

北美农业合作社发展新动向及其启示

王军

(北京商业管理干部学院 合作经济研究中心,北京 100028)

摘要 在对国内外关于北美农业合作社的资料进行系统梳理、总结和分析的基础上,对北美农业合作社发展的新动向、新一代合作社和有限合作组织进行研究。结果表明:北美农业合作社通过一系列组织制度创新,延长了产业链条,增强了市场竞争力;合作社对基本原则进行了修正,允许外部投资者加入,并通过完善相关制度维护了惠顾者的利益。借鉴其经验,我国农民合作社应积极吸纳外部投资者加入合作社,增强合作社竞争力;向产业链下游延伸,提升合作社农产品增值能力;完善合作社的治理结构和盈余分配制度,协调好投资成员与惠顾成员间的关系。

关键词 合作社;北美;有限合作组织;动向

中图分类号 F 371.2 **文章编号** 1007-4333(2014)03-0269-06 **文献标志码** A

New trend and implications of agricultural cooperatives in North America

WANG Jun

(Agricultural Cooperative Economy Research Center, Beijing Business Management College, Beijing 100028, China)

Abstract Based on the systematic analysis of the data from the agricultural cooperatives in North America, the developing trends of the New Generation Cooperatives and Limited Cooperative Association were studied. The results showed that through a series of organization system innovation, agricultural cooperatives in North America extended the industrial chain and enhanced their market competitiveness. They adjusted the basic regulations and accepted the investment outside the system, and protected the interests of patrons by improving related mechanism. These successful experiences would be good for Chinese farmers to do some similar reforms to their cooperatives, such as absorbing external investment and extending downstream of industry chain for enhancing their competitiveness in the market. Chinese farmer cooperatives should also perfect the governance structure, earnings distribution system and coordinate the relationship between patron members and investment members.

Key words cooperative; North America; limited cooperative association; trend

近年来,为了适应竞争的需要,北美地区的农业合作社正在经历着一些变化,不再简单地强调传统意义上人的联合,而是更多地实现现代意义上的要素联合;不再强调通过产能规模化赢利,而是着重于提高附加值;不再立足于与其他经营主体的竞争,转而寻求与其他经营者的合作共赢;不再仅仅注重上游业务活动,而是更加侧重下游业务活动的控制^[1]。这些变化推动了农业合作社的发展,从而促进了北美农业的发展和农民收入的增加。本研究旨在通过分析和介绍北美农业合作社发展的新动向,新一代合作社和有限合作组织等做法和成功经验,以期为

我国农民合作社发展提供有益借鉴。

1 北美农业合作社发展的新动向

从20世纪80年代初至今30年,北美农业合作社加速组织创新,很多合作社的组织结构发生了转变,这些组织创新都是为了在保持合作社属性的同时利用投资者所有企业的优势,有研究^[2]将这一时期称为合作社的混合化阶段。这一时期,北美农业合作社更加注重市场导向,出现了不同于传统模式的新一代合作社和有限合作组织(Limited cooperative association),这些合作社通过制度创

收稿日期:2013-10-18

基金项目:国家自然科学基金资助项目(71333011);清华大学中国农村研究院课题(CIRS2012-5)

第一作者:王军,助理研究员,博士,主要从事农村组织与制度研究,E-mail:13466570982@163.com

新,能够获得更多的资本,从而进入产后加工领域,提高农产品的附加值。与此同时,合作社的发展还呈现出大规模的合并与重组,兴办合资企业或组建战略联盟,以及引入职业经理人等新的动向。

1.1 增加市场导向

20世纪80年代起,随着农业生产成本的逐步提高、严格的环境保护政策,以及食品零售商占据更加强有力的竞争地位,北美农业合作社发展面临着严峻的挑战,难以在单一初级产品和有限的区域内通过横向联合方式,在国际市场中保持优势地位。加之农业产业化发展对合作社带来了巨大的冲击,大型的农产品加工企业开始向产前领域延伸,这使得合作社的生存空间变得更为狭小。为了适应农业产业纵向一体化的需求,北美地区首先是美国北达科他州和明尼苏达州,然后扩展到其他州和加拿大,出现了不同于传统模式的新一代合作社。这些合作社从事的不再是简单的“一买一卖”,而是以市场为导向,以增加产品附加值为主要目的,帮助农业生产者自身能获得更大的利润。

1.2 吸引更多的资本加入

由于传统合作社的制度性约束,很难像投资者所有企业那样发行股票筹资,以加工和销售为主的合作社不得不创新金融工具鼓励社员在合作投入更多的资金。并且,许多合作社开始放松了这种排外性的社员所有者原则。非社员被邀请向合作社业务进行投资,如有限合伙组织借鉴有限责任公司的做法,让投资者成为合作社的社员,并与惠顾者享有平等的权利。还有一些合作社借鉴了上市公司的筹资方式,通过在资本市场上发行优先股,或者从银行大规模举债,利用外部资金发展合作社经济。根据美国农业部的统计^[3],美国农业合作社的平均资产负债率高达64%,并且,规模越大的合作社资产负债率越高。

1.3 合并与重组

2000年以来,美国和加拿大的合作社经历着关键性的结构调整,迎来了新一轮的合并与重组浪潮。Hudson等^[4]根据97家合作社的调查显示,80%的合作社曾经参与合作社合并、并购、组建合资公司或战略联盟。在合并与重组的过程中,合作社的数量和社员数量不断减少,但合作社的营业额、经营利润等不断上升。美国的合作社数量从2000年的3346个,减少到2011年2285个,社员人数从2000年的305万减少到2011年的230万;而合作社经营业务

额从2001年的1236亿美元上升到2011年2134亿美元;农业合作社的净收入从2000年的10.4亿美元上升到2011年的54亿美元。也有一些合作社在合并与重组的过程中逐渐转变成为投资者所有的企业,包括萨斯喀彻温省小麦种植合作社和Agrifoods国际合作社在内的一些大型农业合作社开始实行股份化或不按合作社的原则运作。2001年,Agricore合作社与联合谷物种植有限公司(UGG)合并成为联合Agricore公司,导致在整合的过程中,农业合作社已经失去了约45000个社员。2000年,萨斯喀彻温省小麦种植合作社剥离了许多资产,很大程度上减少了合作社的资产和经营额。

1.4 兴办合资企业或组建战略联盟

由于农场数量日益减少、农业经营成本不断增加、农业产业化快速发展、农产品市场竞争加剧以及合作社对资本的需求越来越大^[5],北美农业合作社需要与其他合作社或企业共同协作,采取的主要方式便是组建合资企业或战略联盟。在技术研发、产品开发和生产领域,以及合作社向国外扩张时,这是一种非常有效的途径。与传统的合并或并购不同,合作社不再追求股份方面的并购,而是通过一系列的组织制度创新减少合作社产权约束^[6-7]。例如,许多营销合作社、大型奶业合作社以及区域性粮食合作社通过建立合资公司或者全资附属公司,从事谷物加工、饲料加工、生物技术研发和应用等。美国农业部2012年的一份报告显示^[8],2010—2011年的调查中,185个农业合作社形成了317个合资企业,其中108个是全资附属公司,209个是合资企业。例如,美国冰糖公司(American crystal sugar company,是一家从事冰糖及相关产品生产的大型农业合作社)与其他合作社或企业联合创办了美国粮业公司、中西部粮油商品公司、西德尼糖业公司,ProGold有限责任公司等4家合资企业。

1.5 治理结构发生了变化

随着合作社筹资范围的不断扩大,为了进一步降低风险,合作社的企业也逐步从社员集体所有转变成有限责任公司,合作社只是控股股东,这意味着企业必须重新界定合作社理事会和经营管理层的权利。随着合作社更多的业务向非农领域延伸,决策的复杂化以及各种管理功能的发挥都需要专业的技能,合作社对职业化管理者的需求越来越强烈。先前许多由理事会和社员执行的功能需要授权给专业的管理者,并且要赋予管理层更多的权利,这也意味

着社员与管理层之间的距离越来越远,社员对管理层的监督也越来越困难,合作社企业的“内部人控制”问题越来越严重,从而导致一些合作社逐步转变成了投资者所有的企业,或者被其他企业收购而偏离了合作社的本质属性。

2 新一代合作社

2.1 新一代合作社产生背景

20世纪70年代起,消费者购买农产品的价格在不断攀升,然而,农民销售农产品获得的价格却没有同步上涨。在美国,1980年农民获得最终价格的37%,1987年下降到了30%,1997年这一比例只有23%。然而,农民的生产成本以及加工运输成本都在不断上涨,这导致了以农业为主的地区农民收入增长缓慢^[9]。加之农业纵向一体化程度日益加深,农民逐步意识到潜在的利益存在于农业生产之外,于是,合作社便开始跨出农业大门,介入农产品加工、包装等高附加值领域,实现农产品生产者与作为原料最终使用者的直接结合。在这种情况下,新一代合作社在北美一些地区产生并快速发展。新一代合作社的发展使农民不仅获得农产品生产的价值,而且获得农产品加工的增加值^[10]。

新一代合作社的发展受到各种因素的影响,其中,政府和法律支持,居民对合作社的忠诚度是新一代合作社成功的关键因素。例如,明尼苏达州居民对新一代合作社很忠诚,且明尼苏达立法委员会也颁布了对新一代合作社有利的一系列法律。诸如圣保罗合作银行、国家合作银行、农村财政局和一些其他机构所形成的支持网络为合作社的继续发展提供了技术的、财政的、法律上的支持。这些因素共同使得这一地区的新一代合作社发展要比其他一些地区发展较快,而由于缺少法律支持、缺少居民的认同以及缺少相关资金支持,加拿大新一代合作社发展的速度就较慢,所起作用也相对有限^[11]。

2.2 新一代合作社的特征

新一代合作社开展农产品深加工,实现垂直一体化经营,能带给农户更大的收益。与传统合作社相比,新一代合作社在社员资格、社员交易额、社员股金和管理制度等4个基本方面有了重要突破:

1)社员资格不开放、限制社员规模。社员资格仅提供给向合作社交售产品的社员,不再实行自由开放原则,如果社员退社,必须将自身的股本金转让出去、不可直接从合作社抽回股金,从而保证了合作

社注册资本的稳定。

2)社员与合作社通过现代契约关系联系在一起。具体来说,社员入社时,与合作社签订供货合同,合同对社员产品的数量、质量、品种均明确加以规定。如果社员不能履约,合作社有权自我组织货源以弥补原料不足,但是由此发生的一切费用均由违约社员承担。

3)社员按照与合作社的交易额缴纳入社股金,两者之间成正比例,并且社员的平均股金规模较大。由于实行附加值战略需要对生产和销售进行大量投资,因此农民必须支付大额股金,在美国每个社员的支付额在5000美元到15000美元之间,在加拿大每个社员的支付额平均在1万加元以上,社员股金通常占合作社总投资额的40%~50%。

4)虽然大多数新一代合作社仍然实行“一人一票”制,但已有合作社开始突破这一原则,实行按人与按投资额大小分配投票权,并允许非社员参加合作社理事会^[12-15]。

2.3 新一代合作社面临的挑战

新一代合作社之所以称之为合作社,主要是因为它仍然坚持了合作社最本质的特征,即投资主体和业务利用者相统一、而不是相分离。例如,新一代合作社引入股份制公司筹集社会资本的做法,允许外来资金投资,扩大合作社的集资范围,这些资本往往没有投票权,即使有投票权,享有的投票权也低于合作社社员的投票权。但是,随着新一代合作社的发展,一些问题开始突显。

1)新一代合作社面临的最大挑战就是社员的代际转移。许多合作社的社员要离开合作社并转让自己的股份,这些社员当然希望他们的股票价值最大化,但新社员认为这将增加他们的成本,特别是对合作社投资增加有可能减少农场投资。更重要的是,新社员可能会面临着合作社倒闭的风险。这样一来,合作社的老社员就有强烈的动机将合作社转变成有限责任公司或股份有限公司。

2)成功的新一代合作社没有完全遵守经典的合作社原则,因为对于资本密集、追求产品增值的农业合作社而言,仅靠社员投资是不够的。因此,新一代合作社获得更多外部资本的同时,也使其自身逐步向有限责任公司或纳税企业(Taxable corporations)转变,或者是利用其资产投资成立合资企业^[16]。

3)许多合作社还面临着社员承诺问题。社员承诺降低主要是社员缺少自己生产并向合作社交售产

品的责任感。因为新一代合作社规定社员向合作社交售的产品可以在市场上购买而不是自己生产,这有可能会降低社员对合作社的忠诚度。

4)外部投资者与合作社社员在投票权以及利益分配方面的矛盾。投资者追求利润最大化,但是在合作社利益分配方面,投资者缺少话语权。如果完全坚持合作社原则而不给予投资者合理的回报率,合作社又难以吸引外部投资的进入。因此,新一代合作社将有可能向其他组织形式转变或者对合作社原则进行重新修正以适应投资者需求。

3 有限合作组织

受资本限制,北美地区农业合作社通过发行优先股来筹资,但这种筹资方式仍然面临着一些困难,因为北美大多数地方合作社成文法将股票的利率限定在8%,这对外部资本来讲是没有吸引力的。并且,法律还规定只有具备农业生产者身份的社员才享有投票权,而董事会只能由具备农业生产者身份的社员组成,而合作社外部资本只享有收益权而没有投票权。在这种情况下,为了更进一步地吸引外部资本的加入,使合作社能够有效地进入农产品产后加工领域,许多农民开始组建有限合作组织或者一些传统合作社向有限合作组织转变。这一合作社具有传统合作社和有限责任公司的双重属性,基于合作社原则但按照有限责任公司的组织结构运作。

1999年,怀俄明州及其周围几个州的羔羊生产者为了获得更高的利润,希望成立一些旨在加工和销售羔羊羊肉、羊毛、生皮的合作社。然而,生产者意识到,在现有的法律框架下,自己无法根据所拥有的羔羊的数目筹集到足够的资本。这一问题引起怀俄明州立法机关的重视,于是立法当局在2001年率先调整现有法律,并颁布实施了有限合作组织的成文法——《怀俄明州加工合作社法》(Wyoming processing cooperative statute)。合作社社员惠顾关系可以由组织条文确定下来,并且,合作社可以获得非惠顾社员的资源且不用交税,这样一来,外部投资者就愿意往合作社投资^[17]。

到2006年,类似的法律分别在明尼苏达州、田纳西州、爱荷华州和威斯康星州颁布实施。2007年,美国全国统一州法委员会起草完成了《统一有限的合作社社团法》(Uniform limited cooperative association act, ULCAA)。截至2012年,内布拉斯加州、犹他州、俄克拉荷马州、科罗拉多州等采用了

该法。这些法律的目的是吸引不与合作社交易的投资者投资,从而获得新的投资源泉。该法创立了由成文法规定的将传统的合作社价值观与现代融资机制结合起来的实体,一方面明确地顾及了重要的传统合作社价值观,另一方面在迫不得已时合理地偏离了那些价值观。

由于合作社的利益相关者不仅仅是农户,还涉及到消费者、投资主体以及保险企业等,因此,ULCAA把合作社定义为独立的、非法人社团(Unincorporated association),参与这一组织的个体或团体联合起来创建并利用共同所有和控制的企业来实现共同的目的;合作社将所有权、融资、利益获取和社员投资有效融合起来。《科罗拉多州有限合作组织法案》认为,有限合作组织成员联合的主要目的是:1)利用合作社为自己提供产品和服务;2)对合作社实行民主控制;3)提供合作社需要的最基本的股本融资;4)根据使用情况参与合作社利益分配。有限合作组织并不是一个“不以盈利为目的”的组织,但是合作社的利润在每年年底以现金、股权投资以及其他形式返回给其社员。有限合作组织与其他合作社最根本的差别在于有限合作组织允许外部投资者作为合作社的社员并拥有合作社利益分配、承担合作社经营风险的权利。

3.1 有限合作组织的优势

与传统合作社和新一代合作社相比,有限合作组织的优势表现在以下3个方面:

1)能够招募到更多的社员。新一代合作社限制社员资格,并实行封闭的社员制,这在很大程度上排除了一些有资本无经营或有经营无资本的投资者或农户加入合作社。而有限合作组织对这一原则进行了修正,与传统合作社一样,遵循“入社开放”的原则,但与之不同的是,有限合作组织不仅对使用合作社的社员开放,也对投资者开放,并且让投资者能够获得对合作社一定的控制权以及合理的资本收益权,这就使得其能够招募到更多的社员。

2)能够筹集到更多的资本。无论是传统的合作社还是新一代合作社,都面临着资本约束而无法在农业产业化的过程中保持竞争优势。有些合作社获得了足够的资本却失去了合作社的根本特征。而有限合作组织对投资者开放,同时,从制度设计上保证惠顾者的权利,能够充分利用外部资本扩大合作社的经营领域,提高合作社的市场竞争力。

3)更加注重合作社价值。与传统合作社和新一

代合作社不同,有限合作组织的经营者面临资本市场和惠顾者的双重监督,经营者不能片面追求惠顾者的利益或利润最大化,必须最大化合作社的价值。

3.2 有限合作组织的特征

有限合作组织的根本特征表现在3个方面:

1)社员分为惠顾社员和投资社员。惠顾社员即利用合作社所提供的服务的社员,他们有权利和义务向合作社交售产品,可以向合作社提供资本;投资社员即不利用合作社,但提供创办资本的社员,类似于有限合伙中的有限合伙人。传统农业合作社和新一代合作社虽然允许非农业生产者购买优先股或投资证书,但不允许他们成为社员(即不能享有表决权);投资者只能通过投资于无表决权的优先股或其他无表决权的利益之方式,成为无表决权的合营者。

2)惠顾社员和投资社员虽均享有表决权,但两者的权利是有差别的,惠顾社员是按一人一票原则进行投票,而投资社员遵循一股一票或章程规定。并且惠顾社员表决权受到照顾,这表现在:

一是对惠顾社员的表决权票实行统一计算,即只要大多数惠顾社员赞成,就视为全体赞成。例如,惠顾社员在100个表决权票中拥有60个,如果其中有40个表决权票赞成某建议,那么60个表决权票均作为赞成票统计,确保惠顾社员在合作社投票过程中得到最大限度的代表^[18]。ULCAA规定,出席会议的全体社员就一般事项所投的赞成票必须占多数,而且出席会议的惠顾社员所投的赞成票也必须占多数(但组织条例所要求的比例更高时除外)。

二是数量上要达到一定比例。明尼苏达州和爱荷华州的法律规定,惠顾社员的表决权票数不得低于总表决权票数的15%,威斯康星州的法律规定不得低于51%^[19]。ULCAA规定,在“一般事项(即修改章程、解散、转换、合并、处分财产之外的事项)上,社员的表决权票数必须占50%以上。

三是对董事会的构成和权利的行使进行限制。威斯康星州的法律规定,多数董事会社员必须由惠顾社员选出,但章程另有规定的除外。怀俄明州、明尼苏达州、爱荷华州、田纳西州等4个州的法律规定,董事会社员至少有1个由惠顾社员选出。其中,田纳西州的法律规定,该董事在一般事项上必须拥有51%以上的表决权;其他3个州的法律规定,该董事在一般事项上必须拥有50%以上的表决权^[18-19]。ULCAA规定,多数董事会社员必须完全由惠顾社员选出。

3)投资社员按照资本贡献参与合作社利润分配,惠顾社员按惠顾额或交易量参与合作社利润分配,并且,惠顾社员的总利润必须达到一定比例。威斯康星州立法规定,惠顾社员的总利润不得少于51%,但章程可以规定降至30%;怀俄明州、田纳西州立法规定不得少于15%;明尼苏达州、爱荷华州立法规定不得少于50%,但章程可以规定降至15%;ULCAA规定不得少于50%^[18-19]。

需要指出的是,有限合作组织对社员控制权、收益权等的限制必须基于章程的规定或社员一致同意。如果合作社章程修改影响了投资社员的控制或收益权时,投资社员拥有撤回股份的权利。

4 结论及启示

20世纪80年代以来,北美农业合作社在不断的发展过程中,对传统合作社进行修正以适应外部环境的变化。合作社的发展遵循着这样的规律,为了增强其自身在产业链纵向一体化过程中的地位,在坚持其本质特征的同时,对合作社原则进行了修正,吸收了投资者所有企业的筹资、决策和利益分配机制。那么,我们不禁要问,合作社的底线是什么?事实上,从北美合作社的演进可以看出,合作社一直未突破“使用者所有、使用者控制和基于使用进行分配”这一框架。为了在激烈的竞争中生存,农业合作社不断进行制度创新,组建合资企业或战略联盟、发展新一代合作社、创建有限合作组织等。合作社的发展为北美地区的农户带来了更多的发展空间,也成为农户提高农业收益、参与市场竞争的有效载体,而这些或许正是中国现阶段农民专业合作社可以学习和借鉴之处。

目前,我国农民专业合作社的发展主要有2种类型:一种是作为合作社利用者的农民生产者组成的合作社,一种是作为合作社利用者的农民生产者和作为合作社业务服务提供者的非农产品生产者共同组成的合作社^[20]。前一种类型的合作社由于缺乏市场竞争所必需的各种稀缺性资源,尤其是资金短缺非常严重,从而产生“合作社太初级”的现象。后一种类型的合作社类似于北美有限合作组织,企业、运销大户、供销社等主体领办的合作社等多是这种类型,其中企业、运销大户和供销社等是作为投资成员加入合作社的,而种养大户以及小农户是作为惠顾社员加入合作社的。投资者的加入在一定程度上缓解了资金不足的压力,但是,由于我国没有明确的法律

规定各主体的权利,导致企业、运销大户和供销社等成员占据了合作社的控制权和收益权,而大部分普通成员的利益难以得到保障。因此,我国农民合作社的发展亟需解决2大问题:如何突破资金瓶颈的问题和如何坚持合作社原则特别是如何维护惠顾成员利益的问题,北美农业合作社的发展相对有效地解决了这些问题。借鉴其经验,我国农民合作社在发展的过程中可在以下几个方面做出改革:

1)突破成员资格的限定,大力发展股份合作经济。通过完善相关法律,让那些有资源、想投资农业并拥有投资资格的人或企业成为合作社投资成员,充分发挥他们在资金、渠道、技术等方面的优势,增强合作社的竞争力。

2)积极引导农民合作社向产业链下游延伸。政府应完善相关政策,通过税收优惠和资金支持等手段,引导有条件的农民合作社自办加工企业,让农户能够直接分享农产品加工增值的收益。

3)完善合作社的治理结构。围绕确立惠顾成员在合作社决策中的主体地位,重点完善理事会制度,合理安排投资成员与惠顾成员在理事会中的席位,以及相应的表决权制度。

4)完善合作社的盈余分配制度,协调好投资成员与惠顾成员之间的关系。建立起既能坚持合作社为惠顾者所有、所享,又能调动投资者积极性的制度,形成投资成员和惠顾成员“双赢”的良性机制。

参 考 文 献

[1] 黄胜忠. 农业合作社的环境适应性分析[J]. 开放时代, 2009(4):27-35

[2] Battilani P, Schröter H G. Demutualization and its Problems [EB/OL]. (2011-06-17). <http://www2.dse.unibo.it/wp/WP762.pdf>

[3] USDA. Number of Cooperatives & Memberships by Major Business Activities [EB/OL]. (2013-11-08). http://www.rurdev.usda.gov/SupportDocuments/BCPDataCooperativeStatistics_2012.xlsx

[4] Hudson D, Herndon H. Mergers, Acquisitions, Joint Ventures and Strategic Alliances in Agricultural Cooperatives[EB/OL]. (2004-12-08). <http://128.118.178.162/eps/io/papers/0412/0412006.pdf>

[5] Vandeburg J M, Fulton J R, et al. Driving Forces and Success Factors For Mergers, Acquisitions, Joint Ventures and Strategic Alliances Among Local Cooperatives [EB/OL]. (2000-12-12). <http://purl.umn.edu/31814>

[6] Chaddad F R, Cook M L. Understanding new cooperative models: an ownership-control rights typology [J]. Review of Agricultural Economics, 2004, 26(3): 348-360

[7] Chaddad F R, Cook M L. Conversions and other forms of exit in u. s. agricultural cooperatives[C]// Karantininis K, Nilsson J. Vertical Markets and Cooperative Hierarchies. The Role of Cooperatives in the Agri-Food Industry, The Netherlands: Springer, 2007: 61-72

[8] Reynolds B J. Joint Ventures and Subsidiaries of Agricultural Cooperatives[EB/OL]. (2012-06-12). <http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/rr226.pdf>

[9] ARDI. New Generation Cooperatives on the Northern Plains [DB/OL]. (2011-07-26). http://www.umanitoba.ca/afs/agric_economics/ardi/ARDI_PDF.pdf

[10] 苑鹏. 加拿大新农业时代催生新一代农民合作社[J]. 中国合作经济, 2004(7): 59-60

[11] Fulton M E. New Generation Cooperative Development in Canada[DB/OL]. (2001-01). [http://usaskstudies.coop/pdf-files/NGC Dev in Cda.pdf](http://usaskstudies.coop/pdf-files/NGC%20Dev%20in%20Cda.pdf)

[12] 傅晨.“新一代合作社”合作社制度创新的源泉[J]. 中国农村经济, 2003(6): 73-80

[13] 郭红东, 钱崔红. 北美新一代合作社的发展与启示[J]. 农村经营管理, 2004(5): 15-18

[14] 杰克·尼尔森. 农民的新一代合作社[J]. 中国农村经济, 2000(2): 77-79

[15] 王震江. 美国新一代合作社透视[J]. 中国农村经济, 2003(11): 72-78

[16] Hanson M J. Legal Framework of Cooperative Development [DB/OL]. (2010-09-27). http://www.agmrc.org/media/cms/Legal_Framework_21AE93B457EB7.pdf

[17] Pitman L. Limited Cooperative Association Statutes: An Update [DB/OL]. (2010-09-27). http://www.uwcc.wisc.edu/info/uwcc_pubs/staff/staff08.pdf

[18] 张学军. 论美国农业经销合作社规范的演变及其启示[J]. 浙江大学学报:人文社会科学版, 2011, 41(4): 1-15

[19] Geu T E, Dean J B. The New uniform limited cooperative association act: A capital idea for principled self-help value added firms, community-based economic development, and low-profit joint ventures[J]. Real Property, Trust and Estate Law Journal, 2009, 44(1): 55-205

[20] 苑鹏. 中国特色的农民合作社制度的变异现象研究[J]. 中国农村观察, 2013(3): 40-46