

浅谈开展商业特许经营活动的个体工商户之备案处理

孟娟

《商业特许经营管理条例》(以下简称《条例》)第三条规定,商业特许经营法律关系中的特许人应当是企业,企业以外的其他单位和个人不得作为特许人从事商业特许经营活动;第七条第二款规定,特许人从事特许经营经营活动应当拥有至少2个直营店,并且经营时间超过1年;第三十三条规定,2007年5月1日前已从事特许经营活动的特许人,不适用上述第七条第二款的规定。上述规定明确了以下三个问题:

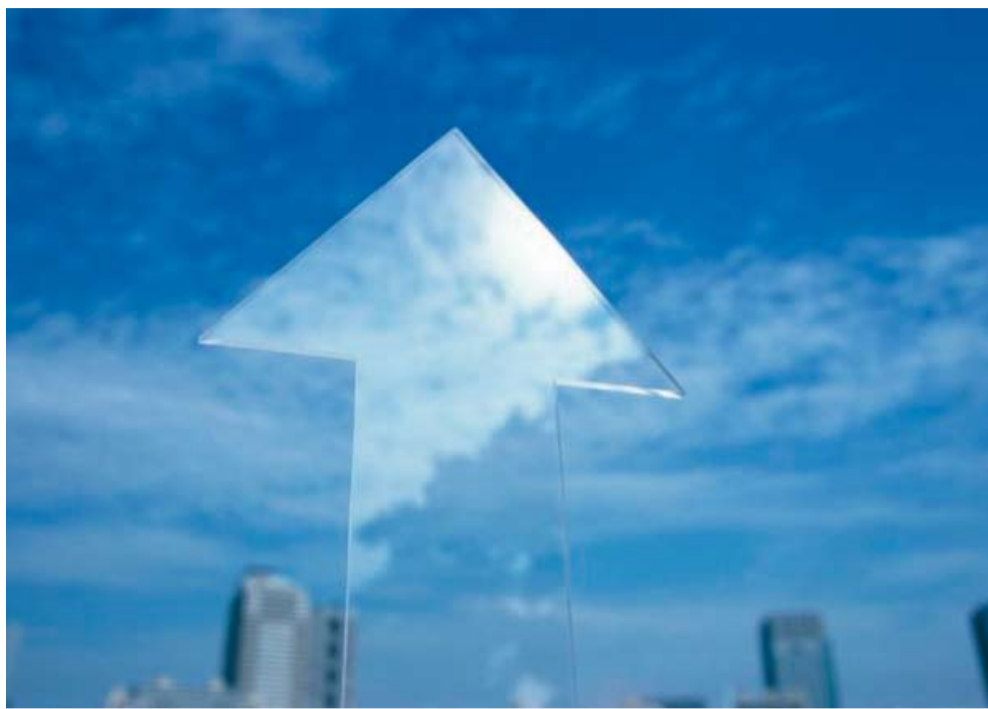
(一)从事商业特许经营活动的特许人应为企业;

(二)2007年5月1日后从事特许经营活动的企业,应当满足“两店一年”条件,其向备案机关提交的备案材料中应当包含“两店一年”证明。

(三)2007年5月1日前已从事特许经营活动的企业,无须具备“两店一年”条件。

但在《条例》出台前,作为行业监管主要法律依据的《商业特许经营管理办法》在设置特许人应当具备的条件时,并未将特许人主体形式限定为企业,其要求特许人为依法设立的企业或者其他经济组织即可。个体工商户作为其他经济组织,以自己名义从事特许经营活动、作为特许人并未违反法律规定。《条例》为更加有效规范特许经营行业,促进行业良好发展,对于特许人的要求更为严格,但该规定的变更同时面临与《商业特许经营管理办法》的过渡与衔接。在备案机关审核备案申请的实践中出现的如下问题,即是《条例》与《商业特许经营管理办法》承接过程中的必然现象:

(一)部分个体工商户在2007年5月1日《条例》出台前即已从事特许经营活动,招募加盟商且特许经营体系状况良好;在2007年5月1日后为适应《条例》的要求成立公司,并以公司为主体申请商业特许经营备案;



(二)部分个体工商户于2007年5月1日后成立并已连续经营一年以上(或于2007年5月1日前成立,但在《条例》出台前一直采取直营连锁方式从事经营),同时以个体工商户业主名义开设数家店铺,店铺的组织形式亦为个体工商户,各个体工商户均经营同一品牌、同一体系、同一产品或服务,并于2007年5月1日后与其他主体签订特许经营合同。现该个体工商户业主作为法定代表人注册成立公司,并且以公司为主体向备案机关申请商业特许经营备案。

以上两种情况在备案机关的实践中略显特殊,一方面《条例》关于特许人应为“企业”及“两店一年”的规定是否对其适用存在疑问;另一方面,如果严格适用《条例》规定驳回其备案申请,如何衔接、维护现有特许经营体系的稳定性?如何处理此类备案申请,成为备案机关探讨的焦点问题。

对于第一种情况,2007年5月1日前即已开展特许经营活动的个体工商户为合法承继已经从事的业务活动而于2007年5月1日后成立公司,并在公司成立初期即以该公司为主体申请特许经营备案的,备案机关的处理

方式一般为:要求备案申请人提供证明其与原个体工商户业务承继关系的材料,包括原个体工商户业主与公司的法定代表人一致的证明材料,原被特许人、个体工商户与公司签订的概括转让特许经营合同权利义务的证明材料等,当公司完整提交上述材料时即可通过备案。以上作法未要求公司提供“两店一年”证明,成为将公司视为2007年5月1日前从事特许经营活动的特许人的具体实践。

对于第二种情况,可以概括归纳为在《条例》出台后的一段时期内持续以个体工商户名义从事商业特许经营活动,继而成立公司,由公司承继已经从事的业务活动,并以公司为主体申请特许经营备案,且至申请备案时公司成立日期未满一年。对于此类公司,是否应当严格适用《条例》第七条第二款的规定,要求其提交“两店一年”证明呢?公司成立日期未满一年是否将成为备案机关驳回其备案申请的原因呢?目前备案机关尚无明确结论。笔者认为,该类公司应当提供相关资料有效证明以下问题:

(一)个体工商户拥有两家直营店,且至公司申请备案时该两家直营店已连续经营一年以上;

(二)公司与个体工商户间存在合法业务承继关系。此类证明材料应当包括个体工商户业主与公司的法定代表人一致的证明材料,原被特许人、个体工商户与公司签订的概括转让特许经营合同权利义务的协议。

同第一种情况处理方案的初衷一致,公司能够证明其与原个体工商户之间的权利义务承继关系的,应将原个体工商户登记的时间与公司实际经营时间连续计算,且原个体工商户的直营店可以视为公司的直营店。即:公司是否成立满一年,不作为其是否符合备案条件的考察因素;但因为个体工商户开展商业特许经营活动的时间为2007年5月1日之后,故该公司应当拥有两上经营一年以上的直营店,其可以提交原个体工商户符合该项要求的证明文件。公司能够完整提供上述材料及《条例》及《商业特许经营管理办法》规定的其他材料的,备案机关应当视其符合备案条件,予以审批通过。以上处理方式与《条例》“规范商业特许经营活动,促进商业特许经营健康、有序发展,维护市场秩序”的立法宗旨相符,与行政机关“教育与处罚相结合,教育为主、处罚为辅”的基本理念一致,同时能够有效促进因法律规定更迭存在历史情况的公司的稳定经营、其特许体系的妥善衔接。

(以上仅为笔者个人观点,欢迎各位同仁不吝指正。)

理论探讨

如何防止因第三方原因引起的特许人与被特许人的纠纷

张静

特许人将自己拥有注册商标、企业标志、专利、专有技术等经营资源以合同形式许可被特许人使用,被特许人按照合同约定在统一的经营模式下开展经营,并且向特许人支付特许经营费用。由此可见,特许人与被特许人之间是相互独立的法律主体,自负盈亏,自担风险,不存在隶属关系;其次,被特许人的经营活动往往要受到特许人的直接支配,尤其表现在市场计划、经营体系、质量标准、店址选择、经营范围、营业时间等方面。被特许人在经营过程中往往与第三人发生纠纷,由于特许人与被特许人之间存在既独立又紧密的关系,有可能导致被特许人与特许人之间,以及特许人与第三人之间产生纠纷,下面我们从两个方面探讨下如何防止因第三方原因引起纠纷的问题。

首先,特许人与被特许人之间存在许可使用的关系。被特许人在店牌、店面装潢设计、店内布局上大量使用特许人所拥有的商标、企业标志等图样,很容易让第三人误认为是特许人直接开设的门店。合同法第49条规定:“行为人没有代理权、超越代理权或者代理权终止后以被代理人名义订立合同,相对人有理由相信行为人有代理权的,该代理行为有效。”因此被特许人经营的行为有可能构成表见代理,被特许人虽然属于自己开店经营,但表面上有足以使第三人信为有代理权而须由特许人负授权之责的代理。表见代理的代理权有欠缺,本属于无权代理,因本人行为造成表面上使他人相信有代理权存在,在善意相对人的信赖利益和本人利益之间,信赖利益涉及交易安全,较本人利益更值得保护。所以,表见代理发生有权代理之效果,即有本人而非行为人负代理行为的效果。如何防止这种情况的发生,前提是需要对第三人明示特许人与被特许人之间的授权关系,即便是特许人与

被特许人双方在合同中明确约定被特许人自主经营、自负盈亏,也不能对抗善意第三人,明示的方式有很多,例如在加盟店内悬挂实际经营的营业执照,在店牌标注加盟店字样,或是在授权铜牌上注明授权关系并摆放在门店内,总之,一定要对第三人明示特许经营关系。

第二,特许人在被特许人经营过程中向其持续提供经



营指导、技术支持和业务培训等服务,特许人也会按照合同的约定向被特许人提供商品。如果制定的工作流程、操作方法、经营方式、安全设施等特许经营权的本身缺陷引发的第三人责任,或因特许人向被特许人提供或指定的商品引发的第三人责任,特许人应当承担。如因被特许人自身原因对第三人造成违约或侵权,由被特许人自行承担法律

责任。判断是否因被特许人自身原因造成违约或侵权,可以参照特许经营合同的内容,根据特许人对被特许人的控制行为与违约或侵权行为的关联程度来认定。如果被特许人的违约或侵权行为属于特许人有权控制的范围,则可以认定特许人在被特许人的违约或侵权行为中有过错,特许人应当承担法律责任。如果被特许人的违约或侵权行为属于其自身经营权的范围,特许人对此无权控制,则特许人不承担责任。因此,特许人不可忽视为被特许人提供指导、培训、物流以及管理的等环节。

特许兵法

“摘牌”特许人如何才能用好这把双刃剑

李广兴

“摘牌”一词在不同的行业领域有着不同的意思，比如在市术语中摘牌指币商、庄家等撤（摘）掉原先收购时挂出的牌子。体育术语中摘牌指职业体育组织吸收挂牌的其他体育组织人员。证券市场上指上市公司被取消证券上市交易资格。在商业特许经营领域，“摘牌”是指被特许人丧失特许经营资格，停止使用特许人的特许经营资源以及停止向消费者提供特许经营产品或服务。

在特许经营体系中，特许人与被特许人从法律性质上看只存在特许经营合同关系。被特许人基于特许经营合同的约定而获得特许人的特许经营资源的使用权以及向消费者提供特许人产品或服务的权利，一旦特许经营合同终止，那么被特许人基于特许经营合同所获得的权利也就自然终止，由于商业特许经营的特点之一就是统一的门店装修，统一悬挂特许人的品牌标志或者企业标志，在特许经营终止后，被特许人需要将象征特许人特许经营体系的品牌标志或企业标志拆除，因此在实务操作中，将被特许人停止使用特许人的特许经营资源以及停止销售特许经营产品或服务的行为称之为摘牌。

现实生活中，摘牌通常分两种情况，一种情况是被特许人主动摘牌。这种情况通常有以下原因：第一，由于合同到期终止，合同中约定了被特许人负有摘牌的义务，被特许人主动履行了合同义务；第二，被特许人自身原因放弃经营，单方终止特许经营合同；第三，特许人过错导致被特许人无法继续经营，被特许人被迫终止特许经营合同。另一种情况是被特许人被动摘牌。这种情况通常有以下原因：第一，合同到期，被特许人仍继续经营，特许人采取法律措施强制被特许人停止经营；第二，合同期内，被特许人出现重大违约，特许人依据合同约定或法律规定解除特许经营合同，强制被特许人停止经营。

被特许人被动摘牌一般都是特许人主动采取措施所导致，也是特许人管理特许经营体系的一种有效的方法。但这种方法是一把双刃剑，特许人用的好，就是一把尚方宝剑，对有效管理特许经营体系，维护市场秩序，促进特许经营体

系的健康发展都具有十分积极的意义。特许人如果用不好，也可能出现剑走偏锋，伤害到特许人自己。比如被特许人私自开设第二家店，或者擅自招收加盟店，或者合同到期既不续约也不缴纳特许经营费用，如果特许人不及时采取措施加以处理，或者采取措施不妥当，就会给被特许人以可乘之机，使自己迅速发展壮大，影响和破坏当地市场，也会让其他被特许人纷纷效仿，从而影响整个特许经营体系，造成十分严重的后果，给特许人带来巨大的损失。

那么，特许人如何才能将摘牌这一手段变成管理特许经营体系的尚方宝剑呢？首先，设置摘牌的条件。摘牌条件有法定与约定之分。法定的摘牌条件即指特许人基于被特许人违约行为而享有的法定的合同解除权。约定的摘牌条件是指特许人基于特许经营合同的约定而享有的合同解除权。约定的摘牌条件尤为重要，它直接关系到特许人对被特许人管理和控制的根本内容。由于摘牌本身对被特许人来说关乎生死，也会影响特许经营体系的稳定。因此，特许人在设置约定摘牌条件时必须慎重考虑，全面评估被特许人违约行为给特许人造成的损失多少以及特许经营体系带来的危害程度。不能动辄就解除合同，也不能遗漏必要的风险控制环节。这就需要考虑特许经营合同履行全过程的各个环节，全面而又恰当的约定摘牌条件。

其次，完善特许经营合同，将被特许人违约，特许人享有合同解除权的有关具体内容约定清楚。古语云：凡事预则立，不预则废。由于特许人和被特许人只存在特许经营合同法律关系，只有在合同中进行了约定，才能约束被特许人，特许人对被特许人进行摘牌才有法律依据。

第三，要在特许经营合同中约定合同终止时被特许人负有摘牌的义务，以及违约责任的承担形式。只有这样特许人在采取摘牌措施时，才能做到及时有效。

第四，摘牌必须按照合同约定及法律规定程序办理。

由于摘牌属于法律行为，并且对特许人和被特许人产生重大的法律后果，特许人在设置摘牌条件以及采取摘牌措施的过程中，建议要有懂得特许经营法律的专业人士参与，以



避免条件设置不当或者采取措施不当，影响摘牌的效果以及特许经营体系的运营。

以案说法

特许人应加强对加盟商的物流控制

赵新春

案例：

2005年7月29日，上海的华联超市股份有限公司与苏州市吴中区的韩先生签订《特许加盟连锁经营合同》，约定华联超市同意韩先生以“华联超市”或“上海华联超市”为悬挂招牌开设“138号加盟连锁店”，韩先生应向华联超市交纳保证金2万元，并应在每季度第一个月的17日前按4500元固定金额向华联超市支付上季度的特许权使用费，如逾期支付特许使用费，须按每日万分之五支付滞纳金，若逾期二个月未支付，华联超市有权解除合同并要求韩先生支付滞纳金及违约金；合同同时约定合同解除后，韩先生必须在7日内拆除“上海华联超市”或“华联超市”的标章、图形及与此有关的文字、图案设计、招牌或其他营业标记，如韩先生在7日内不予拆除，则华联超市有权指定他人拆除，费用由韩先生承担，同时韩先生应支付华联超市违约金10万元。合同签订后，韩先生以苏州吴中经济开发区宝南上海华联超市的名义加盟，并按约支付了保证金2万元。

但不到一年，因韩先生未支付2006年度第三季度的特许使用费，华联超市遂向韩先生发出催交特许使用费的函，向韩先生催讨所欠的1.1万元特许使用费及逾期付款滞纳金112.50元。同年11月16日，华联超市又向韩先生发出整改通知，提出韩先生的加盟店在经营中存有下列违反合同约定的行为：1、自行采购其他商品，且未经申报即上架，致使无法保证商品的质量；2、未按约定时间足额支付加盟金；3、向华联超市的进货比例低于合同有关规定。同年12月18日，华联超市在巡查中发现，韩先生经营的店铺仍存有上述情况未得到整改，故再次向韩发出整改通知。因韩先生收到整改通知后，仍未予以改正，华联超市在2007年1月12日函告韩先生，解除双方签订的加盟协议，并取消华联超市宝南加盟店使用“上海华联超市”品牌的授权，韩先生应向华联超市交纳10万元的违约金，同时要求韩先生在接到函后7日内摘除华联超市的营业标识，不得再以华联超市的名义开展任何经营活动。

由于之后韩先生未向华联超市支付特许权使用费，并仍在以“华联超市”的名义经营，华联超市于2007年6月

25日向法院提起诉讼。后经上海市杨浦区人民法院对这一加盟合同纠纷案作出一审判决，韩先生除支付所欠的特许费及滞纳金外，还要支付违约金10万元。此外，韩先生应停止以华联超市名义进行一切经营活动，并拆除“上海华联超市”的标章、图形及与此有关的文字、图案设计、招牌或其他营业标记。

律师说法：

本案中，特许人之所以与加盟商产生纠纷，主要有三个原因：一是加盟商擅自从别处进货，损害了特许人利益；二是加盟商未按合同约定完成销售额度；三是加盟商未按合同约定足额支付加盟费。在上述三个原因中有两个都与特许人的物流有关，由此可见，物流领域是特许人与加盟商之间出现纠纷的高发区，而如何加强对加盟商的物流控制也是大多数特许人比较头疼的问题，笔者在与某美容公司的负责人接触过程中也遇到过类似的问题。其实，对于特许经营企业来说，能够提出和遇到这样的问题，说明企业已经摆脱了以往那种只依靠收取加盟费和品牌使用费盈利的特许经营模式，转而依靠持续的产品销售获利，这本身就是一种进步。

就特许经营来说，特许经营的核心是特许经营资源的授权许可，特许经营资源涉及特许人所拥有的商标、商

号、产品、专利和专有技术、经营模式等内容，特许经营体系往往是由上述项目组合形成的。在特许经营运行中，人们对特许权中的无形资产给予了高度重视，但常常忽视了保证无形资产创造效益所涉及的设备、原材料和经营商品等伴随的物流问题。但是，从实际来看，凡是成功的特许经营案例，无一不重视物流管理在企业生存和竞争中的作用，高效有序的物流系统是特许经营体系成功运行的保障，也是保证特许经营企业持续盈利的关键因素。从国际特许经营实践来看，多数优秀的特许经营企业都有强大的物流实际运作或物流管理能力为支撑，如麦当劳、7-11、肯德基等，物流已经成为其特许经营体系成功运行的保障。国内的特许经营企业中在物流方面做得比较突出的是唯美度美容集团，唯美度的绝大部分店面是加盟店，而所有的加盟店都不收取加盟费，其利润来源主要是为加盟店提供产品，加盟店只能经营与唯美度有关的美容品，且只能从集团总部统一购买。唯美度的经营模式引起了风险投资机构的注意，2008年唯美度成功融资1500万美元，一举打破了风险投资只关注直营为主的特许经营企业的现象，而风险投资机构看重的正是唯美度完善的物流系统。

由此可见，完善的物流系统对于特许经营企业的持久发展具有重要意义，但是在实践中，有的加盟商并不遵守与特许人的合同约定，私自从别处购货，甚至某些加盟商以次充好，侵害了消费者利益，这样做的后果不仅削弱了特许人的产品销售能力，更严重损害了特许人的声誉。中石油、中石化之所以最终决定退出特许经营模式，取消加盟加油站，也正是基于这个原因。因此，对于特许人来说，必须加强对加盟商的物流控制，才能确保物流系统的完整性和持续性。那么，特许人应如何加强对加盟商的物流控制呢？

第一，保证产品的独一性。如果特许人的产品是独一的，那么加盟商就只能从特许人处进货，这是控制加盟商物流的最好办法，唯美度之所以能够取得风险投资的青睐，也正是这个原因。

第二，增强产品的识别功能。增强产品的识别功能，可



(下转第01版)

商业特许经营企业知识产权保护——专利权篇

杨帆

2、实用新型

(1) 实用新型的概念

实用新型,是指对产品的形状、构造或者其结合所提出的适于实用的新的技术方案。

(2) 实用新型的特征

实用新型的是具有新颖性、创造性能够以工业方法再现的一种产品的技术方案,该方案可以实施于工农业生产并能产生实用价值。

(3) 实用新型与发明的区别

第一,实用新型专利的保护范围窄与发明专利

实用新型只保护产品不保护制造该产品的方法,而方法发明专利还可以保护制造该产品的方法。实用新型所保护的产品是经过工业方法制造的具有一定空间的实体,只限于一定形状、结构的三维产品。

第二,实用新型专利的创造性要求较之发明专利低。

实用新型专利只要求“同申请日已有技术相比有实质性特点和进步”,其强调实用新型产品的实用功能,在产业上有实用价值;而发明专利要求“有突出的实质性特点和显著进步。”

第三,实用新型专利审查程序比发明专利简单、快捷。

《专利法》第三十四条规定,“国务院专利行政部门收到发明专利申请后,经初步审查认为符合本法要求的,自申请日起满十八个月,即行公布。国务院专利行政部门可以根据申请人的请求早日公布其申请。”而第四十条规定,“实用新型和外观设计专利申请经初步审查没有发现驳回理由的,由国务院专利行政部门作出授予实用新型专利权或者外观设计专利权的决定,发给相应的专利证书,同时予以登记和公告。实用新型专利权和外观设计专利权自公告之日起生效。”

第四,实用新型专利与发明专利的保护期限不一样。

《专利法》第四十二条规定,“发明专利权的期限为二十年,实用新型专利权和外观设计专利权的期限为十年,均自申请日起计算。”

(4) 实用新型专利侵权诉讼实务应注意的问题

在侵犯实用新型专利权诉讼实务中,一些法院在权利人没有提交检索报告的不予立案。事实上,最高人民法院《关于审理专利纠纷案件适用法律问题的若干规定》第八条第一款规定:“提起侵犯实用新型专利权诉讼的原告,应当在起诉时出具由国务院专利行政部门作出的检索报告。”该司法解释是根据原《专利法》第五十七条第二款的规定作出的,主要针对在专利侵权诉讼中因被告提出宣告专利权无效导致中止诉讼问题而采取的措施。因此,检

索报告,只是作为实用新型专利权有效性的初步证据,并非出具检索报告是原告提起实用新型专利侵权诉讼的条件。该司法解释所称“应当”,意在强调从严执行这项制度,以防过于宽松而使之失去意义。凡符合《民事诉讼法》第一百零八条规定的起诉条件的案件,人民法院均应当立案受理。

对于原告坚持不出具检索报告,且被告在答辩期间内提出宣告该项实用新型专利权无效的请求,如无其他可以不中止诉讼的情形,人民法院应当中止诉讼。

但在侵权诉讼中,人民法院可以不管专利权人的实用新型专利是否具备授予专利权的条件,被告只要能举证证明其使用的技术是属于已公开公众知晓的技术,人民法院就可以以此直接判决被告不构成专利侵权。

3、外观设计

(1) 外观设计的概念

外观设计,是指对产品的形状、图案或者其结合以及色彩与形状、图案的结合所作出的富有美感并适于工业应用的新设计。

(2) 外观设计的特征

首先,外观设计的载体必须是产品。即对形状、图案、色彩或者其结合所提出的富有美感的设计必须体现在具有独立用途的工业产品的外表上,也就是外观设计应是和产品相结合的,如果只是单纯的色彩、形状是不能获得外观设计专利保护的,而有可能是获得版权法的保护。

其次,外观设计应具有美感。我国的外观设计要求必须使人有美感,但由于对美的评价标准不同,所以在审查一项专利是否有美感时,审查员不应该根据自己的喜好,而应该根据消费者的喜好,虽然对美感的审查并不需要从艺术的高度做出要求,但必须得到一般消费者认可,但不得违反伦理道德和社会公共利益。

第三,外观设计应是适于工业上的应用。外观设计是就产品的外表所做出的设计,应适于工业上应用,即使用了某一外观设计或具有某一外观设计的产品是可以大量复制生产的。如果不能批量复制生产,不具有工业实用性,则不能申请专利。

第四,授予专利权的外观设计,应当不属于现有设计(是指申请日以前在国内外为公众所知的设计);也没有任何单位或者个人就同样的外观设计在申请日以前向国务院专利行政部门提出过申请,并记载在申请日以后公告的专利文件中。授予专利权的外观设计与现有设计或者现有设计特征的组合相比,应当具有明显区别。授予专利权的外观设计不得与他

人在申请日以前已经取得的合法权利相冲突。

(3) 外观设计与使用新型的区别

外观设计和实用新型都涉及产品的形状,但二者有着明显的区别,主要是技术效果和功能不一样:

首先,外观设计必须与产品相结合,是对其外表进行的独特设计,它可以是暗线条、色彩的平面设计,也可以是产品的立体造型,往往只涉及到一项产品的外形的设计方案,体现的是一种美术思想,不涉及产品的制造技术、结构和用途。而实用新型是对产品的形状、构造或者其结合提出的技术方案,把技术方案与产品本身融为一体,而不只针对产品的外表。

其次,外观设计的目的在于利用美学原理,借助产品的形状、图案、色彩或者它们结合,达到使人对产品产生美感的效果,满足人们美化生活的需要,不用刻意考虑实用的目的,其出发点着眼于广大消费者;而实用新型是一种利用自然规律,通过产品的形状、构造来解决一定问题的技术方案,它的目的不在于唤起人们视觉上的美感而是要取得一定的技术效果,实现其社会和经济效益。

(4) 外观设计专利诉讼实务中应注意的问题

第一,外观设计专利权的保护范围以表示在图片或者照片中的该专利产品的外观设计为准。对外观设计的简要说明可以用于理解该外观设计的保护范围。

第二,外观设计专利权人在侵权诉讼中,应当提交其外观设计的“设计要点图”,说明其外观设计保护的独创部位及内容;专利权人在申请外观设计专利时已向中国专利局提交“设计要点图”的,专利档案可以作为认定外观设计要点的证据。

第三,外观设计专利权请求保护色彩的,权利人应当出具由中国专利局认可的相关证据,用以确定外观设计的保护范围。必要时,法院应当与中国专利局档案中的色彩内容进行核对。

第四,外观设计专利权请求保护色彩的,应当将请求保护的色彩作为限定该外观设计专利权保护范围的要素之一,即在侵权判定中,应当将其所包含的形状、图案、色彩及其组合与被控侵权产品的形状、图案、色彩及其组合进行逐一对比。

第五,外观设计专利权的保护范围不得延及该外观设计专利申请日或者优先权日之前已有的公知设计内容。

第六,外观设计专利权的保护范围应当排除仅起功能、效果作用,而消费者在正常使用中看不见或者不对产品产生美感作用的设计内容。(待续)

