

# 전체 토론 내용

## ❖ 최명선(궁골식품영농조합 대표)

- 사회적기업간 서로를 너무 모르고 있음. 잘 알아야 연계가 가능함.
- 바랑산영농조합(이하 바랑산)의 연계는 당시 바랑산이 판로가 없어서 어려움을 느끼고 있어서 바랑산과 제일 먼저 같이 하게 되었음(원재료확보).
- 한국도라지와의 연계는 서로 흥성과 오가며 장류와 접목하는 것을 연구하고 만들어냄.
- 하늘땅영농조합은 딸기를 생산하고 있어, 딸기(원재료)를 장류에 접목하여 상품을 생산함.
- 최근 울산에 판로를 만들어 냈고, 매장의 코너를 확보함. 이 코너에 충남의 사회적기업 상품을 같이 팔 수 있게 하고자 함.
- 앞서 박찬무씨가 말한 광역물류사업단의 필요성에 대해서는 공감함.

## ❖ 최영준(나눔커뮤니케이션 대표)

- 사회적기업간 서로 자주 만날수 있어야함. 그래야 공급과 수요기업간의 사업연계가 가능하며, 사회적경제 조직간 거래가 활성화된 성공적인 모델케이스가 필요

## ❖ 이정로(충남교육연구소 소장)

- 학교는 큰 소비자라고 생각하고, 학교납품을 좋은 기회로 삼았으면 좋겠음. 그러나 사회적기업의 생산품목과 생산량 등에 대한 내용이 알려지지 않았음. 기업이 무엇을 생산하고 판매할 수 있는 지가 확인 되어야 함.

## ❖ 김영관(충남도청 사회적경제 담당 계장)

- 공공기관 우선구매를 활용할 필요가 있으며, 따라서 공공구매 사업의 구체적인 내용들을 숙지할 필요가 있음. 또한 거래활성화는 단지 구매뿐만 아니라 기업간의 정보의 공유가 필요함.