

[클라우드+] AWS와 토종 SaaS 기업이 'CSAP 완화' 외치는 이유

입력 2022.07.03. 오후 6:00 · 수정 2022.07.03. 오후 6:03

 박현준 기자 >

글로벌 클라우드 기업 아마존웹서비스(AWS)와 국내 SaaS(서비스형 소프트웨어) 기업들이 클라우드 보안인증(CSAP)의 완화 및 개선을 요구하고 있어 그 배경에 관심이 쏟립니다.

CSAP는 '클라우드 컴퓨팅 발전 및 이용자 보호에 관한 법률'에 따라 클라우드 서비스 기업이 제공하는 서비스에 대해 정보보호 기준의 준수여부 확인을 인증기관이 평가·인증하는 제도입니다. 기업이 공공 소프트웨어(SW) 사업에 참여하려면 CSAP를 획득해야 합니다. 국민들이 이용하는 공공 서비스에 활용될 클라우드 서비스는 안심하고 쓸 수 있어야 하므로 공공기관이 CSAP에 도전하는 기업이 보안을 제대로 갖췄는지에 대해 평가하고 인증하겠다는 것이죠.

이 제도에 대해 불만을 나타낸 곳은 AWS와 국내 중소 SaaS 기업들입니다. AWS는 CSAP가 사실상 공공 클라우드 시장을 한국의 기업들에게 기회를 제공하고 글로벌 기업들을 배제하는 역할을 한다고 보고 있습니다. 클라우드는 데이터센터를 보유한 특정 사업자가 서버·데이터베이스(DB)·스토리지 등의 인프라를 갖춰놓고 이를 기업들이 필요한 만큼 빌려 쓸 수 있도록 한 서비스죠. '공유'가 클라우드의 철학이라고 할 수 있습니다. 하지만 CSAP는 기업들에게 공공용과 민간용으로 클라우드 인프라를 물리적으로 분리할 것을 요구합니다. 기업이 이 조건을 충족하려면 처음부터 공공용과 민간용으로 인프라를 분리해 구축하거나 각종 인프라를 공공용으로 새로 구매해 구축해야 합니다. 후자의 경우 새로운 자원을 관리·운영할 인력도 필요하겠죠.

AWS는 한국뿐만 아니라 글로벌 클라우드 시장 1위 기업입니다. 글로벌 시장을 대상으로 클라우드 서비스를 제공하는 만큼 한국의 공공기관만을 위한 별도의 인프라와 인력을 꾸리는 것은 사실상 불가능하겠죠. 이는 같은 글로벌 CSP(클라우드 서비스 제공 사업자)인 마이크로소프트(MS) 에저와 구글 클라우드 플랫폼(GCP)도 마찬가지입니다.

이들은 글로벌 클라우드 시장을 주도하고 있는데 왜 한국과 같은 작은 국가의 공공 시장에 진입하기 위해 노력하는 걸까요? 한국뿐만 아니라 주요 국가들은 공공 클라우드 시장을 해외 기업들에게 잘 개방하지 않습니다. 공공 데이터가 해외 기업의 인프라에 저장되는 것에 대해 꺼리기 때문입니다. 공공 시장에서라도 공자국 기업을 보호하고자 하는 취지도 있을 것입니다. 때문에 AWS 입장에서는 주요 국가 중 일부라도 공공 시장을 뚫게 되면 다른 국가의 공공 시장을 공략하는데 더 탄력을 받을 수 있을 것입니다. IT 인프라에 있어 특히 보안과 안정성을 강조하는 공공 시장의 특성상 한번 고객으로 유치하면 오랫동안 협력 관계를 맺을 수 있다는 점도 AWS에게 매력적입니다.

또 공공 시장을 공략하게 되면 자사의 클라우드 서비스를 이용하는 SaaS 기업들도 더 늘릴 수 있는 계기가 될 수 있습니다. SaaS는 클라우드를 기반으로 한 서비스가 기본이죠. 최종 이용자가 PC에 프로그램을 설치할 필요없이 웹에 접속해 필요한 업무를 볼 수 있도록 한 서비스이기 때문입니다. 때문에 SaaS 기업들은 AWS와 같은 CSP의 인프라에 자사의 서비스를 옮겨놓고 서비스를 합니다. 기본적으로 글로벌 시장을 타깃으로 하기에 글로벌 CSP와 손잡는 경우가 많습니다. 그런데 공공 시장에 AWS가 진출을 하게 된다면 SaaS 기업도 함께 공공 시장을 공략할 기회가 될 수 있겠죠.

물론 SaaS 기업도 공공 시장에서 클라우드 관련 서비스를 하려면 CSAP를 획득해야 합니다. 규모가 작은 SaaS 기업일수록 공공 시장이 더 필요할 것입니다. 하지만 SaaS 기업들도 CSAP에 대한 불만이 많습니다. 대표적인 것이 '스토리지(물리적 데이터 저장소)를 고객사별로 분리해야 한다'는 조건입니다. 한 SaaS 기업 관계자는 "클라우드의 표준 스토리지가 오브젝트 기반이라 이미 파일을 잘게 쪼개어 여러 곳의 스토리지에 분산 저장하고 있다"며 "그런데 CSAP를 획득하려면 이것을 또 고객사별로 따로 모아야 하는데 이건 클라우드 이전의 방식"이라고 지적했습니다.

KT 네이버클라우드·NHN클라우드와 같은 토종 CSP들은 어떨까요? 이들도 클라우드 인프라를 공공용과 민간용으로 물리적으로 구분 짓는 것은 쉬운 일은 아닐 것입니다. 하지만 AWS처럼 글로벌 클라우드 시장을 주도하는 기업들과는 입장이 많이 다릅니다. 우선 토종 기업들은 국내 시장에서 먼저 사업을 해야 하므로 국내 법을 준수할 수 밖에 없습니다. 국내 민간 클라우드 시장도 AWS와 MS에서 등이 주도하고 있기에 토종 CSP들은 공공 시장에 더 힘을 쓸 수밖에 없겠죠. 당연히 CSAP를 완화해 글로벌 기업들이 공공 클라우드 시장에 진입할 여지를 주는 것에 대해 반대 입장입니다.

(下)

[스타트업 돋보기] 네이버-카카오가 점찍은 플로티크, 왜 '이커머스 물류 센터' 주목할까

입력 2022.07.03. 오후 1:00 · 수정 2022.07.03. 오후 1:03

 최창원 기자 >



요즘 스타트업의 '비즈니스 모델'을 살펴봅니다.

네이버와 카카오가 보여주는 '스타트업 투자' 관심은 상당합니다. 그동안 중복 투자는 지양했지만, 최근에는 한 기업에 동시 투자하는 모습도 종종 볼 수 있을 정도입니다. 경쟁하듯 좋은 사업 모델을 갖춘 기업을 찾아 나서고 있습니다.

플로틱(Floatic)도 네이버와 카카오가 동시에 투자한 스타트업 중 하나입니다. 지난해 6월 '모라벡'이라는 이름으로 설립됐는데요. 2달 뒤 '플로틱'으로 사명을 변경했습니다.

플로틱은 '이커머스 물류센터'에 주목합니다. 로봇 자율주행 이동 기술과 로봇을 관제하는 소프트웨어를 개발, 오더피킹(Order picking) 작업을 자동화하겠다는 거죠. 오더피킹은 주문 접수 시 해당 상품을 꺼내 포장하는 곳까지 가져다 놓는 일련의 과정을 의미합니다.



'이커머스 물류센터'에 주목한 스타트업 플로틱.

왜 이커머스 물류센터일까요. 네이버 스타트업 양성조직 D2SF(D2 Startup Factory)는 지난달 28일 서울 서초구 'D2SF@강남'에서 '네이버 D2SF 멋집' 행사를 열었는데요. 이곳에서 이찬 플로틱 대표를 만나 조금 더 자세한 내용을 들을 수 있었습니다. 최대한 이 대표 발언 내용을 그대로 인용해 전달드립니다.

이 대표는 플로틱 소개와 동시에 '이커머스'에 주목한 이유를 밝혔습니다. 이커머스는 한 가지 물건을 구매해도 당일 배송됩니다. 최근에는 15분 내 배송되는 쿠팡(B마트, 요마트 등) 서비스도 등장했습니다.

기존 물류센터가 상대적으로 큰 팔레트 단위로 움직였다면 이커머스 물류센터는 작은 단위로 빠르고 민첩하게 움직여야 합니다. 주문 접수부터 상품 전달까지 일련의 과정이 급박하게 이뤄져야 하니까요.

소비자는 점점 편해지는데, 물류센터 프로세스는 점점 복잡해지는 겁니다. 이커머스 시장이 커지면서 생겨난 복잡한 프로세스를 간단하게 바꾸는 게 플로틱이 추구하는 방향입니다.

복잡한 프로세스를 해결할 방법은 간단합니다. 미국 아마존, 중국 징동물류자동화 설비를 갖추면 되는데요. 국내 이커머스 물류센터 상황은 그렇지 못합니다. 플로틱에 따르면 99% 물류센터가 자동화 설비를 갖추지 못한 상태죠.

이 대표는 "보통 자동화 설비를 갖춘 물류센터를 만들기 위해선 2~3년 시간이 필요하다. 문제는 국내 물류센터 대부분은 '임대 형태'로 운영된다는 점이다. 임대한 물류센터에 막대한 돈과 시간을 투자하기는 힘들다. 국내 물류센터 중 99%가 자동화 되지 못하는 원인"이라고 설명했습니다.

플로틱은 이 점을 파고들었습니다. 자체 개발한 로봇과 로봇 관제 기술을 활용, 자동화 설비를 갖추지 않더라도 빠르고 효율적으로 오더피킹 과정을 처리할 수 있다는 게 플로틱의 설명입니다.

이 대표는 "이커머스 물류센터가 원하는 건 '팬시(fancy)한 로봇'이 아닌 '효율성'에 방점을 찍은 로봇"이라고 강조했습니다. 많은 물량을 적은 비용과 인원으로 처리할 수 있느냐가 핵심이라는 거죠.

플로틱은 네이버 온라인 풀필먼트 데이터 플랫폼 'NFA(Naver Fulfillment Alliance)' 소속 테크타카와 기술검증(PoC)을 진행하고 있습니다. 최근에는 두핸즈와도 PoC를 검토하고 있습니다.

이 대표는 이날 향후 계획도 공개했는데요. 플로틱은 올해 시범 서비스를 진행하고, 내년 상반기 정식 출

시에 나설 계획입니다.