

노키아의 윈도우폰 채택과 향후 전망

공영일*

1. 개요

최근 세계 제1 위의 이동통신 단말기 제조업체인 노키아가 스마트폰 운영체제로 마이크로소프트(이하 MS)의 윈도우폰을 채택하는 계획을 전격적으로 발표하였다. 이는 애플과 구글을 중심으로 전개되고 있는 스마트폰 경쟁구도에서 노키아가 주도권을 복원하기 위해 자신의 미래를 담보로 내린 파격적인 결정이라고 할 수 있다. 본고에서는 노키아의 이번 결정의 주요 내용과 배경을 분석하고, 향후 전망을 제시하고자 한다.

2. 노키아의 윈도우폰 채택 관련 주요 내용

지난 2월 11일, 런던에서 개최된 기자회견에서 노키아와 MS는 다음과 같은 내용의 계획을 전격적으로 발표하였다.¹⁾

- 노키아는 주요 스마트폰의 전략으로 윈도우폰(Windows Phone)을 채택하며, 노키아가 경쟁력을 가지고 있는 이미징(imaging)과 같은 분야에서 혁신을 추진

* 정보통신정책연구원 동향분석실 부연구위원, (02)570-4141, okay7@kisdi.re.kr

1) Nokia(2011. 2. 11)

- 노키아는 하드웨어 디자인, 언어 지원 등에 대한 전문성을 기여하고 윈도우폰의 가격대와 시장 세그먼트, 지역 등을 다양화하는 데 노력
- 노키아와 MS는 공동 마케팅과 공동 개발 로드맵 등의 부문에서 긴밀하게 협력
- 노키아 이동단말 기기와 서비스에 MS의 검색엔진 Bing과 광고 플랫폼 애드센터(adCenter)를 활용
- 노키아 맵을 MS의 맵핑 서비스의 핵심 부분으로 활용. 노키아의 맵 서비스를 MS의 Bing 검색엔진, 애드센터 광고 플랫폼과 통합
- 신용카드의 활용도가 낮은 국가에서 소비자들이 노키아 윈도우폰 서비스를 쉽게 구매할 수 있도록 노키아의 광범위한 통신사업자 과금 계약(billing agreements)을 활용
- 노키아 윈도우폰의 애플리케이션 개발 툴은 MS의 개발 툴을 활용
- 노키아의 콘텐츠와 애플리케이션 스토어는 MS 마켓플레이스(Marketplace)와 통합

핵심적인 사항은 노키아가 MS와의 전략적 제휴를 통해 자사의 운영체제 대신 MS의 윈도우폰을 주요 운영체제로 활용한다는 점, 애플리케이션과 콘텐츠 공급은 MS의 마켓플레이스를 활용하게 된다는 점, 노키아 윈도우폰에서 검색엔진으로 MS의 Bing이 기본 탑재되고 모바일 광고는 MS의 마켓플레이스를 활용한다는 것이다. 즉, 하드웨어 생산과 유통은 노키아가 담당하고 MS는 운영체제, 앱스토어 운영, 검색엔진, 모바일 광고 등 플랫폼 사업을 담당하게 된다. 노키아는 2011년 말까지 윈도우폰 운영체제를 탑재한 단말기를 출시하는 것을 목표로 하고 있다.²⁾

3. 노키아의 윈도우폰 채택 배경

스마트폰 시장에서 운영체제와 앱스토어를 포괄하는 플랫폼이 핵심 경쟁요인으로 부상하는 가운데, 노키아가 자사의 운영체제와 앱스토어를 제쳐두고 MS의 윈도우폰 운

2) Computerworld(2011. 2. 13)

영체제와 마켓플레이스를 채택하게 된 배경은 뭘까? 이에 대한 답을 탐색하기 위해서는 노키아가 현재 처해 있는 상황에 대한 이해가 필요하다. 먼저, 노키아의 최근 4년간의 사업성과를 살펴보자. 다음의 <표 1>은 노키아 그룹의 부문별 매출액과 영업이익 추이를 보여주고 있다. 현재 노키아 사업 부문은 Devices & Services, NAVTEQ, Nokia Siemens Network으로 구성되어 있다. Devices & Service는 이동통신 부문이며, NAVTEQ는 디지털 지도 정보, 위치기반 콘텐츠와 서비스를 개발하는 업체인데 2008년 7월 노키아가 인수하였으며 노키아의 자회사로 편입되었다. Nokia Siemens Networks는 세계 각국의 통신 서비스 사업자들을 대상으로 유무선 네트워크 장비 및 토털 서비스를 제공하고 있다.

<표 1> 노키아 그룹의 부문별 매출액과 영업이익 추이

(단위: 백만 유로)

구분		2010	2009	2008	2007
Nokia Group	매출액	42,446 (4%)	40,984 (-19.2%)	50,710 (-0.7)	51,058
	영업이익	2,070 (73%)	1,197 (-75.9%)	4,966 (-37.8%)	7,985
Devices & Services	매출액	29,134 (5%)	27,853 (-20.6%)	35,099 (-6.9%)	37,705 (11.9%)
	영업이익	3,299 (-0.5%)	3,314 (-43.0%)	5,816 (-23.3%)	7,584 (46.9)
NAVTEQ	매출액	1,002 (50%)	670 (85.6%)	361	-
	영업이익	-225	-344	-153	-
Nokia Siemens Network	매출액	12,661 (1%)	12,574 (-17.9%)	15,309 (14.3%)	13,393
	영업이익	-686	-1,639	-301	-1,308

주: 괄호 안의 수치는 전년 대비 증가율을 의미

자료: 노키아 연차보고서(2010, 2009, 2008, 2007)를 재구성

우선 노키아의 전체 매출액 추이를 보면, 2007년 510억 유로를 정점으로 2008년에

0.7% 감소하였으며, 2009년에는 19.2%라는 상당히 큰 매출 감소를 보였다. 특히, 2009년 영업이익은 75.9%라는 충격적인 하락세를 보였다. 노키아의 주력이라고 할 수 있는 이동통신사업 부문에서도 2008년, 2009년의 매출액과 영업이익의 하락폭이 상당히 컸다는 점을 알 수 있다. 2010년은 상황이 약간 호전된 모습을 보였지만 여전히 모든 부문에서 영업 손익이 적자를 기록했다는 점에서 2009년의 충격에서 벗어나지 못한 양상을 보이고 있다. 이러한 상황을 타개하고자 노키아 이사회는 2010년 9월, 1865년 창사 이래 처음으로 핀란드인이 아닌 외국인(Stephen Elop)을 CEO로 영입하기에 이르렀다.³⁾

1998년에 세계 제1 위의 이동통신단말기 제조업체로 등극한 이후 10년 넘게 선도 사업자로서의 지위를 유지해온 노키아가 이처럼 위기에 직면한 원인은 뭘까? 위기의 원인은 여러 측면에서 조명될 수 있겠지만, 노키아의 CEO인 엘롭(Elop)이 윈도폰 채택 결정을 공개하기 이틀 전 전직원들에게 보낸 메일의 내용⁴⁾에 따르면 엘롭은 이동통신 부문의 경쟁환경 변화에 대한 미숙한 대응을 주요 원인으로 들고 있다.

먼저, 엘롭은 고가형 제품군(high-end range)에서는 애플이 2007년 아이폰을 출시했을 때 노키아는 이에 대응할 수 있는 스마트폰을 준비하지 못했음을 인정했다. 또한 고가형 제품에 탑재될 수 있는 미고(MeeGo) 운영체제가 있지만 2011년 말에나 미고 단말기가 출시된다고 밝혔다. 이는 아직까지도 아이폰에 대한 적절한 대응이 이뤄지지 못했다는 고백이다. 중간가격 범위(midrange)에는 심비안이 있지만, 북아메리카와 같은 스마트폰 선도시장을 공략하는 데 실패했다. 저가형(low-end) 시장에서는 화웨이, ZTE와 같은 중국 기업들이 가격경쟁력을 갖춘 제품을 노키아보다 빠르게 출시하고 있어 이부분에서도 뒤쳐지고 있다. 모든 부문에서 경쟁의 압박을 받아 왔지만, 이에 대한 노키아의 대응이 효과적으로 이뤄지지 못했다는 것이다.

이러한 위기상황을 헤쳐 나가기 위해 엘롭은 3가지 대안을 고려했다고 밝혔다.⁵⁾ 자

3) 노키아의 위기와 스마트폰 대응에 관한 보다 상세한 논의는 공영일(2010. 6. 1)을 참조

4) The Wall Street Journal(2011. 2. 9)

5) engadget(2011. 2. 11)

체 운영체제인 심비안과 미고를 개선하는 것과 타사의 운영체제인 안드로이드를 활용하는 것, 윈도폰을 활용하는 것이 그것이다. 먼저, 첫 번째 대안에 대해 심비안과 미고를 애플의 iOS와 구글의 안드로이드 수준으로 올려놓는 것이 불확실하고, 시간이 많이 걸린다고 판단하였다. 노키아는 스마트폰 운영체제로 심비안을 수년간 활용해왔으나, iOS나 안드로이드에 맞서기에는 부족한 것으로 평가되어 왔다. 수차에 걸친 심비안의 업그레이드에도 불구하고, 심비안폰의 시장점유율이 지속적으로 하락해온 점이 이를 뒷받침하고 있다.

노키아와 인텔이 공동으로 개발하고 있는 미고(MeeGO)는 노키아가 스마트폰 시장에서 주도권을 회복하기 위해 적극적으로 개발을 추진해온 운영체제이다. 미고는 스마트폰뿐만 아니라 태블릿, TV, 자동차 등에 탑재될 수 있어 궁극적으로는 융합환경에 대응하는 미래형 운영체제라고 할 수 있다. 그러나 엘롭은 미고에 대해 iOS나 안드로이드에 필적할 만한 경쟁력을 갖추는 시기가 지나치게 늦어질 수 있다고 평가한 것으로 알려져 있다.⁶⁾

자체적인 대안을 제외하고 노키아가 취할 수 있는 외부 대안으로 안드로이드 운영체제와 윈도폰 운영체제가 고려되었다. 먼저, 안드로이드 운영체제는 애플에 대항하기 위한 가장 현실적인 대안으로 평가되었다. 그러나 문제는 안드로이드 진영에는 삼성, HTC, 모토로라, LG, 소니에릭슨, 화웨이, Dell, 등 많은 제조사가 이미 자리를 잡고 있다는 점이다. 또한, 안드로이드폰은 이미 매일 30만 대가 개통될 정도로 규모가 확대되었으며, 안드로이드폰 간의 경쟁도 치열해지고 있다.⁷⁾ 노키아는 또 하나의 안드로이드 벤더(just another Android vendor)가 되는 것은 작금의 문제에 대한 해결책이 될 수 없다고 판단하였다.⁸⁾

반면, 2010년 10월에 출시된 MS의 윈도폰은 아직은 초기 단계이지만, MS와의 협의를 통해 윈도폰 진영 내에서 다른 벤더의 윈도폰과의 차별화에 대한 권한을 확보할

6) ars technica(2011. 2. 14)

7) Bloomberg(2011. 2. 11)

8) ars technica(2011. 2. 14)

수 있다는 점, 윈도폰을 선택하게 되면 안드로이드폰과의 차별화를 이룰 수 있다는 점 등이 장점으로 부각되었다. 또한, 애플과 구글의 영향력 확대를 우려하고 있는 통신 서비스 사업자들도 노키아 윈도폰의 존재가 애플과 구글의 견제 수단으로 활용될 수 있다는 점에서 이를 지지했던 것으로 알려져 있다. 노키아는 이상과 같은 대내외적 상황과 대안에 대한 검토를 통해 최종적으로 윈도폰을 자사의 주요 플랫폼으로 선택 하기에 이르렀다.

4. 향후 전망

노키아의 주요 운영체제로 윈도폰을 채택한 결정은 노키아의 운명을 가를 수도 있는 큰 모험이 아닐 수 없다. 엘롭의 인식처럼 전 세계 이동통신 단말기 시장경쟁이 기기가 아닌 플랫폼 경쟁으로 전환된 상황⁹⁾에서 플랫폼 경쟁력의 핵심 요인이라고 할 수 있는 운영체제를 타사의 운영체제에 의존하는 결정을 내릴 수밖에 없었던 것은 노키아의 절박한 상황을 반증하고 있다고 할 수 있다. 윈도폰 운영체제 채택을 통한 노키아와 MS간의 전략적 제휴의 향후 전망과 관련하여 몇 가지 주요 사항을 정리하면 다음과 같다.

먼저, 심비안과 미고의 운영 방향이다. 심비안과 미고의 향후 방향에 대해 엘롭은 다소 애매모호한 표현을 사용했다. 심비안은 프랜차이즈 플랫폼(franchise platform)으로 활용할 것¹⁰⁾이며, 미고는 장기적인 관점에서 차세대 기기, 플랫폼, 사용자 경험의 사업화 가능성 모색에 주안점을 둔다는 것이다.¹¹⁾ 심비안과 미고의 향후 운영 방향은

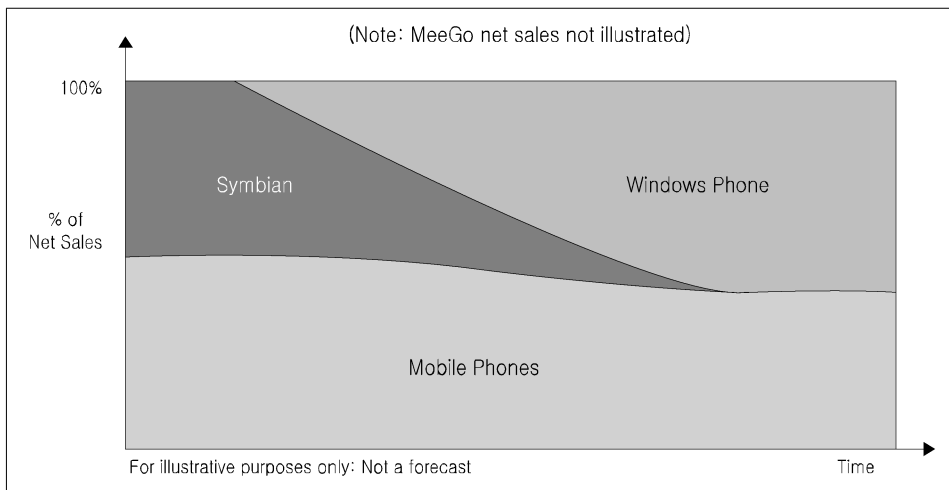
9) The Wall Street Journal(2011. 2. 9)

10) "Symbian becomes a franchise platform, leveraging previous investments to harvest additional value. This strategy recognizes the opportunity to retain and transition the installed base of 200 million Symbian owners."(The Wall Street Journal, 2011. 2. 9)

11) "MeeGo becomes an open-source, mobile operating system project. MeeGo will place increased emphasis on longer-term market exploration of next-generation devices, platforms and user experiences."(The Wall Street Journal, 2011. 2. 9)

엘롭의 이러한 설명보다 다음의 [그림 1]이 더 좋은 설명이 될 수 있다. 이 그림은 엘롭이 기자회견에서 향후 운영체제 방향과 관련하여 사용한 슬라이드다. 이 자료에 따르면 심비안은 윈도우폰이 자리를 잡는 동안 브릿지 역할을 수행하고 단계적으로 폐기(phased-out)될 것임을 알 수 있다. 미고는 이 계획에 아예 빠져 있다는 점도 주목된다. 현재로서는 미고를 노키아의 향후 운영체제로 고려하고 있지 않다는 사실을 알 수 있다. 이는 한편으로 생각하면 당연한 귀결일 수 있다. 미고는 고가형 단말에 탑재되는 운영체제인데 노키아는 이미 고가형 단말 운영체제로 윈도우폰을 결정했기 때문이다. 따라서 미고는 ‘장기적 차원의 차세대 연구 프로젝트’로 격하되었음을 알 수 있다.

[그림 1] 노키아의 향후 운영체제 운영 방향



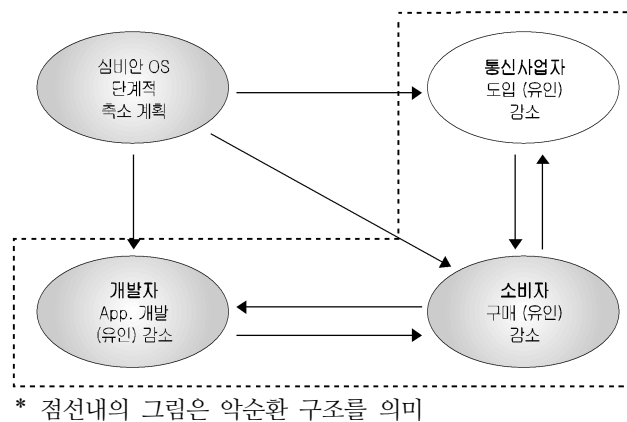
자료: Nokia, Mobilementallism(2011. 2. 11)에서 재인용

결론적으로 노키아의 이번 결정을 통해 노키아는 2~3년 내에, 독자적 플랫폼을 보유하지 못한 HTC, 모토로라, DELL 등과 같은 벤더의 길을 선택했음을 알 수 있다. 플랫폼 사업자로서의 길을 포기한 것이다.

다음으로 고려해볼 점은 심비안의 단계적 축소 계획이 노키아에 가져올 수 있는 부정적 영향이다. 심비안의 단계적 축소 계획은 플랫폼의 주요 주체인 소비자, 개발자,

통신사업자에게 심비안폰에 대한 부정적인 인식을 줄 가능성이 높다. 다음의 [그림 2]는 심비안의 단계적 축소 계획이 심비안이 탑재된 스마트폰 판매에 미칠 수 있는 영향 경로를 도식화하고 있다. 먼저, 소비자는 향후 심비안의 업데이트가 지연되거나 폐기될 수 있다는 가능성을 인식하게 되면 심비안폰보다는 안드로이드폰, 아이폰과 같은 다른 대안을 선택할 가능성이 높아진다는 점을 어렵지 않게 예상해 볼 수 있다. 소비자의 구매 감소 또는 감소 가능성은 통신사업자의 심비안 스마트폰에 대한 도입 (또는 유인)을 감소시키게 될 것이다. 소비자의 부정적 인식은 판매량에 영향을 미칠 것이고, 향후 소비자들로부터 OS 업데이트 지연 등에 대한 불만을 통신사업자가 부담할 수 있기 때문이다.

[그림 2] 심비안 운영체제의 단계적 축소 계획의 파급효과



개발자도 자신의 수익기반이라고 할 수 있는 소비자의 구매가 감소하면, 새로운 애플리케이션을 개발하거나 업데이트에 소요되는 자원을 다른 운영체제 애플리케이션 개발에 투입할 것이다.

한편, 심비안 축소 계획의 악영향 경로는 통신사업자로부터 시작될 가능성이 높다. 소비자들은 스마트폰을 통신사업자들로부터 공급 받기 때문이다. 물론, 통신사업자의 공급물량은 소비자의 인식과 반응을 사전에 반영하고 있다고 볼 수 있다. 심비안

축소 계획은 통신사업자로 하여금 심비안폰의 도입을 유보하거나 도입물량을 감축할 가능성을 높일 수 있다. 심비안폰의 공급물량 감소는 소비자들의 구매에 영향을 미치게 된다. 소비자 구매 감소는 개발자의 신규 애플리케이션 개발과 업데이트 지원 유인을 감소시키고, 이는 다시 소비자의 심비안폰 선택에 장애요인으로 작용하게 될 것이다. 이처럼 심비안의 축소 계획은 통신사업자 → 소비자 → 개발자 → 소비자 → 통신사업자 → 소비자로 이어지는 악순환의 구조로 진입할 위험이 존재한다. 매분기 심비안의 시장점유율이 3% 포인트 이상 하락하는 추세와 심비안 연구개발 인력에 대한 대규모 감원이 예정되어 있는 상황,¹²⁾ 안드로이드의 보급형 단말 확대 추세와 아이폰의 보급형 공급 루머¹³⁾ 등을 고려해 볼 때 심비안에 대한 단계적 축소 계획은 심비안폰의 판매량과 매출액 감소를 가속화하는 요인으로 작용될 수 있을 것이다.

문제는 심비안폰의 매출액 감소가 심비안폰의 문제로 끝나지 않는다는 점이다. 노키아의 이동통신사업 매출액에서 스마트폰과 피쳐폰이 차지하는 비중은 2010년 기준으로 각각 50.8%와 49.2%에 달한다.¹⁴⁾ 피쳐폰의 매출액이 2008년 이후 지속적으로 하락세를 보이고 있는 상황에서 이동통신 부문 전체 매출액의 반이 넘는 스마트폰의 매출이 타격을 입게 되면 노키아의 수익기반이 크게 흔들릴 가능성이 있다. 반면, 윈도폰 채택을 통해 새로운 수익원 역할을 할 것으로 기대하고 있는 노키아 윈도폰은 올해 연말 출시를 목표로 하고 있다. 목표대로 올 연말에 노키아 윈도폰이 출시되더라도 안드로이드의 경우를 비춰보면 본격적인 궤도에 오르기 위해서는 최소 1년 정도가 소요될 것으로 예상된다. 노키아도 2011년과 2012년을 현행 체제에서 윈도폰 체제로 전환되는 과도기로 규정하고 있다.¹⁵⁾ 이는 노키아의 계획대로 추진되어도 2013년 정도가 되어야 노키아 윈도폰이 자리를 잡는다는 것을 의미한다. 현행 체제에서 윈도폰 체제로의 전환은 이 기간까지 심비안폰과 피쳐폰의 안정적인 판매가 뒷받침이 되어야 원만하게 진행될 수 있을 것이다. 노키아는 올해 심비안폰의 판매량이 1억 5천만 대

12) Bloomberg(2011. 2. 11)

13) The Wall Street Journal(2011. 2. 14)

14) 노키아 2010년 연차보고서

15) engadget(2011. 2. 11)

에 달할 것으로 예상하고 있다.¹⁶⁾ 2010년 노키아 스마트폰의 판매량이 전년 대비 48% 증가한 1억 30만 대를 기록한 점¹⁷⁾을 고려해 볼 때 이러한 수치는 전년 정도의 증가율을 가정하고 있음을 알 수 있다. 그러나 앞에서 논의한 바와 같이 피쳐폰의 하락세와 심비안의 단계적 축소 계획 발표로 인한 판매량 감소가 겹치게 되면 윈도폰으로의 전환에도 악영향을 미칠 수 있을 것이다.

노키아의 윈도폰 채택 결정은 애플과 구글에 의해 주도되고 있는 스마트폰 시장에서 MS와의 협력을 통해 주도권을 다시 복구하기 위해 자사의 미래를 담보로 한 모험이라고 할 수 있다. 이러한 모험이 성공하기 위해서는 빠른 시간 내에 소비자로부터 호응을 이끌어 낼 수 있는 윈도폰 단말기를 만들어 내는 노력과 함께, 2013년까지 급격히 훼손될 수 있는 현재의 수익기반을 어떻게 효과적으로 방어해나갈 것인가가 관건이 될 것으로 전망된다.

참고자료

- 공영일 (2010), “Nokia의 스마트폰 대응 분석”, 《방송통신정책》, 제22권 10호, 정보통신정책연구원, 2010. 6. 1.
- 《ars technica》, (2011. 2. 14), “Nokia and Microsoft: good for Finland, risky for Redmond”.
- 《Bloomberg》, (2011. 2. 11), “Nokia Falls Most Since July 2009 After Microsoft Deal”.
- 《Computerworld》, (2011. 2. 13), “Microsoft to pay out ‘billions’ as part of Nokia deal”.
- 《engadget》, (2011. 2. 11), “Live from Nokia’s Capital Markets Day!”.
- 《Mobilementallism》, (2011. 2. 11), “Did Microsoft just takeover Nokia?”.

16) Bloomberg(2011. 2. 11)

17) 노키아 2010년 연차보고서

《The Wall Street Journal》, (2011. 2. 9), “Full Text: Nokia CEO Stephen Elop’s ‘Burning Platform’ Memo”.

_____, (2011. 2. 14), “Less-Pricey iPhone in the Works”.

Nokia (2011. 2. 11), Nokia and Microsoft announce plans for a broad strategic partnership to build a new global ecosystem.

Nokia 2007, 2008, 2009, 2010년 연차보고서.

Nokia IR사이트, <http://investors.nokia.com>