

MICROSOFT CÂN NHẮC GIẢI PHÁP "THAY THẾ YAHOO"

"Gã kh

"Gã khổng lồ phần mềm" tuyên bố đã sẵn sàng áp dụng biện pháp mạnh tay hoặc từ bỏ hẳn ý định theo đuổi Yahoo nếu như hãng này vẫn tiếp tục "mơ" về một bản hợp đồng có giá trị cao hơn. Microsoft cam kết sẽ không nâng mức giá đề nghị mua lại.

"Tốc độ thực hiện là yếu tố vô cùng quan trọng đối với một bản hợp đồng như thế này," Chris Liddell - Giám đốc tài chính (CFO) của Microsoft - khẳng định. "Nếu như đến cuối tuần này, hai hãng không đạt được bất kỳ được bản hợp đồng nào, Microsoft sẽ nghĩ lại đề nghị mua Yahoo, cân nhắc đến các giải pháp thay thế và sẽ công bố rộng rãi chi tiết kế hoạch trong tuần tới".

"Giải pháp thay thế ở đây có thể là đưa đề nghị sáp nhập ra lấy ý kiến cổ đông Yahoo hoặc từ bỏ hẳn ý định theo đuổi hãng này để chuyển sang tập trung vào các mục tiêu khác. Microsoft sẽ mua lại hãng khác hoặc tìm cách thúc đẩy sự phát triển trong chính nội bộ".

Tuy nhiên, CFO Liddell dường như không nhắc gì đến một giải pháp "rất mạnh" tay mà Giám đốc điều hành (CEO) Steve Ballmer đã tuyên bố trước đây. Đó là nếu như Microsoft không có được bản hợp đồng thì hãng này sẽ thay thế toàn bộ ban lãnh đạo của Yahoo.

Ngày 23-4 vừa qua, sau khi Yahoo công bố kết quả kinh doanh quý I, CEO Ballmer cũng đã lên tiếng tuyên bố kết quả đó cũng không thể khiến Microsoft nâng giá đề nghị mua lại. Nếu như Yahoo vẫn tiếp tục từ chối đàm phán với Microsoft, rất có thể hãng sẽ từ bỏ luôn ý định sáp nhập.

Sở dĩ Microsoft lên tiếng lần này vì thời hạn 3 tuần mà hãng đưa ra trước đây đã đến gần. Và có lẽ Microsoft không muốn phải rơi vào tình trạng "nói rồi để đó". Trong khi đó, Yahoo vẫn "lửng lơ" nước đôi - một mặt tuyên bố đang cân nhắc đến hợp nhất với Microsoft, mặt khác lại tuyên bố để mở cơ hội cho các hãng khác. Điều kiện để ngồi vào bàn đàm phán là Microsoft phải tăng giá.

Microsoft luôn coi việc hợp nhất giữa hãng này Yahoo là cơ hội tốt để "đấu" với đối thủ Google trên thị trường tìm kiếm và quảng cáo trực tuyến. Lãnh đạo Microsoft thừa nhận họ bị chi phối bởi một số giới hạn về số tiền mà họ có thể trả trong thương vụ lần này. Đây chính là nguyên nhân vì sao Microsoft không thể tăng giá.

