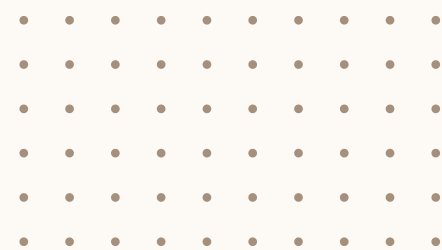


XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN NGÀNH GAME VÀ KHUNG PHÁP LÝ TẠI VIỆT NAM HIỆN NAY

TRÌNH BÀY: TS. LS. LÊ THỊ DUNG
GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH SIGLAW FIRM

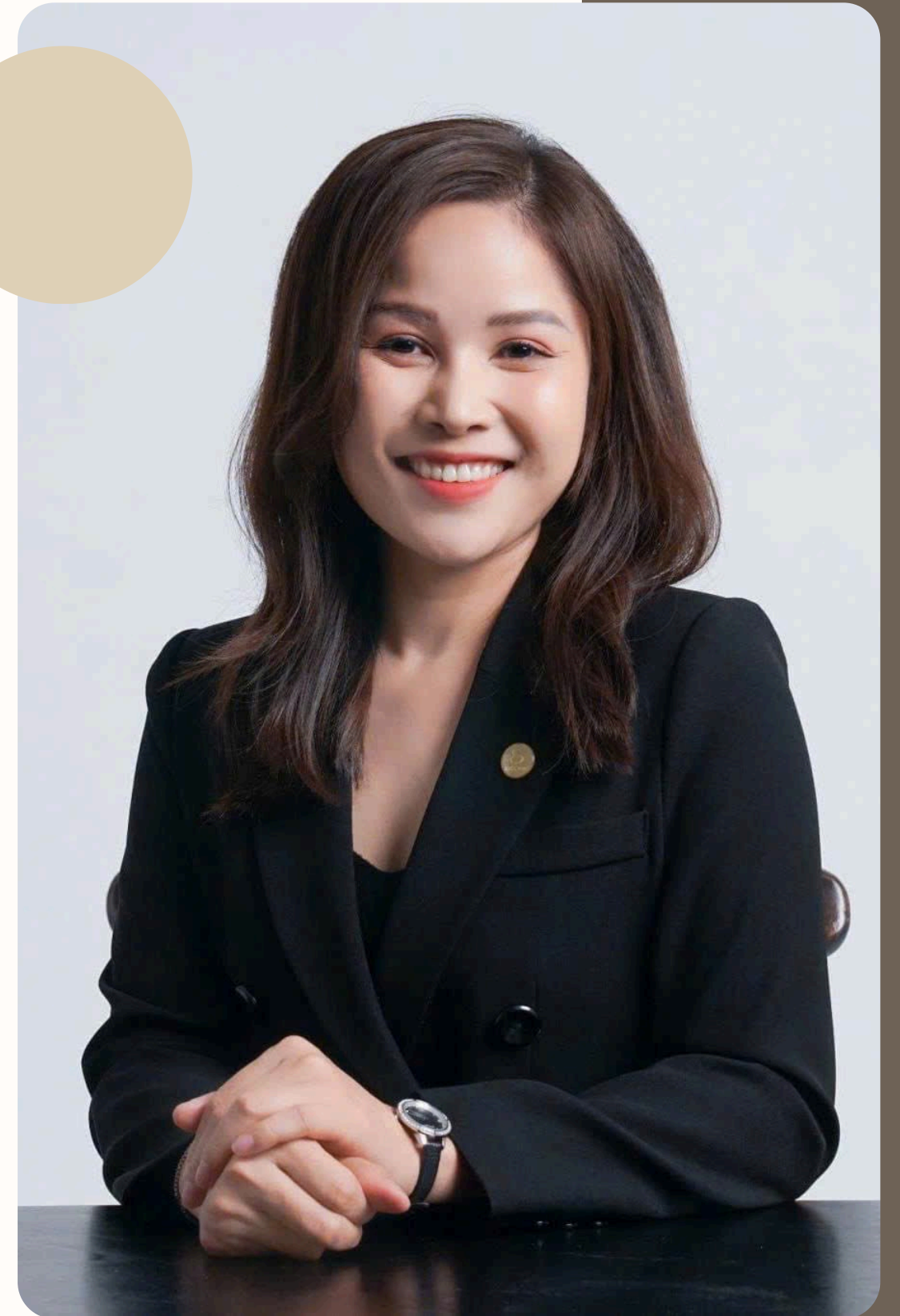


TS. LS. Lê Thị Dung

Giám đốc điều hành Siglaw Firm

Luật sư Dung là Tiến sĩ Luật Kinh tế tại Việt Nam và là luật sư tư vấn pháp lý với hơn 13 năm kinh nghiệm, hỗ trợ các nhà đầu tư đến từ hơn 20 quốc gia như Mỹ, Singapore, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc,... trong việc trực tiếp tư vấn và tháo gỡ những khó khăn về hành lang pháp lý và tài chính cho các dự án có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Bà đã tư vấn cho nhiều tập đoàn lớn như Lotte, Samsung, Haidilao, CEO Suite,... và là chuyên gia trong lĩnh vực hợp đồng, đầu tư, giải quyết tranh chấp, mua bán sáp nhập doanh nghiệp. Ngoài ra, bà là một trong rất ít luật sư đạt được Chứng chỉ Quỹ đầu tư do Ủy ban Chứng khoán cấp.

Luật sư Dung đã có thời gian dài đảm nhiệm vị trí kiểm soát viên của Công ty Chứng khoán JB Việt Nam. Hiện tại, bà là luật sư điều hành tại Công ty Luật Siglaw. Đồng thời, bà còn là luật sư tư vấn cho Hiệp hội Doanh nghiệp Hàn Quốc tại Việt Nam(KoCharm), Hiệp hội Doanh nghiệp Quảng Đông- Trung Quốc(GDBAV) và đang đảm nhiệm vị trí chủ trì ngành Luật Quốc tế tại Đại học Phenikaa. Với kiến thức chuyên sâu và kinh nghiệm thực tiễn, bà là một trong những chuyên gia pháp lý hàng đầu về đầu tư tại Việt Nam hiện nay.



MỤC LỤC

01

Xu hướng ngành game quốc tế

03

Bản địa hóa và tăng trưởng người dùng

02

Xu hướng ngành game tại Việt Nam

04

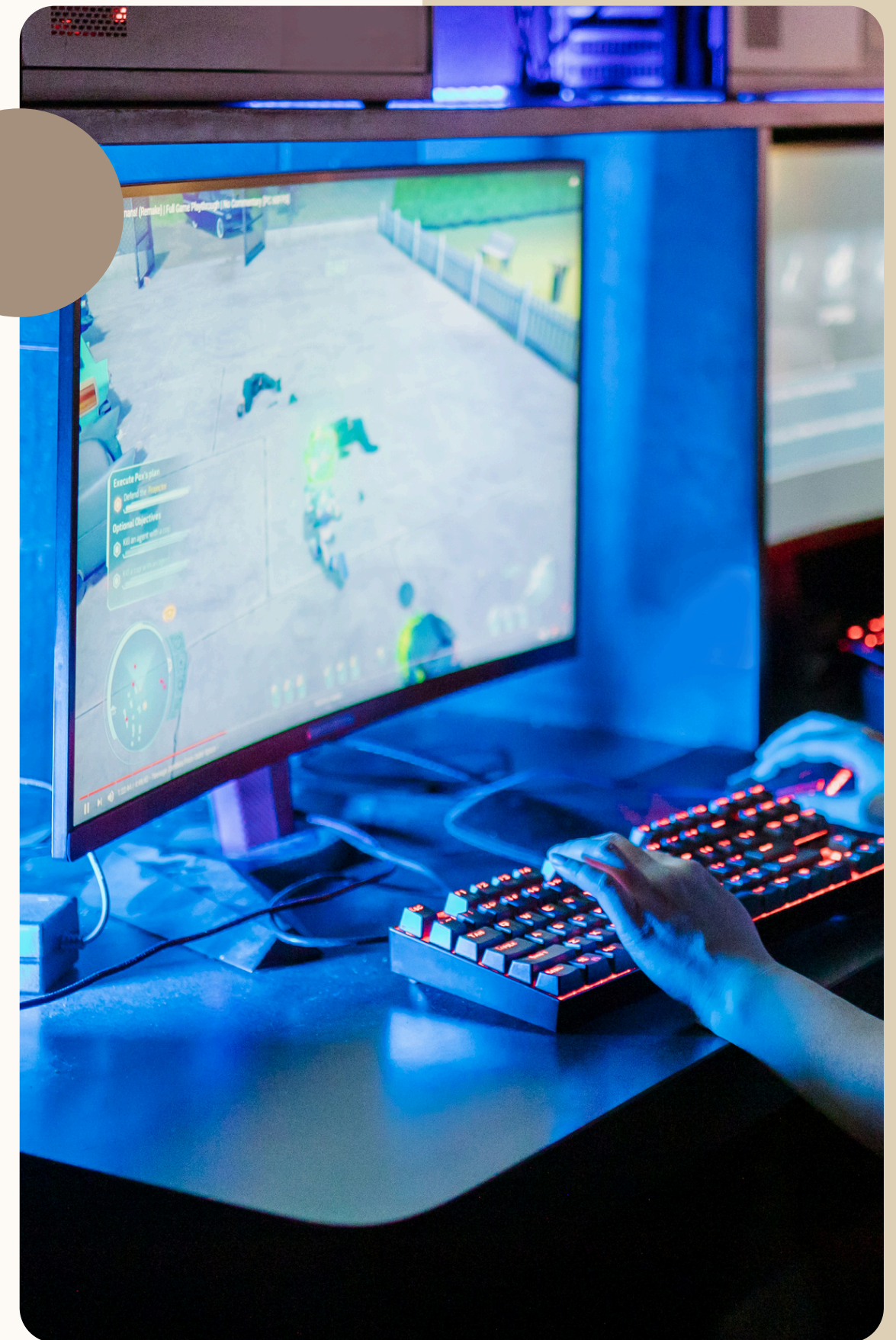
Điều kiện hoạt động, kinh doanh game tại Việt Nam

XU HƯỚNG NGÀNH GAME QUỐC TẾ

Báo cáo của Newzoo về thị trường game toàn cầu dự kiến từ 2025 đến 2027 cho thấy **sự phục hồi của ngành game sau giai đoạn suy giảm**, với doanh thu dự đoán đạt 177,9 tỷ USD vào năm 2024, giảm 3% so với năm trước, và chỉ có phân khúc Mobile Gaming là tăng trưởng. Xu hướng chính trong giai đoạn này bao gồm:

- Sự phát triển của PC Gaming nhờ mô hình GaaS (game as a service),
- Console Gaming dẫn đầu với các tựa game AAA (Triple - A, là những game được phát triển với ngân sách lớn (A lot of Money), nhiều thời gian thiết kế (A lot of Time), đội ngũ phát triển đa dạng (A lot of Resources) nên sở hữu đồ họa và âm thanh chất lượng cao, cốt truyện phức tạp và sâu sắc, tạo nên một thế giới ảo sống động),
- Sự bão hòa trong Mobile Gaming.

Để tận dụng những cơ hội mới, các nhà phát triển và nhà đầu tư cần đổi mới mô hình kinh doanh, nắm bắt công nghệ mới cũng như tìm kiếm thị trường tiềm năng.



XU HƯỚNG NGÀNH GAME TẠI VIỆT NAM

- Ngành game tại Việt Nam được đánh giá là một trong những thị trường tiềm năng nhất Đông Nam Á, với tốc độ tăng trưởng nhanh, đặc biệt trong phân khúc game mobile. Theo báo cáo từ Newzoo, khu vực Đông Nam Á, bao gồm Việt Nam, có tốc độ tăng trưởng game di động cao nhất thế giới, đạt 7,4% mỗi năm trong giai đoạn 2022-2025. Cụ thể, vào năm 2023, doanh thu ngành game Việt Nam đạt 507 triệu USD, với 54,6 triệu người chơi, và dự kiến vượt mốc 1 tỷ USD vào năm 2025, dựa trên xu hướng tăng trưởng liên tục.
- Các loại game phổ biến bao gồm MMORPG (game nhập vai trực tuyến nhiều người chơi), MOBA (game đấu trường trực tuyến), và casual games (game phổ thông), phù hợp với thói quen chơi game trên điện thoại thông minh.
- Năm 2026, doanh thu từ game và ứng dụng tại Việt Nam dự kiến đạt 2,7 tỷ USD, cho thấy tiềm năng lớn của ngành công nghiệp này.

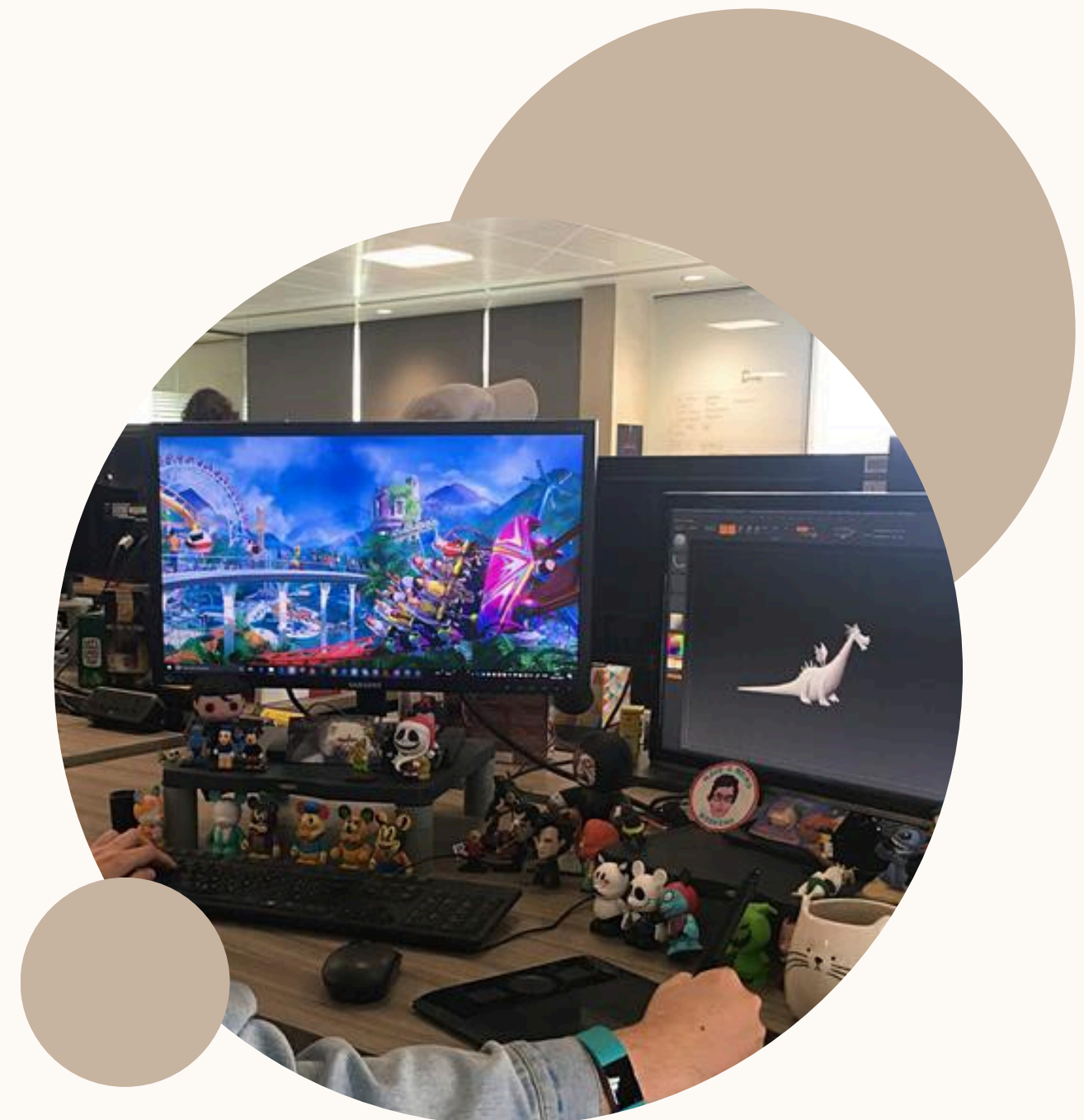
Các yếu tố quan trọng thúc đẩy sự tăng trưởng



- Sự phát triển kinh tế nhanh chóng đã nâng cao thu nhập của người dân, khiến họ có khả năng chi tiêu cho giải trí, đặc biệt là game.
- Internet, hạ tầng viễn thông hiện đại, sự phổ biến của 5G và công nghệ di động được cải tiến, giúp trải nghiệm chơi game mượt mà hơn. Việt Nam có một trong những tỷ lệ người dùng smartphone cao, giúp người dân dễ dàng tiếp cận các trò chơi.
- Dân số trẻ, với 70% dưới 35 tuổi, tạo lực lượng người chơi năng động, sẵn sàng tiếp nhận công nghệ mới.
- Nhận thức về game đã cởi mở hơn, giảm kỳ thị và ngày càng chấp nhận game như một hình thức giải trí và các cơ hội nghề nghiệp cũng như sáng tạo.

- Các giải đấu eSports thu hút sự quan tâm lớn từ người chơi và khán giả, thúc đẩy ngành game phát triển mạnh mẽ hơn.
- Xu hướng Game blockchain và Play-to-Earn đã thu hút sự chú ý, nhưng vẫn còn nhiều rào cản pháp lý tại Việt Nam.
- Mô hình kiếm tiền từ quảng cáo trong game (IAA - In-App Advertising) và IAP (In-App Purchase) đang được các nhà phát hành tận dụng, kết hợp nhằm tối ưu hóa doanh thu.
- Các chính sách và quy định của chính phủ đang hướng tới việc phát triển ngành công nghiệp game, bao gồm các chương trình hỗ trợ tài chính và đào tạo nhằm thực hiện mục tiêu đến 2030, ngành game Việt Nam sẽ đạt cột mốc doanh thu 1 tỷ USD của Bộ Thông tin và Truyền thông.

Các yếu tố quan trọng
thúc đẩy sự tăng trưởng



Sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ và nhu cầu gia tăng từ người tiêu dùng là hai yếu tố chính thúc đẩy sự bùng nổ trong lĩnh vực giải trí số.



Điều này khiến Việt Nam trở thành một trong những thị trường tiềm năng hàng đầu trong khu vực Đông Nam Á.

BẢN ĐỊA HÓA VÀ TẶNG TRƯỞNG NGƯỜI DÙNG



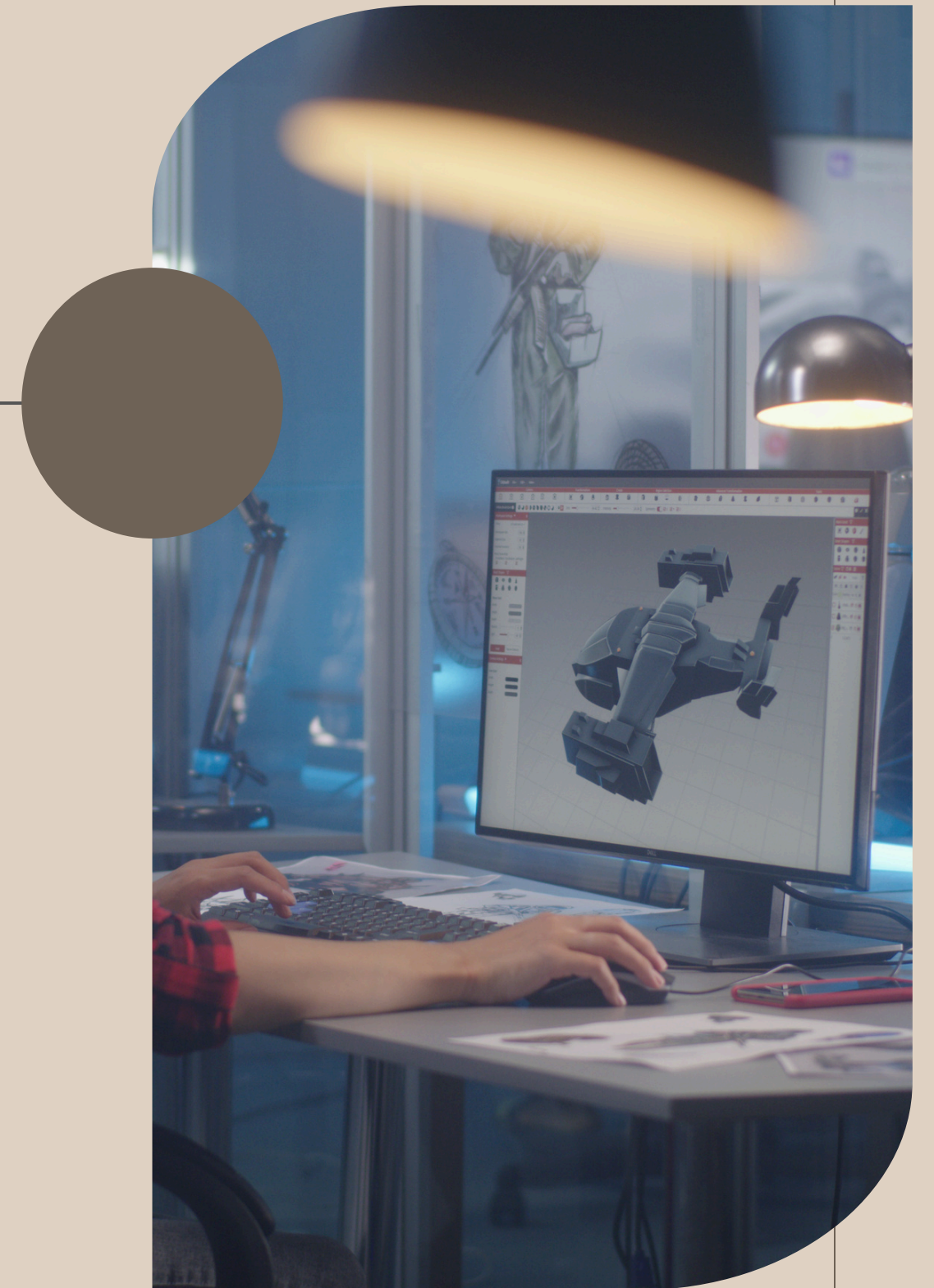
Bản địa hóa trò chơi là yếu tố then chốt để thành công tại thị trường Việt Nam, đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh cao với game quốc tế. Bản địa hóa không chỉ đơn thuần là dịch thuật từ ngữ, quá trình này còn đòi hỏi điều chỉnh nội dung phù hợp với văn hóa địa phương, như sử dụng hình ảnh, câu chuyện có yếu tố liên quan bản sắc, đặc điểm văn hóa xã hội của Việt Nam.

Một ví dụ điển hình là phương thức thanh toán bản địa. Người chơi Việt Nam thường ưu tiên các nền tảng thanh toán nội địa như MoMo, ZaloPay, giúp giảm rào cản tài chính và tăng tỷ lệ mua hàng trong ứng dụng (IAP). Điều này đặc biệt quan trọng với dân số trẻ, quen thuộc với các dịch vụ số, và có xu hướng chi tiêu cho game giải trí.

Bằng cách điều chỉnh nội dung trò chơi cho phù hợp với ngôn ngữ, văn hóa và sở thích của từng thị trường, các nhà phát triển game có thể tạo ra trải nghiệm chơi game gần gũi và hấp dẫn hơn cho người chơi bản địa. Điều này không chỉ giúp tăng số lượng người chơi mới mà còn củng cố sự gắn bó của người chơi hiện tại, từ đó thúc đẩy doanh thu và lợi nhuận, đặc biệt trong phân khúc casual games và RPG, nơi người chơi cần cảm giác gần gũi với nội dung.

ĐIỀU KIỆN HOẠT ĐỘNG, KINH DOANH GAME TẠI VIỆT NAM

- Ngành công nghiệp trò chơi điện tử tại Việt Nam đang phát triển nhanh chóng với doanh thu được dự báo sẽ vượt mốc 1 tỷ usd trong năm nay. Tuy nhiên, đi kèm với sự tăng trưởng là khung pháp lý chặt chẽ, phức tạp nhằm đảm bảo tính minh bạch và sự phù hợp với văn hóa xã hội Việt Nam. Một số văn bản chính yếu điều chỉnh hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này: Luật An ninh mạng 2018, Nghị định số 147/2024/NĐ-CP, Nghị định số 121/2021/NĐ-CP, Nghị định 103/2009/NĐ-CP.
- Trò chơi điện tử được phân loại thành 4 nhóm G1, G2, G3, G4. Mỗi nhóm có đặc điểm, yêu cầu pháp lý riêng.



Điều kiện kinh doanh cung cấp
dịch vụ trò chơi điện tử thuộc nhóm G1-4:



- Doanh nghiệp được thành lập theo Luật Doanh nghiệp 2020, cần đáp ứng quy định về tỷ lệ sở hữu vốn theo cam kết WTO đối với nhà đầu tư nước ngoài.
- Có hệ thống kỹ thuật để quản lý thời gian chơi của người dưới 18 tuổi, giới hạn tối đa 60 phút cho mỗi trò chơi và không quá 180 phút/ngày cho tất cả trò chơi.
- Trừ nhóm G1, hệ thống của trò chơi thuộc 3 nhóm còn lại phải hiển thị kết quả phân loại trò chơi theo độ tuổi và cảnh báo "Chơi quá 180 phút một ngày sẽ ảnh hưởng xấu đến sức khỏe" mỗi 30 phút trên màn hình người chơi và tại diễn đàn trò chơi.

Điều kiện kinh doanh cung cấp
dịch vụ trò chơi điện tử thuộc nhóm G1-4:



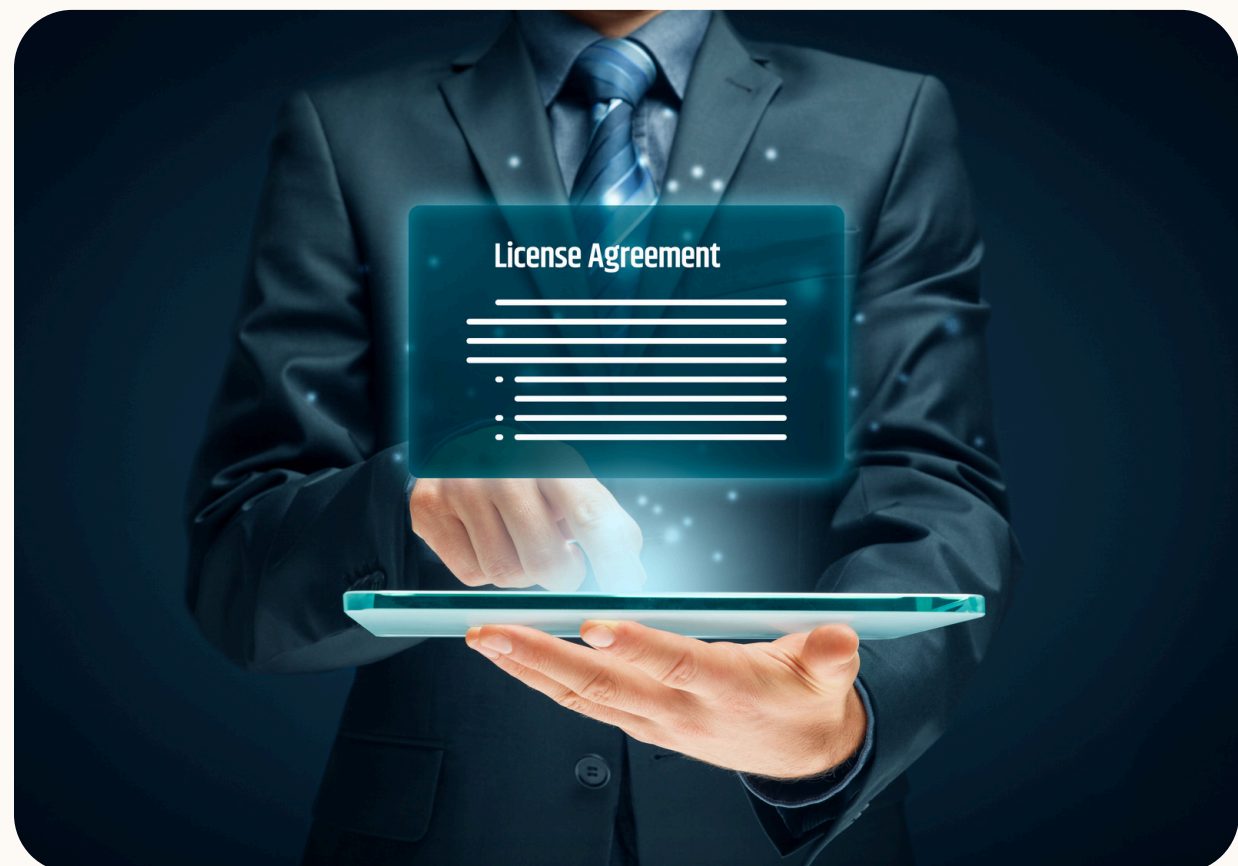
- Lưu trữ đầy đủ, cập nhật liên tục, chính xác thông tin về quá trình sử dụng dịch vụ của người chơi.
- Nội dung game không chứa yếu tố bạo lực quá mức, khiêu dâm, hoặc vi phạm quy định pháp luật, thuần phong mỹ tục Việt Nam và phải được kiểm duyệt trước khi phát hành.
- Phân loại độ tuổi phù hợp.
- Doanh nghiệp cần xin cấp Giấy phép cung cấp dịch vụ trò chơi điện tử và Quyết định phê duyệt nội dung, kịch bản trò chơi từ Bộ Thông tin và Truyền thông.

Thủ tục cấp phép:

Chuẩn bị đầy đủ hồ sơ theo quy định
tại Nghị định số 147/2024/NĐ-CP.



Đối với nhóm G1, hồ sơ xin cấp phép do Bộ
Thông tin và Truyền thông phê duyệt trong
vòng 20 ngày kể từ ngày nhận hồ sơ hợp lệ.



Đối với 3 nhóm G2, G3, G4, hồ sơ xin cấp
phép do Sở Thông tin và Truyền thông phê
duyet trong vòng 15 ngày kể từ ngày nhận
hồ sơ hợp lệ.



DỊCH VỤ CỦA SIGLAW

1. Đầu tư nước ngoài vào Việt Nam (FDI)
2. Tư vấn hợp đồng
3. Mua bán & Sáp nhập (M&A)
4. Tư vấn pháp luật lao động
5. Tư vấn pháp lý thương xuyên
6. Sở hữu trí tuệ
7. Giải quyết tranh chấp
8. Dịch vụ tư vấn thuế - kế toán
9. Đầu tư từ Việt Nam ra nước ngoài



TRÂN TRỌNG CẢM ƠN!

TS.LS. LÊ THỊ DUNG

Giám đốc điều hành Siglaw Firm



(+84) 936 111 248

18802083359 (王一夫)



www.siglaw.com.vn



el.siglaw@gmail.com | elena@siglaw.vn

Le Thi Dung



王一夫

