

SỰ BÙNG NỔ CỦA ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI VÀO NGÀNH TRÒ CHƠI ĐIỆN TỬ TẠI VIỆT NAM: THÁCH THỨC VÀ GIẢI PHÁP

Lê Quốc Duy

RUSSIN & VECCHI

Tel: (84-28) 3824-3026

Email: LQDuy@russinvecchi.com.vn

Web: www.russinvecchi.com.vn

Ngành trò chơi điện tử tại Việt Nam là một ngành rất năng động và đang phát triển nhanh chóng. Ngành này thu hút sự quan tâm đáng kể từ các nhà đầu tư nước ngoài mong muốn khai thác nền kinh tế số đang bùng nổ tại khu vực Đông Nam Á.

Các yếu tố thuận lợi đều đã hội tụ--dân số trẻ, am hiểu công nghệ, tỷ lệ sử dụng điện thoại thông minh ngày càng cao và chính sách hỗ trợ từ Chính Phủ. Trong khi Việt Nam có tiềm năng tăng trưởng rất lớn, nhà đầu tư nước ngoài vẫn phải đối mặt với những rào cản pháp lý, hạn chế về tiếp cận thị trường và thách thức về khía cạnh vận hành. Bài viết này phân tích sự phát triển của ngành trò chơi điện tử tại Việt Nam, các mô hình kinh doanh và giải pháp đặc thù dành cho nhà đầu tư nước ngoài.

Quy Mô và Tiềm Năng của Ngành Trò Chơi Điện Tử tại Việt Nam

Ngành trò chơi điện tử toàn cầu là một mảng có sức ảnh hưởng lớn, với doanh thu dự kiến hằng năm đạt 212,4 tỷ USD vào năm 2026, theo số liệu của Bộ Thông Tin và Truyền Thông (nay là Bộ Khoa Học và Công Nghệ) Việt Nam (“**Bộ KH & CN**”)¹. Trong đó, mảng trò chơi di động toàn cầu được dự đoán chiếm khoảng 42% tổng doanh thu toàn ngành trò chơi điện tử. Những thị trường dẫn đầu như Trung Quốc, Hoa Kỳ và Nhật Bản vẫn giữ vị trí tiên phong, song các nền kinh tế mới nổi như Việt Nam đang nhanh chóng thu hẹp khoảng cách.

¹ Tham khảo: <https://laodong.vn/cong-nghe/tiem-nang-nganh-game-viet-nam-va-bai-toan-nguon-nhan-luc-1452804.ido>. Truy cập ngày 01/08/2025.

Năm 2023, ngành trò chơi điện tử trong nước của Việt Nam tạo ra hơn 507 triệu USD doanh thu, cộng thêm khoảng 200 triệu USD từ xuất khẩu trò chơi điện tử ra nước ngoài². Với hơn 54,6 triệu người chơi—xếp thứ 5 Đông Nam Á về doanh thu trò chơi di động và thứ 3 về số lượng người chơi—Việt Nam là một thị trường then chốt trong hệ sinh thái trò chơi điện tử của khu vực³. Dự báo của Google cho thấy đến năm 2026, doanh thu từ trò chơi điện tử và ứng dụng tại Việt Nam có thể đạt 2,7 tỷ USD⁴, nhờ tiến bộ công nghệ, mức độ tiếp cận internet ngày càng tăng và nhu cầu giải trí số không ngừng mở rộng.

Chính Phủ Việt Nam nhận thức rõ tiềm năng này và đã đặt ra các mục tiêu tham vọng nhằm nâng tầm ngành. Bộ KH & CN đặt mục tiêu đưa doanh thu ngành trò chơi đạt 1 tỷ USD vào năm 2030, đưa Việt Nam trở thành thị trường trò chơi lớn thứ ba tại Đông Nam Á⁵.

Trước tiềm năng tăng trưởng đó, các nhà đầu tư nước ngoài đã và đang gia tăng hiện diện tại thị trường trò chơi điện tử của Việt Nam.

Mô Hình Kinh Doanh cho Nhà Đầu Tư Nước ngoài

Nhà đầu tư nước ngoài muốn gia nhập thị trường trò chơi điện tử tại Việt Nam cần hiểu và tuân thủ khung pháp lý bao gồm các cam kết quốc tế, pháp luật Việt Nam và cả các thách thức thực tiễn. Dưới đây là các điểm lưu ý chính và một số mô hình kinh doanh phổ biến:

1. Hạn Chế Tiếp Cận Thị trường

Theo các Cam Kết WTO của Việt Nam và Hiệp Định Thương Mại Tự Do Việt Nam – EU (“EVFTA”), nhà đầu tư nước ngoài có thể đầu tư vào hoạt động phát hành, phân phối trò chơi điện tử (kinh doanh trò chơi điện tử). Họ có thể thực hiện thông qua hợp đồng hợp tác kinh doanh (“BCC”) hoặc thành lập liên doanh với doanh nghiệp Việt Nam được phép kinh doanh trò chơi điện tử. Đối với trường hợp thành lập liên doanh, tỷ lệ góp vốn của nhà đầu tư nước ngoài không

² Tham khảo: <https://laodong.vn/cong-nghe/tiem-nang-nganh-game-viet-nam-va-bai-toan-nguon-nhan-luc-1452804.lido>. Truy cập ngày 01/08/2025.

³ Tham khảo: <https://laodong.vn/cong-nghe/tim-huong-di-de-thuc-day-nganh-game-viet-nam-1417344.lido>. Truy cập ngày 01/08/2025.

⁴ Tham khảo: <https://baodautu.vn/game-viet-nham-dich-ty-usd-d215501.html>. Truy cập ngày 01/08/2025.

⁵ Tham khảo: <https://baotintuc.vn/doanh-nghiep-doanh-nhan/nganh-cong-nghiep-game-viet-nam-huong-toi-doanh-thu-1-ty-usd-20240514111352631.htm>. Truy cập ngày 01/08/2025.

được vượt quá 49% vốn điều lệ của liên doanh. Tuy vậy, vẫn có những cách khả thi để xử lý hạn chế này. Riêng đối với BCC thì không có hạn chế về tỷ lệ góp vốn. Mô hình BCC tương đối phổ biến ở Việt Nam, dù trên thực tế hợp đồng có thể không được gọi tên là BCC. Chúng tôi sẽ thảo luận về mô hình dựa theo hợp đồng tại Mục 3 bên dưới.

Cam kết của Việt Nam theo Hiệp Định Đối Tác Toàn Diện và Tiến Bộ Xuyên Thái Bình Dương (“CPTPP”) có phần cởi mở hơn. Nhà đầu tư đến từ một quốc gia thành viên CPTPP⁶ có thể thành lập liên doanh với doanh nghiệp kinh doanh trò chơi điện tử tại Việt Nam mà không bị hạn chế về tỷ lệ sở hữu nước ngoài.

Tuy nhiên, cơ quan cấp phép vẫn thận trọng ngay cả khi áp dụng CPTPP. Việc xin cấp phép dựa trên CPTPP thường phải được sự chấp thuận của cơ quan trung ương, khiến cho quy trình cấp phép bị kéo dài. Thực tế, nhiều doanh nghiệp kinh doanh trò chơi điện tử lớn có vốn nước ngoài vẫn duy trì tỷ lệ sở hữu nước ngoài dưới 49%.

2. Giấy Phép Con và Rào Cản Pháp lý

Việt Nam phân loại trò chơi điện tử trên mạng thành bốn nhóm, mỗi nhóm có yêu cầu quản lý riêng:

- (i) Trò chơi G1: Trò chơi điện tử có sự tương tác giữa nhiều người chơi với nhau đồng thời thông qua hệ thống máy chủ trò chơi;
- (ii) Trò chơi G2: Trò chơi điện tử chỉ có sự tương tác giữa người chơi với hệ thống máy chủ trò chơi;
- (iii) Trò chơi G3: Trò chơi điện tử có sự tương tác giữa nhiều người chơi với nhau nhưng không có sự tương tác giữa người chơi với hệ thống máy chủ trò chơi; và
- (iv) Trò chơi G4: Trò chơi điện tử được tải về qua mạng, không có sự tương tác giữa người chơi với nhau và giữa người chơi với hệ thống máy chủ trò chơi.

⁶ Bao gồm Úc, Brunei Darussalam, Canada, Chile, Nhật Bản, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore và Việt Nam.

Để phát hành trò chơi G1, công ty phát hành phải có được giấy phép cung cấp dịch vụ trò chơi điện tử G1 trên mạng và phải có quyết định phát hành trò chơi điện tử G1 trên mạng cho từng trò chơi G1 cụ thể. Đối với các trò chơi G2, G3 và G4, các công ty phát hành cần có giấy chứng nhận cung cấp dịch vụ trò chơi điện tử G2, G3, G4 trên mạng và phải có giấy xác nhận thông báo phát hành trò chơi điện tử G2, G3, G4 trên mạng cho từng trò chơi G2, G3, G4 cụ thể.

Việc phải có các giấy phép con nói trên đặt ra một số trở ngại. Quy trình cấp phép có thể tốn nhiều thời gian.

Tuy nhiên, có những phương thức đã được chứng minh trên thực tế và hợp pháp để khắc phục các khó khăn thông qua việc sử dụng một mô hình kinh doanh phù hợp.

3. Các Mô Hình Kinh Doanh Phổ biến

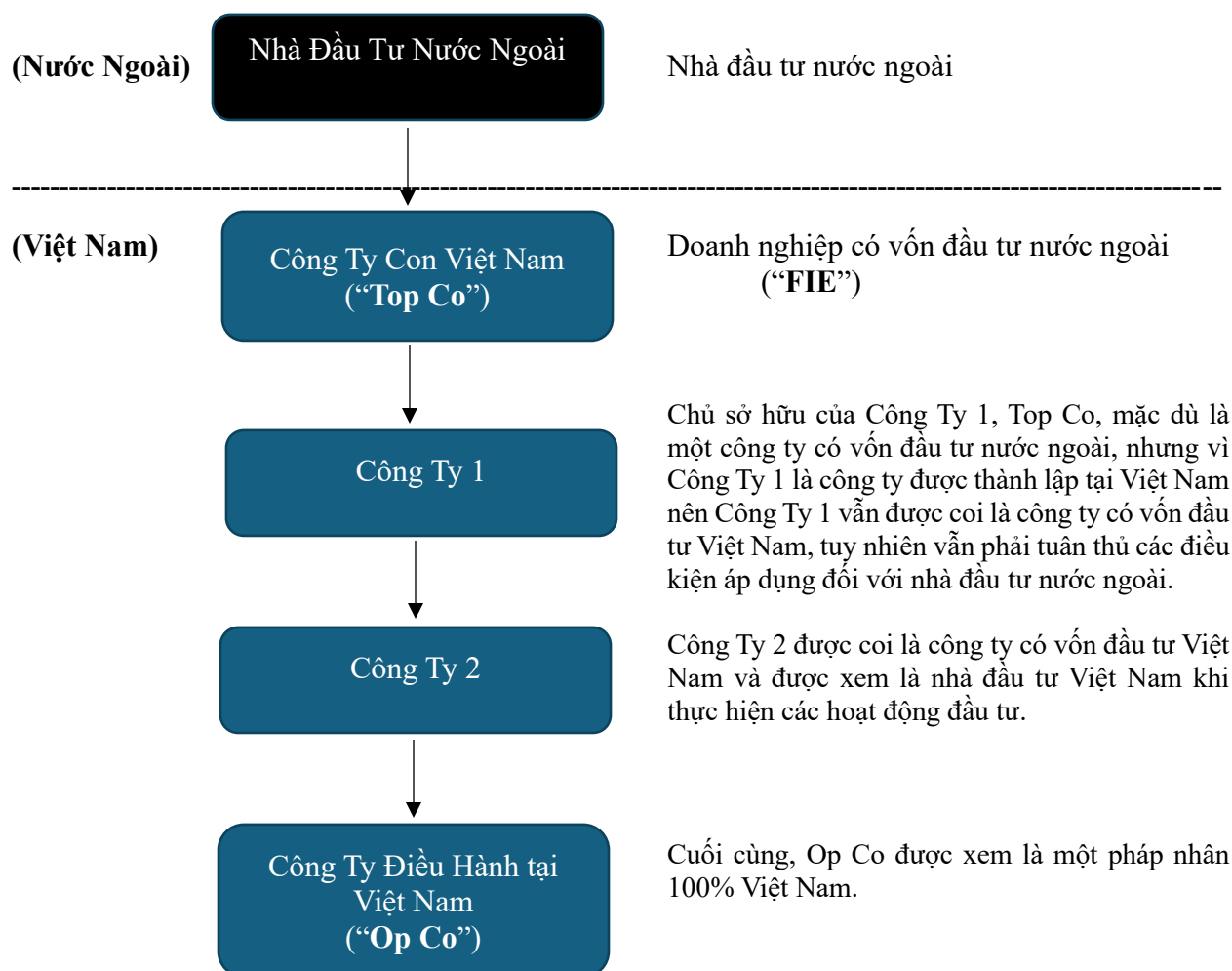
Các nhà đầu tư nước ngoài trên thực tế đã áp dụng một số chiến lược để hoạt động trong khuôn khổ pháp lý của Việt Nam:

- **Đầu tư trực tiếp vào các công ty vận hành:** Các công ty như Công Ty Cổ Phần VNG (47,93% vốn nước ngoài⁷), Công Ty Cổ Phần Giải Trí và Thể Thao Điện Tử Việt Nam (Garena) (30% vốn nước ngoài⁸) và Công Ty Cổ Phần Funtap (18,89% vốn nước ngoài⁹) là các ví dụ điển hình cho mô hình này. Như đã thảo luận ở trên, đối với các doanh nghiệp được thành lập mới, tỷ lệ sở hữu nước ngoài được giới hạn ở mức 49%, với một đối tác Việt Nam nắm giữ 51%. Mô hình này phổ biến hơn trong các giao dịch mua lại so với hoạt động đầu tư trực tiếp thông qua thành lập công ty mới tại Việt Nam.
- **Mô hình nhiều lớp (*Sandwich Structure*):** Một số nhà đầu tư sử dụng mô hình sở hữu theo nhiều lớp để vượt qua giới hạn sở hữu nước ngoài 49% theo Cam Kết của Việt Nam với WTO. Mô hình sở hữu theo nhiều lớp thường được thực hiện như sau:

⁷ Dữ liệu tính đến ngày 01/08/2025.

⁸ Dữ liệu tính đến ngày 01/08/2025.

⁹ Dữ liệu tính đến ngày 01/08/2025.



Nguyên tắc cơ bản theo Luật Đầu Tư là công ty con “thế hệ thứ ba” của nhà đầu tư nước ngoài được thành lập tại Việt Nam (tức là Công Ty 2) được coi là nhà đầu tư Việt Nam thực sự khi mua lại vốn của một công ty tại Việt Nam hoặc khi thành lập một công ty con mới, và do đó không bị giới hạn bởi các cam kết của Việt Nam đối với WTO. Do đó, không có giới hạn sở hữu nước ngoài khi Công Ty 2 thành lập Op Co để hoạt động trong ngành trò chơi điện tử. Lưu ý, trong mô hình này không có quyền sở hữu của Việt Nam về bản chất. Chính các tầng sở hữu đã tạo nên tính chất công ty Việt Nam trong Op Co.

Tuy nhiên, việc sử dụng cấu trúc này trong ngành trò chơi điện tử tại Việt Nam là không phổ biến. Tính chất Việt Nam của Op Co là rõ ràng và vượt qua các giới hạn về sở hữu nước ngoài, tuy nhiên việc vận hành mô hình này được coi là hơi rườm rà và trên thực tế có thể bị chất vấn bởi các cơ quan có thẩm quyền.

- **Ký kết hợp đồng với đối tác được cấp phép:** Đây là một giải pháp phổ biến. Một công ty nước ngoài hoặc một công ty Việt Nam có vốn đầu tư nước ngoài đăng ký cung cấp dịch vụ

tư vấn quản lý hoặc dịch vụ công nghệ thông tin. Công ty này nắm giữ quyền sở hữu trí tuệ đối với một trò chơi điện tử và cấp quyền sử dụng trò chơi này cho một công ty phát hành tại Việt Nam. Các ví dụ đáng chú ý bao gồm Riot Games, hợp tác với Công Ty Cổ Phần VNG cho việc phát hành *Liên Minh Huyền Thoại*; Timi Studio Group (một công ty con của Tencent), hợp tác với Công Ty Cổ Phần Giải Trí và Thể Thao Điện Tử Việt Nam (Garena) cho *Liên Quân*; và LightSpeed Studios (một công ty con của Tencent), hợp tác với Công Ty Cổ Phần VNG cho *PUBG Mobile*. Mô hình này cho phép các công ty phát triển trò chơi điện tử nước ngoài duy trì quyền kiểm soát quyền sở hữu trí tuệ của họ trong khi tận dụng chuyên môn về thị trường Việt Nam và làm việc với một công ty phát hành đã được cấp phép để phát hành trò chơi.

- **Cách tiếp cận theo hướng không tuân thủ:** Một số công ty lớn trên toàn cầu, chẳng hạn như Valve (*Dota 2*, *Counter-Strike: Global Offensive*, *Counter-Strike 2*), Game Science Studio (*Black Myth: Wukong*) và Rockstar Games (*chuỗi trò chơi Grand Theft Auto*), hoạt động mà không có giấy phép chính thức tại Việt Nam. Chính phủ đã cố gắng chặn truy cập bằng cách cấm các địa chỉ giao thức internet, nhưng người chơi Việt Nam dễ dàng phá vỡ những hạn chế này bằng cách sử dụng mạng riêng ảo để truy cập các nền tảng như Steam hoặc Epic Games Store. Tuy nhiên, vẫn chưa rõ Chính phủ Việt Nam nghiêm túc như thế nào trong việc thực thi các lệnh cấm đối với các trò chơi không tuân thủ. Trong trường hợp xấu nhất, những trò chơi này có thể biến mất khỏi thị trường Việt Nam, dẫn đến tổn thất đáng kể cho các nhà phát triển – đặc biệt nếu Việt Nam chiếm một phần đáng kể doanh thu của họ. Cách tiếp cận này làm nổi bật những lỗ hổng thực thi trong hệ thống pháp lý của Việt Nam.

Lựa chọn mô hình kinh doanh phù hợp phụ thuộc nhiều yếu tố. Hợp tác với đơn vị đã được cấp phép hoặc sử dụng mô hình nhiều lớp có thể là điểm khởi đầu khả thi cho các nhà phát triển lớn. Họ đủ vị thế để đàm phán và duy trì sự hiện diện tại Việt Nam. Trong khi đó, các nhà phát triển nhỏ và vừa đôi khi chọn cách không tuân thủ, dù đối mặt rủi ro bị cấm phát hành.

Những thách thức này đang được xử lý bằng nhiều cách khác nhau. Ngành trò chơi điện tử tại Việt Nam đã và đang mang đến cơ hội hấp dẫn cho các nhà đầu tư nước ngoài nhờ thị trường người chơi lớn, chính sách hỗ trợ và vị thế chiến lược trong khu vực Đông Nam Á.