσμου μπορούν να αναπτύσσουν και να προωθούν πρότυπα του κλάδου, κώδικες πρακτικής ή τυποποιημένους όρους και προϋποθέσεις για τη σύναψη συμφωνιών. Τα πρότυπα αυτά επιτρέπονται εφόσον βελτιώνουν την ποιότητα των προϊόντων ή των υπηρεσιών, των μελών μας. Ωστόσο, δεν επιτρέπεται αυτά να χρησιμοποιήσετε για να περιορίσουν τον ανταγωνισμό. Συνεπώς:

- Τα πρότυπα πρέπει να σχετίζονται με τους καθορισμένους θεμιτούς στόχους, και να μην είναι πέραν του δέοντος λεπτομερή ή περιοριστικά από όσο είναι ευλόγως απαραίτητα. Τα πρότυπα δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται για να αυξήσουν τα εμπόδια για την εισδοχή στην αγορά ή να αποκλείει τον ανταγωνισμό.
- Οι προδιαγραφές των προτύπων πρέπει να είναι προσιτές στο κοινό, ακόμη και στα μη-μέλη.
- Η συμμόρφωση πρέπει να είναι προαιρετικό (εκτός αν απαιτείται από το νόμο). Τα πρότυπα δεν πρέπει να απαγορεύουν την χρήση του ανταγωνιζόμενων τεχνολογιών σε συμβατά προϊόντα.
- Απόδοση πιστοποιητικών ή σφραγίδων έγκρισης επιτρέπεται ως εφόσον τα κριτήρια είναι αντικειμενικά και νόμιμα (για παράδειγμα, βασισμένα σε επαληθεύσιμα επίπεδα ποιότητας) και να εφαρμόζονται χωρίς διακρίσεις. Πιθανά τέλη που θα επιβάλλονται πρέπει να βασίζονται στο πραγματικό κόστος.
- Η χρήση ενός προτύπου συμφωνιών δεν πρέπει να γίνεται υποχρεωτική, και οι τυποποιημένοι όροι και προϋποθέσεις δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να επιχειρούν εναρμόνιση "τιμών".
- Ένας κώδικας "βέλτιστης πρακτικής" δεν πρέπει να είναι υποχρεωτικός και δεν πρέπει να περιορίζει τον τρόπο που οι συμμετέχοντες δύνανται να ανταγωνιστούν.

3 Ανταλλαγή πληροφοριών. Τα μέλη του ΣΕΙΒ δεν πρέπει ποτέ να ανταλλάσσουν ευαίσθητες ανταγωνιστικές πληροφορίες σχετικά με τη δική τους εμπορική στρατηγική ή αυτή των ανταγωνιστών τους, ή οτιδήποτε θα μπορούσε να θεωρηθεί ως επιχειρηματικό απόρρητο. Πρέπει με ιδιαίτερη προσοχή να συμμετέχουμε σε συζητήσεις με συνάδελφους που είναι ή που μπορούν να γίνουν ανταγωνιστές στο μέλλον, τόσο σε επίσημες συγκεντρώσεις όσο και σε οποιαδήποτε άτυπη συνάντηση, ακόμη και σε ένα κοινωνικό περιβάλλον. Θέματα προς αποφυγή αποτελούν:

- Τιμές και εκπτώσεις ή συμβατικούς όρους που σχετίζονται με την τιμή (παρόλο που μπορεί να συζητάτε για επίσημα επιβεβλημένες τιμές ή πολιτικές νοσηλίων).

- Σχέσεις με πελάτες, τις τρέχουσες προσφορές ή σχεδιασμούς για προσφορές
- Επιχειρηματικά σχέδια ή εμπορικές στρατηγικές
- Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα/αδυναμίες σε συγκεκριμένους τομείς
- Σχεδιασμός και επίπεδα Παραγωγής
- Ανάπτυξη προϊόντων ή επενδύσεων σε ερευνητικά προγράμματα που δεν είναι ακόμη γίνει ευρέως γνωστά
- Πληροφορίες για συγκεκριμένα μερίδια αγοράς.

Συγκριτική αξιολόγηση τεχνολογιών (benchmarking) επιτρέπεται, εφόσον η οντότητα που συλλέγει και επεξεργάζεται τα δεδομένα είναι δεσμευμένη από το απόρρητο, και τα δεδομένα δεν είναι και δεν μπορεί να συνδέονται με συγκεκριμένους ανταγωνιστές. Έρευνες αγοράς επιτρέπονται, με την προϋπόθεση ότι τα αποτελέσματα παρουσιάζονται με μορφή στατιστικών, αποκλειομένων των πληροφοριών για μεμονωμένες τιμές, οι δε ευαίσθητες ανταγωνιστικές πληροφορίες, όπως το μερίδιο αγοράς και όγκος εξαγωγών, να παραμένουν ανώνυμες.

Είναι αποδεκτό να συζητούνται θέματα κυβερνητικής πολιτικής, οι εκπαιδευτικές και επιστημονικές εξελίξεις, ή θέματα γενικού ενδιαφέροντος (συμπεριλαμβανομένων των τιμών που επιβάλλονται μέσω Υπουργικών Αποφάσεων), δημογραφικές τάσεις, γενικά αποδεκτές τάσεις στην αγορά, διαθέσιμες στο κοινό πληροφορίες και ιστορικές πληροφορίες που δεν έχουν επιπτώσεις στο μέλλον της αγοράς. Τα μέλη μπορεί να παρουσιάζουν ή να επιδεικνύουν νέα ή τρέχοντα προϊόντα, αλλά αποφεύγεται να συζητούν εμπιστευτικά δεδομένα ερευνητικών προγραμμάτων ή σχέδια και διαδικασίες παραγωγής.

Γ. Η απαγόρευση της καταχρηστικής εκμετάλλευσης της δεσπόζουσας θέσης

Εταιρείες που έχουν την οικονομική δυνατότητα να ενεργούν ανεξάρτητα και να ορίζουν τιμές πέρα από αιτήματα πελατών ή προμηθευτών ή την ανταγωνιστική πίεση, έχουν την ειδική υποχρέωση να μην περιορίζουν τον ανταγωνισμό και να μην εκμεταλλεύονται τους πελάτες τους. Δεσπόζουσα θέση είναι, στην ουσία, η δυνατότητα υπερτιμολόγησης, η οποία θεωρείται δεδομένη εάν μια επιχείρηση αντιπροσωπεύει ένα κυρίαρχο μερίδιο της προσφοράς ή της ζήτησης (συνήθως το 40% ή περισσότερο). Στον τομέα της ιατρικής τεχνολογίας, έχουν βρεθεί εταιρείες να κατέχουν δεσπόζουσα θέση σε μικρές αγορές και τα μέλη θα πρέπει να έχουν επίγνωση των προϊόντων ή των υπηρεσιών εκείνων στα οποία μπορεί να διαπιστωθεί ότι κατέχουν δεσπόζουσα θέση.

Ακόμη και αν μεμονωμένα μέλη μπορεί να μην κατέχουν δεσπόζουσα θέση, μέλη ενός εμπορικού Συνδέσμου μπορεί να θεωρηθούν ότι συλλογικά κατέχουν

δεσπόζουσα θέση σε μια αγορά ενός συγκεκριμένου προϊόντος, αν τέσσερις ή και λιγότερες επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν ένα μεγάλο μερίδιο (περίπου 80%) της προσφοράς και έχουν επαφές μεταξύ τους μέσω του Συνδέσμου τους. Σε τέτοια oligοπωλιακή αγορά, παράλληλη συμπεριφορά που περιορίζει τον ανταγωνισμό ή εκμεταλλεύεται τους πελάτες ενδέχεται να θεωρηθεί καταχρηστική, ακόμη και αν δεν υπάρχει κανένα αποδεικτικό στοιχείο για αθέμιτη σύμπραξη.

Όταν η συμπεριφορά μιας επιχείρησης με δεσπόζουσα θέση ενέχει ένα αντικείμενο ή αποτέλεσμα κατά του ανταγωνισμού, χωρίς αντικειμενική δικαιολογία, αυτό μπορεί να οδηγήσει σε πρόστιμα και την αστική ευθύνη. Δεν απόδειξη της ύπαρξης μιας συμφωνίας ή αθέμιτης σύμπραξης. Παραδείγματα πιθανής κατάχρησης της δεσπόζουσας θέσης αποτελούν:

- η επιβολή υπερβολικών όρων ή διακρίσεων σε πελάτες ή προμηθευτές,
- η προσφορά σε τιμές κάτω του κόστους, με σκοπό τον αποκλεισμό των ανταγωνιστών από την αγορά,
- ο περιορισμός της παραγωγής ή της τεχνολογικής ανάπτυξης,
- η άρνηση πώλησης σε παράλληλους εισαγωγείς,
- η άρνηση πώλησης σε ανταγωνιστές ή σε πελάτες με προϊόντα που χρειάζονται και δεν είναι δυνατό να αγοράσουν αλλού, ή
- η προμήθεια ενός προϊόντος σε πελάτη η πώληση του οποίου συνδέεται με την αγορά ενός άλλου προϊόντος ή υπηρεσίας που δεν θέλει (δεσμευμένες πωλήσεις).

Δ. Τι πρέπει να κάνετε εάν υποψιάζεστε μια παραβίαση των κατευθυντήριων αυτών γραμμών;

Παρουσία σε συνεδριάσεις όπου συζητούνται ανταγωνιστικές πρακτικές μπορεί να είναι αρκετό για να παραβιασθούν οι κανόνες του ανταγωνισμού. Ελέγξτε την ημερήσια διάταξη, εκφράστε την αντίθεσή σας εκ των προτέρων σε ανεπίτρεπτες συζητήσεις και μην συμμετέχετε, αν δεν έχει τροποποιηθεί η ημερήσια διάταξη. Μόλις αντιληφθείτε μια παράβαση, επικοινωνήστε με τον νομικό σας σύμβουλο, εκφράστε τη διαφωνία σας και διασφαλίστε ότι η διαφωνία σας έχει καταχωρηθεί. Εάν δεν παρευρεθείτε σε μία συνεδρίαση, ελέγξτε τα πρακτικά μόλις σας αποσταλούν, και ενημερώστε τον νομικό σας σύμβουλο για το αν αυτά υποδηλώνουν μια παράβαση. Αν υπάρχει πιθανότητα συζήτησης επί ευαίσθητων θεμάτων, σκεφτείτε την παρουσία νομικού συμβούλου στις συνεδριάσεις.

Εάν δεν είστε βέβαιοι κατά πόσον μια συγκεκριμένη συμφωνία, μία συζήτηση, ή κάποια ανταλλαγή πληροφοριών επιτρέπεται μεταξύ ανταγωνιστών, αμέσως, επικοινωνήστε με τον νομικό σύμβουλο της εταιρείας σας, ο οποίος και θα λάβει τα κατάλληλα μέτρα.

Dos and Don'ts

Κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με τη συμμετοχή στις συνεδριάσεις του ΣΕΙΒ

■ DON'TS

1. **Μην** εμπλέκεστε σε συζητήσεις ή συμφωνίες (ιδίως με έναν ανταγωνιστή) σε οτιδήποτε σχετικό με εμπορικά ευαίσθητα θέματα, όπως οι τιμές, όροι πίστωσης και πρακτικές τιμολόγησης, παραγωγής, διαχείρισης αποθεμάτων, πωλήσεων, κόστους, μελλοντικά επιχειρηματικά σχέδια, προσφορές ή θέματα που αφορούν μεμονωμένους προμηθευτές ή πελάτες.
2. **Μην** συμμετέχετε στις συνεδριάσεις χωρίς γραπτή ημερήσια διάταξη ή διάφανη ένδειξη του σκοπού της συνεδρίασης.
3. **Μην** παρίσταται σε συναντήσεις χωρίς συγκεκριμένο προγραμματισμό, εκτός αν γνωρίζετε ότι πρόκειται για μια «καλή τη πίστη» συνάθροιση ή καθαρά κοινωνική συγκέντρωση.
4. **Μην** δέχονται γραπτώς μη κοινοποιημένες πληροφορίες ή συμφωνείτε σε προφορική ανταλλαγή μη κοινοποιημένων πληροφοριών με μέλη που εμπορεύονται ανταγωνιστικά προϊόντα.
5. **Μην** συμμετέχετε σε ανταλλαγές πληροφοριών, ερευνών αγοράς, ή συγκριτικές αξιολογήσεις τεχνολογιών που επιτρέπουν την πρόσβαση σε εξατομικευμένες πληροφορίες του ανταγωνισμού.
6. **Μην** συμμετέχετε σε κοινές διαπραγματεύσεις, κοινή πωλήσεων ή κοινή αγορά χωρίς νομική αρωγή.
7. **Μην** αποκλείετε τους ανταγωνιστές και μην εμπλέκεστε σε συλλογικά embargo.

■ DO'S

1. Διαβάζετε τις κατευθυντήριες οδηγίες συμμόρφωση με τον νόμο περί ανταγωνισμό του ΣΕΙΒ που προηγούνται του παρόντος παραρτήματος.
2. Συζητάτε επί θεμάτων υπουργικής πολιτικής, εκπαίδευσης, επιστημονικών εξελίξεων, κανονιστικών θεμάτων του γενικού συμφέροντος, γενικών τάσεων της αγοράς, μη-εξατομικευμένων (στατιστικών) ερευνών αγοράς ή συγκριτικής αξιολόγησης σχεδίων, διαθέσιμων κοινοποιημένων πληροφοριών και ιστορικών στοιχείων, αλλά να είσαστε έτοιμοι να διακόψετε τη συζήτηση και να καταχωρίσετε την έγγραφη διαφωνία σας, εάν οποιοσδήποτε αναφέρει κάποιο από τα θέματα που απαριθμούνται στην παραπάνω λίστα "DON'T".
3. Ενημερώστε τον ΣΕΙΒ εάν διαφωνείτε με οποιαδήποτε από τις αποφάσεις του και διατηρήστε ένα αντίγραφο της σχετικής τέτοια αλληλογραφίας στα αρχεία σας.

4. Επιτρέψτε ευαίσθητες εμπορικές πληροφορίες που πιθανόν λάβετε, χωρίς να τηρήσετε αντίγραφο, και εξηγήστε γραπτώς ότι δεν επιθυμείτε να παραλαμβάνετε τέτοιες πληροφορίες.

5. Ενημερώστε τον νομικό σύμβουλο της εταιρείας σας καθώς και τον ΣΕΙΒ για κάθε προσέγγιση που αποσκοπεί σε ανταλλαγή μη κοινοποιημένων πληροφοριών ή τον συντονισμό συμπεριφορών στην αγορά.

6. Ζητήστε από τον ΣΕΙΒ να παρευρίσκεται ο νομικός τους σύμβουλος σε τυχόν συναντήσεις για τις οποίες εσείς ή η εταιρεία σας διατηρεί αμφιβολίες.

Ανταλλαγή δεδομένων και πληροφοριών

Τυχόν συζητήσεις, είτε σε πλαίσιο επίσημο ή ανεπίσημο, συμπεριλαμβανομένης και της απλής ανταλλαγής πληροφοριών, μπορεί να αποτελούν εναρμονισμένη συμφωνία ή πρακτική.

Αν συμμετέχετε σε έναν φορέα πληροφοριών ή μία συγκριτική αξιολόγηση ή κάποια έρευνα αγοράς, εξασφαλίστε ότι κάθε κατασκευαστής δεν είναι αναγνωρίσιμος από τα δεδομένα, αποφεύγετε συναντήσεις για να συζητηθούν τα αποτελέσματα από τις πληροφορίες που συγκεντρώθηκαν, αλλά επιτρέψτε την ανοιχτή και εθελοντική συμμετοχή στην ανταλλαγή αυτών των πληροφοριών.

Ανταλλαγή ορισμένων ευαίσθητων πληροφοριών μπορεί να είναι περισσότερο ενάντια στον υγιή ανταγωνισμό από ό, τι συμβαίνει με άλλες μορφές των πληροφοριών. Στον παρακάτω πίνακα παρατίθενται παράγοντες που θα μπορούσαν να αποτελέσουν παραβίαση υψηλού κινδύνου των κανόνων του ανταγωνισμού.

Υψηλός κίνδυνος παραβίασης	Χαμηλός κίνδυνος παραβίασης
<ul style="list-style-type: none"> ■ Προσφορά/αποδοχή/ανταλλαγή πληροφοριών με άμεσους ή δυνητικούς ανταγωνιστές ■ Προσφορά/αποδοχή/ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τιμές και εκπτώσεις, μεμονωμένες προσφορές, σχέσεις με τους πελάτες, κόστος επενδύσεων και γενική επιχειρηματική στρατηγική, επίπεδα παραγωγής ■ Εμπιστευτικές πληροφορίες ■ Τρέχουσες πληροφορίες ■ Εξατομικευμένα επιχειρηματικά Δεδομένα ■ Ανταλλαγή πληροφοριών σε μία ολιγοπωλιακή δομή της αγοράς ■ Συχνές ανταλλαγές ■ Υπονοούμενες ή ρητές συστάσεις ή συμφωνίες που συνοδεύουν την ανταλλαγή 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Δημοσίευση πληροφοριών, ανταλλαγή πληροφοριών με πελάτες ή μη ανταγωνιστές ■ Ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με θέματα υπουργικής πολιτικής, εκπαιδευτικών και επιστημονικών εξελίξεων, κανονιστικών θεμάτων γενικού ενδιαφέροντος, δημογραφικές τάσεις, γενικά αποδεκτές τάσεις της αγοράς, διαθέσιμες πληροφορίες ■ Πληροφορίες του δημόσιου τομέα ■ Ιστορικά στοιχεία ■ Συγκεντρωτικά στοιχεία της αγοράς ■ Μη συχνές ανταλλαγές ■ Καμία περαιτέρω συζήτηση των πληροφοριών που ανταλλάσσονται