

아마존, 세일즈포스닷컴의 클라우드 컴퓨팅 성공요인과 미국의 클라우드 퍼스트 정책이 한국에 주는 시사점

KT 경제경영연구소, 최윤정(cyjung@kt.com)

I. 아마존의 클라우드 컴퓨팅 성공사례

1. 아마존 클라우드 컴퓨팅 사업현황

추진배경

2011 년 7 월 세계 최대 인터넷 서점이자 클라우드 컴퓨팅 사업의 글로벌 '빅 3'인 아마존이 '아마존 웹 서비스(AWS)'라는 클라우드 컴퓨팅 서비스로 한국시장에 본격적으로 진출한다고 선언했다. "가격 경쟁력과 서비스의 유연성을 바탕으로 한국시장 공략에 나서겠다"고 밝혔는데, 글로벌 클라우드 컴퓨팅 업체 중에서 국내 기업을 대상으로 본격적인 마케팅에 나선 것은 아마존이 처음이라 할 수 있기에 그 행보가 주목된다.

아마존은 2006 년 클라우드 컴퓨팅 서비스를 시작한 이래 지금까지 12 차례에 걸쳐 사용료를 인하해왔으며, "클라우드 컴퓨팅은 고객의 비용을 줄여준다"며 '값싼 서비스'를 강조했다. 이어 "한국 기업이 우리 서비스에 만족하지 못하면 아마존은 언제든지 떠날 것"이라고 덧붙였다. 굉장한 자신감이 아닐 수 없다. 아직 클라우드 컴퓨팅 시장이 무르익지 않은 국내상황에 비추어볼 때, 아마존은 국내 클라우드 시장 활성화를 위한 기폭제가 될 수도 있을 것이며, 아니면 '찾잔 속 폭풍'으로 서서히 사라질 수도 있을 것이다.

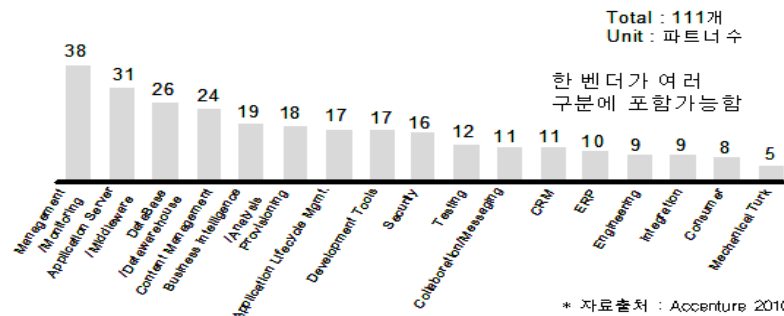
사실 클라우드 컴퓨팅은 박리다매해야 경제성이 있고 보안 유지에도 유리하다. 필요할 때 확장하고 불필요할 때 자원을 되돌려 줄 수 있는 것이 클라우드 컴퓨팅이라 할 수 있다. 아마존의 클라우드 컴퓨팅 서비스를 활용하여 페이스북 기반 게임서비스를 제공하는 징가(Zynga)는 새로운 게임이 출시될 때마다 인프라 규모를 맞춰가고 있다. 5,000 대의 서버가 피크였는데, 그 다음날 사용량이 줄어들면 서버 사용도 축소할 수 있다고 한다. 그렇다면 전자상거래 기업이던 아마존이 클라우드 컴퓨팅 사업을 본격적으로 추진하게 된 배경은 무엇일까?

아마존(Amazon)은 당초 비즈니스 네트워크 확장을 도모하고 기존 유통사업 강화를 목적으로 클라우드 컴퓨팅 서비스 출시하였다. 02 년 출시한 AWS(Amazon Web Services)의 초기모델은 Reseller 가 AWS API 를 통해 아마존의 상품 DB 를 활용할 수 있도록 함으로써 상품 판매채널의 확장을 도모하기 위해서였다. 또한 인프라에 대한 큰 자본투자 없이 IT 보유기업의 니즈(Needs)를 파악하여 IT 자산을 공개하기로 결정, 사업화로 연계하였다. 뿐만 아니라 자사 직원들과 고객들에게 쇼핑 사이트를 통해 가상 서버와 데이터 저장공간 등 대규모 컴퓨팅 자원을 사용량에 비례하여 지불하는 방식으로 제공한 결과, 자연스럽게 클라우드 컴퓨팅 초기시장을 선도하게 되었다.

사업현황

아마존은 글로벌 No.1 IaaS(Infrastructure as a Service) 사업자로 기존 역량 및 자산을 창조적으로 활용하여 성공한 사례라 할 수 있다. 예를 들면, 2006 년 EC2, S3 서비스 제공 이후, 2009 년 3 월을 기준으로 49 만 명의 고객을 확보했으며, 2009 년에는 약 \$250M 의 매출을 달성(고객당 평균 약 \$500 매출기여)했다. 서비스 커버리지로 보면 2007 년 유럽 지역까지 확대 되었으며, 이용건수 역시 급격히 늘어나 2007 년 10 월에 100 억 건을 기록했고 2009 년에 들어 140 억 건으로 증가했다. 현재 AWS 를 통해 IaaS 에서 PaaS 영역으로 확장 중이며, AWS 의 시장확산을 위해 ISV(Independent Software Vendor), SI, 글로벌 메이저 벤더와의 파트너십 체결에 주력하고 있다.

[아마존의 글로벌 ISVs 파트너십 현황]



[아마존의 글로벌 메이저 파트너 현황]

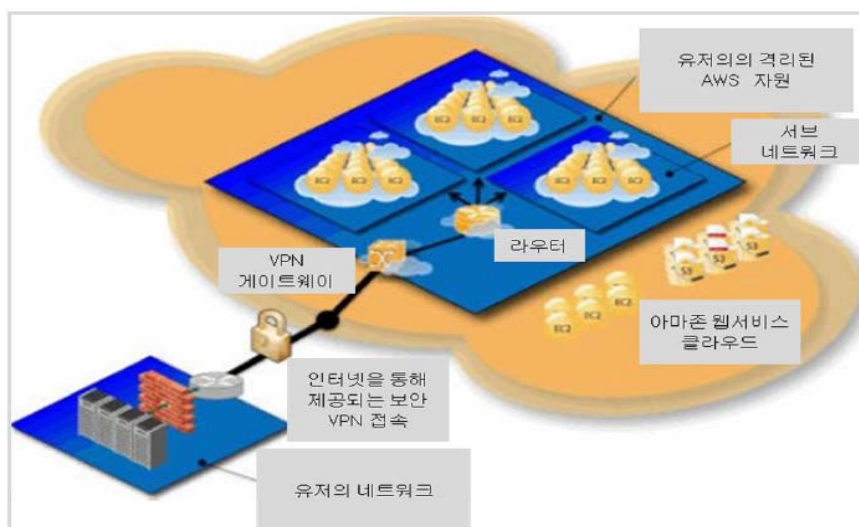
accenture	AWS에 숙련된 Consultant 를 통해 대규모 사업자의 IT Infra 를 AWS로 마이그레이션할 수 있도록 지원
Capgemini	AWS를 활용한 개발, 마이그레이션, 백업 서비스에 대한 컨설팅 서비스 제공
CITRIX	Citrix의 App, Desktop, Computing Resource On-Demand 제공 솔루션
hp	클라우드 기반 테스트 솔루션 제공 협력
Sun	Sun Platform Technology를 EC2상에서 구동할 수 있도록 협력
IBM	Lotus®와 WebSphere®와 같은 IBM Information Mgmt에 접근할 수 있도록 협력
ORACLE	Oracle 11g DB와 Fusion 미들웨어 솔루션에 대한 협력
symantec	차세대 보안, 기업수준 스토리지 관리 솔루션 지원 협력
ca	기업관리 솔루션 기술 협력
facebook	Facebook 개발자의 On-Demand 컴퓨팅 인프라 환경에서 개발할 수 있도록 협력
salesforce.com	AWS 기반 하에 Force.com의 Toolkit을 활용 가능하도록 지원
redhat	Red Hat Enterprise Linux on EC2에 대한 협력

* 자료출처 : Accenture 2010

핵심 비즈니스 모델(Key Service Offerings)

아마존의 클라우드 서비스는 크게 중소기업, 개발자들을 겨냥한 스토리지 서비스 S3, 웹호스팅 서비스 ECS, 웹서비스 AWS 로 분류된다. 웹 호스팅을 비롯한 이미지 호스팅, 백업 시스템 등으로 활용되면서 그 쓰임새가 더욱 커지고 있고, 다양한 고객의 업무환경에 맞춰 이용 가능하도록 다양한 형태로 제공 중이다. 한편, 빠른 속도로 확산 중인 VPC(Virtual Private Cloud) 서비스는 고객 기업의 인프라에 아마존의 AWS 를 연동시켜 방화벽이나 보안이 유지된 상태에서 다양한 아마존의 솔루션을 이용할 수 있다. VPC 를 사용하게 되면 자사의 클라우드 서비스 EC2 와 기업의 데이터 센터를 더욱 쉽고 안전하게 접속할 수 있다는 장점이 있다.

[아마존의 Virtual Private Cloud 서비스 개요]



* 자료출처 : Amazon, Atlas

또한, On-Premise 환경과 유사한 제공을 위한 부가/관리 기능의 지속적인 개발을 통한 IaaS 서비스를 제공한다. 다음은 아마존에서 서비스 제공 가능한 목록을 열거한 것이다.

[아마존의 IaaS 서비스 제공내역]

- Compute Service : EC2(Elastic Compute Cloud)로 가상의 서버를 웹기반으로 On Demand 제공
- Networking : Virtual Private Cloud 로 VPN 기반의 Cloud 서비스 제공
- Storage : S3(Simple Storage Service)라는 인터넷 스토리지 서비스 제공
- DataBase : Simple DB 라는 온라인 데이터 저장기능 제공
- Contents Delivery : CloudFront 라는 콘텐츠 전송기능(CDN) 제공

뿐만 아니라, 아마존이 지닌 본원적 사업 노하우를 IT 서비스화 하여 PaaS 를 제공하였다. 자세한 제공내역은 다음과 같다.

[아마존의 PaaS 서비스 제공내역]

- Payment & Billing : AWS 기반 서비스에 대한 빌링 및 Account 관리기능 제공(Pricing, Metering, Billing, Collecting 등 모두 포함)
- SimplePay : HTML 코드의 웹사이트 삽입으로 아마존 결제 가능
- CheckOut : 쇼핑몰 구축에 필요한 비용지불, 구매이력, 프로모션 기획관리 등 제공
- Flexible Payment Service : 지불정보를 사용하여 물건이나 서비스를 구입할 수 있는 독자적인 지불 서비스

[아마존의 ECS 서비스 개요]

- Amazon EC2는 클라우드 서비스의 대표적인 IaaS 서비스 컴포넌트
 - 수동으로 웹 컴퓨팅 파워를 다이내믹하게 사용 가능하게 하는 클라우드 서비스
 - 유저들은 아마존이 제공하는 컴퓨팅 환경 내에서 자유롭게 컴퓨팅 환경을 통제할 수 있으며, 간단한 웹 서비스 인터페이스로 쉽게 이용이 가능

아마존의 클라우드 컴퓨팅 서비스인 AWS의 2009년 매출은 2억 600만 달러로, 아마존 전체 매출인 245억 900만 달러의 약 0.8%에 불과하나, 향후 2010년 약 70%, 2011년 56%에 달할 것으로 전망되면서, 아마존의 차세대 성장사업으로 급부상하고 있다.

[아마존 AWS 매출현황 및 전망(단위 : 백만 달러)]

구분		2006	2007	2008	2009	2010E	2011E	2012E
AWS	북미	8	38	103	187	311	485	703
	해외	0	1	8	19	38	61	91
	합계	8	39	111	206	349	546	794
	성장률	650%	417%	186%	86%	69%	56%	46%

* 자료출처 : Cowen&Company, 2010.8

아마존의 주요 성공요인

그렇다면 아마존 클라우드 컴퓨팅의 성공요인은 과연 무엇인지 살펴보자

첫째, 아마존은 2006년 출시한 주력 IT 서비스 모델의 지속적인 활성화 및 활용도 증대를 위한 부가적 성격의 서비스 포트폴리오를 지속적으로 확장하며 서비스를 제공했고, 신규 서비스는 기존의 출시한 서비스와 최대한 연계성 있도록 노력하면서 경쟁력을 확보해왔다.

둘째, AWS 기능강화 및 사업 활성화를 위하여 글로벌 메이저 벤더 및 다수의 ISV를 파트너로 확보하고 파트너와 지속적인 기술협력 관계를 유지하면서 신규 고객유입을 증대시키고 win-win 모델을 도입하여 광범위한 파트너십을 맺고 있다. 우수한 외부역량을 잘 활용하면서 기술 및 사업 역량을 월등히 증대 시켰다는 평가를 받고 있다.

셋째, Amazon.com 의 유통사업을 통해 얻은 e-Commerce 노하우로 SimplePay, CheckOut, Payment 서비스 등의 IT 상품을 통해 신규매출을 확보하였다는 점 또한 아마존을 성공으로 이끈 요인이라 할 수 있다.

마지막으로 AWS 는 소비자 중심에서 혁신한다는 원칙을 바탕으로 '사용자가 원하는 모든 것을 제공한다'는 목표를 달성하고 있다. 아마존 웹 서비스만의 유연성, 저렴한 비용, 빠른 서비스 개선으로 소비자들을 어필했던 것이 주효했던 것이다.

II. 세일즈포스닷컴(Salesforce.com) 클라우드 컴퓨팅 성공사례

1. 세일즈포스닷컴 클라우드 컴퓨팅 사업현황

추진배경

세일즈포스닷컴은 온디맨드 고객관계 관리(On-demand Customer Relationship Management) 부분 시장선도 기업으로 매년 높은 성장세를 기록해 관련 업계의 주목을 받고 있는 유망주이다. 1995년 창업 이래 SaaS CRM 서비스 제공으로 관련 시장의 65%를 차지하고 있는 대표적인 SaaS CRM 기업으로 온디맨드 애플리케이션 세일즈 포스 제품군(Salesforce Suite)과 Apex¹ 플랫폼을 지속적으로 강화해 고객들의 판매, 지원, 마케팅, 파트너와의 정보를 온디맨드 방식으로 관리하고 공유할 수 있도록 하고 있다. 이러한 세일즈포스닷컴의 전략은 SaaS(Software as a Service)라는 새로운 비즈니스 모델의 활성화로 이어졌으며, 2010년에는 포춘지로부터 100대 고성장 기업 4위로 선정되었으며, 매년 30% 이상의 매출성장세를 보이며 급성장 하고 있다.

기업소개

세일즈포스닷컴은 오라클 이사 출신인 베니오프(Marc Benioff)가 1999년 2월 미국 델라웨어에 회사를 설립하면서 출발했다. 설립 1년 만인 2000년 2월부터 온디맨드 방식의 기업용 소프트웨어 제공 서비스를 시작했다.

베니오프 CEO 는 세일즈포스닷컴의 설립을 두고 '비즈니스 애플리케이션도 전용 소프트웨어를 도입하지 않고, 구글, 야후, 아마존닷컴 등과 같은 소비자와 친숙한 사이트를 통해 기업 소프트웨어를 제공해보자'는 발상에서 탄생했다고 밝히고 있다.

세일즈포스닷컴은 다양한 비즈니스 애플리케이션들이 공유될 수 있는 온라인 마켓플레이스인 앱익스체인지(AppExchange)를 제공하여 마치 음악 애호가들이 아이튠즈를 통해 음악을 샘플링하고 다운로드하는 방식처럼 소프트웨어를 접할 수 있도록 하고 있다. 많은 기업 고객들은 앱익스체인

¹ 2006년 10월 다수 사용자를 위한 프로그래밍 언어 및 플랫폼 신제품으로 Apex 는 고객, 파트너, 개발자가 같은 언어와 플랫폼을 사용하여 세일즈포스닷컴 웹사이트에서 온디맨드 서비스를 구축할 수 있는 개발용 플랫폼

지를 방문해 수많은 On-demand 응용 프로그램들을 살펴볼 수 있고 원하는 제품을 선택해서 사용할 수 있는 서비스를 제공하고 있다.

사업현황

세일즈포스닷컴은 기존 SaaS 형 서비스에서 CRM 플랫폼 자체를 빌려주는 PaaS 형 서비스로 진화하고 있다. 이를 통해 모바일에서도 소셜미디어 서비스와 실시간 엔터프라이즈 정보를 통합 제공하고 있으며, 클라우드 지식기반 대 고객 서비스 애플리케이션인 Service Cloud 를 제공하고 있다. 이 서비스를 통해 페이스북, 구글, 아마존 등 커뮤니케이션 정보를 고객서비스로 활용하는 애플리케이션을 월 995 달러에 제공한다.

[세일즈포스닷컴의 서비스 제공현황]

SaaS	웹을 통한 영업관리 및 자동화 기능을 제공하는 SW 서비스	
PaaS	Force.com	자사 SW 확장기능 변경을 위한 API 및 개발 프레임워크를 웹 기반으로 제공하는 서비스
	App Exchange	독자 SW 플랫폼서비스 개발 및 매매를 위한 온라인 스토어 제공

현재 PaaS 서비스로 제공 중인 플랫폼은 'Force.com'으로 자사의 소프트웨어 확장기능 변경을 위한 API 및 개발 프레임워크를 웹 기반으로 제공하는 서비스이다. 고객은 Force.com 에서 애플리케이션을 개발하여 Visual Force 에서 인터페이스를 디자인해 자사의 웹사이트를 완성할 수 있다. 더욱이 개별 클라우드 서비스간 융합으로 새로운 형태의 서비스를 지속 생성하고 있으며, 서비스를 통합함으로써 자사 서비스 경쟁력 강화에 활용하고 있다.

[세일즈포스닷컴의 PaaS 서비스 개시 : Force.com Sites]



클라우드에서 웹사이트와 애플리케이션 구축/운용 서비스 정식 런칭('09.6 월)

세일즈포스닷컴의 주요 성공요인

(1) 비즈니스 모델 차별화

세일즈포스닷컴은 기존 SaaS 형 서비스에서 PaaS(Platform as a Service)로 진화하면서 페이스북과

트위터 연계형 SNS 기반의 고객서비스를 제공하는 등 비즈니스 모델을 끊임없이 진화시키고 있으며, 구글 앱 등을 연동하면서 비즈니스 모델 차별화에 주력하고 있다.

(2) 생태계 구축 전략

특히 자사 핵심 애플리케이션인 CRM 을 중심으로 전세계 주요 국가의 CRM 시장점유율 1 위를 목표로 향후 자사 플랫폼을 클라우드 컴퓨팅 표준으로 만들고자 협력 기반의 생태계 구축에 집중하고 있다. 이를 위해 아마존 웹 서비스와의 협력을 통한 Cloud Infrastructure Capability 강화 및 구글 앱 엔진을 통한 Force.com 웹 서비스 API 공유, 페이스북과의 협력을 통한 기업용 SNS 애플리케이션의 경쟁력을 강화하고 있다.



(3) M&A 를 통한 핵심역량 확보

세일즈포스닷컴은 모든 개발자와 사용자가 하나의 플랫폼에서 애플리케이션 거래, 개발, 이용경험을 공유하도록 자사 플랫폼으로 유인하고 있으며, 핵심역량을 확보하기 위해 우수한 역량을 지닌 소프트웨어 업체와의 전략적 인수합병을 추진하면서 경쟁력을 강화하고 있다. '08 년 8 월에는 콜센터 소프트웨어 업체인 인스트라넷 인수를 통해 내부고객서비스 및 기업 셀프서비스 지원 기능을 SaaS 플랫폼에 통합시켜 SaaS 경쟁력을 강화시켰으며, '10 년 5 월에는 클라우드 소싱 기반 비즈니스 디렉토리 업체 Jigsaw 인수를 통해 데이터 서비스에 집중하고 있다. 또한 Force.com 에 비즈니스 프로세스 디자인을 위한 신규 비즈니스 툴을 개발하기 위해 '10 년 4 월 비즈니스 프로세스 개발업체 영국 인포메이보스를 인수했다.



III. 미국 공공부문 클라우드 서비스 활성화 사례

주요 정책 추진현황

미국은 클라우드 컴퓨팅 활성화를 위해 기업 차원이 아닌 주정부 차원의 대규모 클라우드 서비스 도입계획을 세웠다. 2009 년 9 월, 미국은 ICT 인프라 구축비 절감과 환경보호를 위해 클라우드 컴퓨팅 계획을 발표했으며, 그 다음해 미국 내 인프라 구축과 민원서비스 등을 클라우드 컴퓨팅으로 전환하기 시작했으며 올해 들어 모든 정부부처를 대상으로 컴퓨팅 가이드라인을 제시했다.

GSA(General Services Administration)는 2009 년 5 월 ‘연방정부 포털(USA.gov)’을 클라우드 컴퓨팅 시스템 체제로 전환하여 연간 250 만 달러였던 유지비용을 80 만 달러로 절감하였으며, 국방부(Department of Defense) 역시 클라우드 서비스 개발 인프라 및 테스트 환경인 RACE(Rapid Access Computing Environment)를 구축했다.

정부주도형 클라우드 서비스 활성화 동향

미국은 대다수 정부기관을 대상으로 IT 서비스를 중앙 집중화하는 계획을 통해 비용절감, 기능향상, 그린 IT 실현이라는 목표달성에 주력하고 있다. 특히, SaaS 를 중심으로 공공업무에 클라우드 서비스를 접목하는데 적극적이며, 2007 년부터 2009 년까지 클라우드 컴퓨팅을 적용하여 ICT 인프라 구축을 위한 예산 66 억 달러를 절감하였다.

미 연방 총무청(GSA)에서도 2010 년까지 전 공공기관을 대상으로 ‘StoreFront’라는 단계별 클라우드 컴퓨팅 도입계획을 발표하였고 민간의 클라우드 서비스 연계를 활용하는 ‘Hybrid cloud’ 도입을 검토 중이라고 발표했다. 이렇듯 여러 공공기관뿐 아니라 중앙정부 또한 클라우드 도입에 적극적인데 일례로 미 재무부가 중앙 부처 중 최초로 주요 웹사이트를 아마존의 클라우드 서비스인 EC2 로 이관한 사례가 있다(※재무부 웹사이트인 Treasury.gov, SIGTARP.gov, MyMoney.gov, TIGTA.gov 등 5 개 사이트를 모두 아마존에서 운영 중임).

각 자치구의 경우도 적극적으로 클라우드 컴퓨팅 시스템 도입을 고려하고 있다. 뉴욕시의 경우, IBM 과 클라우드 컴퓨팅 프로젝트 진행을 통해 향후 5 년간 1 억 달러의 절감 목표를 수립하였으며, 마이애미시는 Windows Azure 플랫폼 상에 311 비(非)긴급용(nonemergency) 응답 애플리케이션을 구현하여 자체 물리적 서버의 조달, 호스팅, 관리의 필요성을 대폭 감소시켜 도입 첫해인 2010 년에 기존 대비 75%의 비용을 절감할 수 있었다.

클라우드 퍼스트 정책의 주요 내용

앞으로 미국은 정부 전체에 걸쳐 적용될 구체적인 클라우드 컴퓨팅 적용 전략을 수립할 예정이다. 2011 년 클라우드 우선정책 (Cloud First Policy)을 통해 정부와 공공기관에 클라우드를 선제 도입

하였고 클라우드 컴퓨팅 확산에 주도적인 역할을 수행하였다. 그 결과, 미 정부는 연간 800 억 달러에 달하는 연방정부 IT 예산의 25%를 클라우드에 투입하기로 결정했으며, 각 기관의 CIO 들에게 클라우드 컴퓨팅으로 이관해야 하는 3 가지 시스템을 정하고 3 가지 시스템 중 1 개는 반드시 12 개월 내에 클라우드 컴퓨팅으로 이관해야 하며, 나머지 2 개는 18 개월 안에 이관해야 한다고 밝혔다. 또한, 기존 시스템의 철수 계획을 포함해 마이그레이션 프로젝트 계획을 전략, 실행 리스크, 적용 목표, 요구되는 자원 등에 대한 내용을 위주로 수립하도록 했다. 이에 미국국립표준기술연구소(NITS)는 보안과 상호 운용성을 위한 표준 개발을 진행 하겠다고 밝혔으며 백악관 예산관리국(OMB)은 새로운 IT 기술과 시스템 도입 시 클라우드 기반의 솔루션을 적용할 것을 기본 방침으로 수립했다.

- “현재 민간 분야에서 제공되는 안전하고 검증된 플랫폼에 적합하게 진행돼야 한다.”

“기업들은 클라우드 퍼스트 정책을 통해 정부에 적용할 클라우드 솔루션을 더욱 빨리 개발할 수 있게 될 것” (비벡 쿤드라, 연방정부 CIO)

클라우드 퍼스트 정책 현재까지의 성과

그렇다면 2011 년 현재 미국 주정부의 클라우드 컴퓨팅 활용은 얼마나 활성화 되고 있을까? 미국은 주정부의 야심찬 클라우드 컴퓨팅 확산 정책에도 불구하고 시장 성숙도는 아직 미미한 수준으로 나타났다.

지난 18 개월 동안 클라우드 퍼스트 정책을 충실히 실천하고 도입한 연방기관은 총 3 곳으로 가장 큰 규모를 보인 곳이 농업부이다. 최근 미 농업부는 12 만개의 이메일 계정을 클라우드 컴퓨팅 서비스로 옮겼으며, 총무청에서도 소프트웨어와 네트워크에 대한 관리서비스의 클라우드화를 진행 중에 있다. 강력한 정책적 드라이브에도 불구하고 미국 역시 클라우드 컴퓨팅 시장 활성화에 어려움을 겪는 것은 한국과 유사한 것으로 보인다.

IV. 한국의 클라우드 컴퓨팅 활성화를 위한 제언

한국도 2009 년 말 ‘범정부 클라우드 컴퓨팅 활성화 대책’을 발표한 이래 2014 년 ‘세계 최고의 클라우드 컴퓨팅 강국’으로 가겠다는 거창한 목표를 세웠다. 그러나 클라우드 전환 로드맵이나 클라우드 거버넌스 전략에 대한 구체적인 모습이 보이지 않으니, 아직 갈 길은 먼 듯 하다.

이미 미국, 일본은 물론 유럽의 주요 국가들이 클라우드 컴퓨팅을 국가정보화의 핵심적인 아젠다로 삼고 있다. 그만큼 클라우드 컴퓨팅이 중요하다는 얘기다. 클라우드 컴퓨팅의 핵심 경쟁력이 국경 없는 규모의 경제라는 점을 생각한다면, 클라우드 컴퓨팅이야말로 한국 IT 산업의 글로벌 경쟁력을 높일 수 있는 좋은 기회가 아닐 수 없다. 클라우드 컴퓨팅을 통해 ‘제 2 의 IT 강국 코리아’로 발돋움 하기 위한 실행계획부터 수립해야 할 것이다. 지금이라도 당장 공공 IT 부문의 클라

우드 전환 계획과 로드맵을 만들고, 정부 중앙부처부터 가능한 서비스들을 민간 클라우드로 이전해야 하는 게 바람직하다고 보인다. 정부 통합전산센터의 클라우드화도 신속하게 진행되어야 하며 2012 년으로 예정된 지방이전 공공기관의 데이터센터를 클라우드로 묶는 방안도 고민해봐야 할 것이다.

아울러 공공부문으로부터 시작된 클라우드 컴퓨팅 활성화가 민간 부문에까지 영향을 미치기 위해서는 비즈니스 가치 요소부터 발굴해야 한다. 클라우드 컴퓨팅 활성화에 가장 큰 장벽으로 대두되는 보안이슈를 뛰어넘을 만큼의 비즈니스적인 가치를 줄 수 있어야 고객을 움직일 수 있을 것이다. 이제 음악, 동영상, 스마트폰 데이터 등 클라우드 상에 있는 데이터를 비즈니스적으로 활용할 수 있는 방안에 대해 고민해 봐야 할 시점이다.

또한 금융권, 공공부문을 중심으로 성공적인 레퍼런스를 확보하는 것도 중요하다. 올 초 국내 대기업들의 클라우드 컴퓨팅 도입률은 5.2% 정도의 미미한 수준으로, 고객과 IT 벤더사 모두 소극적인 태도를 보이고 있다. 선구자 역할을 할 수 있는 고객사의 대표적인 성공사례가 필요한 시점이 아닐 수 없다. 성공적 레퍼런스가 국내 클라우드 컴퓨팅 시장의 ‘터닝포인트’가 될 수 있을지 귀추가 주목된다.