

## **„Producenci, dealerzy, konsumenci: Prawo i ekonomia dystrybucji samochodów z perspektywy transatlantyckiej”**

Przemysł motoryzacyjny jest kamieniem węgielnym światowej gospodarki, kształtującym wzorce handlu, wpływającym na innowacje technologiczne i geopolityczne trendy i relacje. Zarówno w USA, jak i w Europie producenci tradycyjnie dystrybuowali pojazdy za pośrednictwem prawnie niezależnych dealerów franczyzowych, związanych umowami sprzedaży pojazdów i świadczenia usług gwarancyjnych. Niniejszy projekt badawczy bada, w jaki sposób dynamika relacji (i władzy ekonomicznej) w tych sieciach wpływa na dealerów franczyzowych i konsumentów, a także bada rolę prawa w łagodzeniu tych skutków.

Niniejszy projekt zajmuje się dwoma podstawowymi pytaniami, które pozostają niedostatecznie zbadane we współczesnej nauce:

Po pierwsze, jakie czynniki prawne, ekonomiczne i polityczne determinują warunki długoterminowej współpracy między producentami a dealerami, uwzględniając regulację rynku, układy zbiorowe i spory prawa prywatnego?

Po drugie, w jaki sposób różne systemy dystrybucji samochodów — bezpośrednia sprzedaż producenta w porównaniu z dealerami franczyzowymi — wpływają na interesy i dobrobyt konsumentów, uwzględniając ceny, dostępność produktów i jakość usług posprzedażowych (obsługa gwarancyjna)?

W projekcie przyjmuje się perspektywę multi-dyscyplinarną, integrując wnioski z analizy ekonomicznej, ram regulacyjnych i prawa umów. Projekt uwzględnia:

- Badania empiryczne relacji producent-dealer w wybranych porządkach prawnych, w USA, Francji, Niemczech, Austrii i Polsce.
- Porównanie prawa prywatnego (np. prawa umów) i regulacyjnego prawa antymonopolowego dotyczącego dystrybucji samochodów.
- Analizę, w jaki sposób ramy prawne wpływają na dynamikę umów i dobrobyt konsumentów.

Ta analiza porównawcza w wyjątkowy sposób bada zarówno zachodnie centra gospodarcze, jak i rynki Europy Środkowej, badając, czy praktyki dystrybucyjne i modele zarządzania zostały przeniesione między regionami. Szczególna uwaga zostanie poświęcona temu, w jaki sposób producenci projektują umowy, zarządzają gwarancjami i strukturyzują sieci w tych zróżnicowanych kontekstach prawnych, ekonomicznych i geopolitycznych.

Innowacyjny wkład projektu polega na badaniu modeli regulacyjnych i prawnych zarówno z USA, jak i UE. Porównując te systemy, projekt rzuci światło na to, w jaki sposób różnice regulacyjne i strukturalne wpływają na wyniki rynkowe, takie jak siła przetargowa dealerów, dobrobyt konsumentów i dynamika handlu międzynarodowego.

Projekt uwzględnia również teorię wyboru publicznego w celu zbadania, w jaki sposób zorganizowane grupy interesów (np. producenci i dealerzy) kształtują debatę publiczną. Ta analiza dostarczy praktycznych wniosków dla ustawodawcy i praktyków, w szczególności w odniesieniu do projektowania sprawiedliwych i efektywnych ram regulacyjnych sektora motoryzacyjnego.

Niniejszy projekt łączy perspektywy prawne, ekonomiczne i regulacyjne. Przyczyni się on do zwiększenia wiedzy o tworzeniu strategii regulacyjnej dotyczącej równoważenia interesów producentów, dealerów i konsumentów. Ponadto, pogłębi on zrozumienie systemów prawnych w USA i UE, podkreślając najlepsze praktyki w zakresie wspierania sprawiedliwych długoterminowych relacji gospodarczych. Co więcej, projekt wniesie wkład w dyskusję naukową na temat zarządzania siecią przedsiębiorstw, prawa konkurencji i związków prawa, ekonomii i geopolityki. Projekt przyczyni się również do analizy, w jaki sposób praktyki biznesowe i modele dystrybucji przenoszone się transgranicznie, w szczególności między rynkami Europy Zachodniej i Środkowej, wpływając na integrację rynku, umowy handlowe i standardy branżowe.