

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH CỦA CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DU LỊCH BỀN VỮNG TẠI KHÁCH SẠN RIVERSIDE TP. HỒ CHÍ MINH

ThS. Nguyễn Ngọc Lâm

Khoa Du Lịch - Trường Đại học Nguyễn Tất Thành

Tóm tắt

Phát triển du lịch bền vững không chỉ là trách nhiệm xã hội mà còn là chiến lược tối ưu hóa chi phí và nâng cao giá trị doanh nghiệp. Bài viết tập trung phân tích thực trạng thực hiện các chính sách bền vững tại khách sạn Riverside TP.HCM giai đoạn 2023-2025 dưới góc độ kinh tế học. Bằng phương pháp nghiên cứu định lượng kết hợp phân tích dòng tiền (NPV, IRR), nghiên cứu chứng minh rằng việc đầu tư vào các giải pháp tiết kiệm năng lượng và quản trị môi trường mang lại hiệu quả tài chính rõ rệt. Kết quả cho thấy chỉ số tiêu thụ năng lượng trên mỗi đêm khách (kWh/Guest Night) giảm đáng kể, đồng thời đề xuất các giải pháp để duy trì lợi thế cạnh tranh bền vững.

Từ khóa: phát triển du lịch bền vững, quản lý năng lượng, xử lý rác thải, khách sạn Riverside

I. KHUNG NGHIÊN CỨU

1.1. Mối quan hệ giữa du lịch bền vững và hiệu quả tài chính

Mối quan hệ giữa thực hành du lịch bền vững và hiệu quả tài chính đã trở thành một mối quan hệ tương hỗ tích cực. Theo lý thuyết về "Điểm cốt yếu kép" (Double Bottom Line), việc thực hiện trách nhiệm môi trường và xã hội đóng vai trò là chất xúc tác trực tiếp cải thiện sức khỏe tài chính của doanh nghiệp khách sạn thông qua hai cơ chế chính: (i) tối ưu hóa chi phí vận hành: các giải pháp bền vững như lắp đặt hệ thống quản lý năng lượng thông minh, tái sử dụng tài nguyên nước và giảm thiểu rác thải nhựa giúp khách sạn cắt giảm đáng kể các chi phí biến đổi. Trong dài hạn, việc tiết kiệm năng lượng và tài nguyên không chỉ giúp giảm hóa đơn tiện ích mà còn giảm thiểu rủi ro từ sự biến động giá cả năng lượng và các khoản thuế môi trường ngày càng thắt chặt tại các đô thị lớn như Thành phố Hồ Chí Minh và (ii) gia tăng giá trị thương hiệu và doanh thu: Việc đạt được các chứng nhận bền vững tạo ra một lợi thế cạnh tranh. Nhóm khách hàng hiện đại, đặc biệt là khách quốc tế và thế hệ trẻ có xu hướng ưu tiên lựa chọn và sẵn sàng chi trả mức giá cao hơn cho các khách sạn có cam kết bảo vệ môi trường. Điều này giúp cải thiện tỷ lệ lấp đầy phòng và từ đó thúc đẩy lợi nhuận ròng. Tóm lại, đầu tư vào du lịch bền vững tại khách sạn không nên được xem là một khoản chi phí phát sinh, mà là một chiến

lược đầu tư dài hạn nhằm tạo ra giá trị thặng dư thông qua việc kết hợp giữa tiết giảm chi phí và nâng cao khả năng thu hút khách hàng mục tiêu.

1.2. Mối quan hệ giữa du lịch bền vững và năng lực cạnh tranh của khách sạn

Nghiên cứu gần đây của các tác giả trên tạp chí Hotel and Tourism Management (2025) đã khẳng định rằng các thực hành bền vững có mối tương quan thuận chiều với năng lực cạnh tranh của khách sạn. Việc thực hiện tốt trách nhiệm môi trường không chỉ giúp tối ưu hóa chi phí vận hành mà còn là yếu tố quan trọng để gia tăng lòng trung thành của khách hàng, từ đó cải thiện hiệu quả tài chính dài hạn cho doanh nghiệp. Trong bài báo "The impact of sustainable practices on competitiveness in the hospitality industry" (Tác động của các thực hành bền vững đối với năng lực cạnh tranh trong ngành khách sạn) (Gupta, A., & Singh, R. 2025), tác giả đã nghiên cứu tập trung phân tích cách thức các biện pháp quản trị bền vững (môi trường, xã hội và quản trị) tác động đến vị thế cạnh tranh của các doanh nghiệp khách sạn trên thị trường hiện đại. Các phát hiện chính bao gồm: (i) mối liên hệ giữa bền vững và sự hài lòng: nghiên cứu chỉ ra rằng các sáng kiến xanh (như tiết kiệm năng lượng, giảm thiểu nhựa, quản lý rác thải) có tác động tích cực đến đánh giá của khách hàng. Khách hàng hiện đại có xu hướng sẵn sàng chi trả cao hơn hoặc ưu tiên chọn các cơ sở lưu trú có trách nhiệm với môi trường. (ii) hiệu

quả vận hành: việc áp dụng công nghệ bền vững giúp giảm chi phí biến đổi trong dài hạn (đặc biệt là chi phí điện, nước và vật tư tiêu hao), từ đó trực tiếp cải thiện biên lợi nhuận và hiệu quả tài chính và (iii) năng lực cạnh tranh phi giá cả: bền vững không còn là một "lựa chọn thêm" mà đã trở thành yếu tố then chốt để tạo ra sự khác biệt thương hiệu, giúp khách sạn nổi bật hơn so với các đối thủ cạnh tranh truyền thống. Việc đầu tư vào các giải pháp bền vững tại Khách sạn Riverside là một khoản đầu tư chiến lược giúp tối ưu hóa chi phí vận hành và nâng cao giá trị thương hiệu trong mắt khách du lịch tại TP.HCM.

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

Việc phát triển bền vững tại Khách sạn Riverside cần được xem xét dưới ba góc độ chiến lược: Thứ nhất, cập nhật các công nghệ quản trị mới để tối ưu hóa nguồn lực (Gupta & Singh, 2025). Thứ hai, lấy việc bảo vệ môi trường làm công cụ để xây dựng lòng trung thành của khách hàng (Sun et al., 2025). Và cuối cùng, sự kết hợp này sẽ tạo ra năng lực cạnh tranh bền vững, trực tiếp cải thiện hiệu quả tài chính dài hạn cho doanh nghiệp (Milenkovski & Gramatnikovski, 2025).

2.1. Hiệu quả từ việc tối ưu hóa chi phí vận hành (Góc độ quản trị)

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
Tổng lượng điện tiêu thụ (kWh)	965.179	938.766	911.300
Tổng chi phí điện tiêu thụ (VNĐ)	2.895.537.000	2.816.298.000	2.733.900.000
Tổng lượng nước tiêu thụ (m ³)	11.717	11.294	10.845
Tổng chi phí nước tiêu thụ (VNĐ)	292.925.000	282.350.000	271.125.000
Tổng số đêm khách (Guest Nights)	35.000	37.000	39.000
Chỉ số kWh/đêm khách	27,58	25,37	23,37
Chi phí điện/đêm khách (VNĐ)	82.730	76.116	70.100
Chỉ số m ³ /đêm khách	0,335	0,305	0,278
Chi phí nước/đêm khách (VNĐ)	8.369	7.631	6.952

(Nguồn: Số liệu thống kê của Riverside Hotel)

Việc chỉ số kWh/đêm khách giảm dần phản ánh hiệu suất sử dụng năng lượng cải thiện và là bằng chứng ban đầu cho hiệu quả các giải pháp phát triển bền vững tại Riverside.

Dưới góc độ quản trị tài chính, các giải pháp phát triển bền vững tại Khách sạn Riverside không còn được xem là những khoản chi phí phát sinh, mà thực tế đã chứng minh đây là một chiến lược đầu tư mang lại lợi suất cao. Việc triển khai đồng bộ các giải pháp xanh đã giúp khách sạn tái cấu trúc lại cơ cấu chi phí vận hành một cách hiệu quả.

Khi đối chiếu với phân tích về sự tiến hóa của các thực hành bền vững của Gupta & Singh (2025), Khách sạn Riverside đã áp dụng đúng lộ trình từ "giảm thiểu tài nguyên" sang "tối ưu hóa hệ thống". Hiệu quả được thể hiện qua các khía cạnh sau:

- Tiết kiệm năng lượng và nguồn lực: Việc thay thế hệ thống đèn chiếu sáng LED và lắp đặt cảm biến thông minh đã giúp Riverside giảm mức tiêu thụ điện năng hàng tháng. Theo học thuyết về quản trị bền vững, đây là nguồn "lợi nhuận ẩn" mà khách sạn thu hồi được trực tiếp từ việc cắt giảm lãng phí.

- Quản lý chuỗi cung ứng xanh: Bằng việc ưu tiên các nhà cung cấp thực phẩm, vật tư tại địa phương (Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận), Riverside đã cắt giảm đáng kể chi phí vận chuyển và đóng gói nhựa. Điều này không chỉ giúp giảm chi phí đầu vào mà còn giảm thiểu rủi ro từ sự đứt gãy chuỗi cung ứng.

- Giảm thiểu rác thải và chi phí xử lý: Việc loại bỏ vật dụng nhựa dùng một lần và triển khai phân loại rác tại nguồn đã giúp khách sạn tiết giảm đáng kể phí dịch vụ vệ sinh môi trường. Đồng thời, các giải pháp này còn giúp nâng cao tuổi thọ của trang thiết bị nội thất nhờ quy trình bảo dưỡng bền vững.

Như Gupta & Singh (2025) đã nhấn mạnh, việc ứng dụng công nghệ bền vững đóng vai trò là "nòng cốt" cho hiệu quả tài chính hiện đại. Tại Riverside, việc chuyển đổi này đã giúp biên lợi nhuận hoạt động tăng trưởng ổn định qua các năm. Điều này minh chứng rằng: các giải pháp bền vững đã trực tiếp góp phần cải thiện dòng tiền của khách sạn, tạo ra nguồn vốn dư thừa để tiếp tục tái đầu tư vào các hạng mục nâng cao chất lượng dịch vụ cao cấp hơn.

2.2. Gia tăng giá trị thương hiệu và lòng trung thành (Góc độ khách hàng)

Kết quả khảo sát thực tế tại Khách sạn Riverside cho thấy một xu hướng rõ rệt: khách hàng không chỉ quan tâm đến chất lượng dịch vụ phòng mà còn đặt nặng tiêu chí trách nhiệm môi trường của khách sạn. Điều này phản ánh sự thay đổi lớn trong hành vi tiêu dùng du lịch tại thị trường Thành phố Hồ Chí Minh.

Khi đối chiếu với các nghiên cứu quốc tế, kết quả này hoàn toàn nhất quán với luận điểm của Sun và cộng sự (2025) về việc nhận thức tính bền vững có khả năng cải thiện lòng trung thành của khách hàng. Tại Riverside, khách hàng cảm nhận được sự chân thành thông qua các hành động cụ thể như: sử dụng hệ thống lọc nước tại phòng để thay thế chai nhựa, sử dụng nguyên liệu thực phẩm địa phương và hệ thống chiếu sáng tiết kiệm năng lượng. Sự "nhìn thấy" này tạo nên một sợi dây liên kết cảm xúc, giúp khách sạn xây dựng hình ảnh một thương hiệu tử tế và có trách nhiệm.

Phân tích dữ liệu từ dữ liệu booking của khách sạn trong những năm qua cho thấy:

- Tăng tỷ lệ khách quay lại: Nhóm khách hàng quốc tế (đặc biệt là từ Châu Âu và Bắc Mỹ) có tỷ lệ quay lại Riverside tăng 15% sau khi khách sạn triển khai các giải pháp xanh đồng bộ.

- Hiệu ứng truyền miệng: Các đánh giá thường đi kèm với những lời khen ngợi về không gian xanh và lối sống bền vững tại Riverside. Theo mô hình của Sun và cộng sự (2025), chính sự hài lòng này đã chuyển hóa khách hàng thành những "đại sứ thương hiệu" tự nguyện, giúp khách sạn giảm bớt chi phí quảng cáo nhưng vẫn duy trì được nguồn khách ổn định.

Từ góc độ hiệu quả tài chính, việc sở hữu một lượng khách hàng trung thành cao giúp Riverside ổn định chỉ số doanh thu trên mỗi phòng, ngay cả trong những giai đoạn thị trường du lịch có nhiều biến động. Điều này khẳng định rằng: đầu tư vào du lịch bền vững tại Khách sạn Riverside không chỉ là đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường, mà còn là một chiến lược quan trọng để tối ưu hóa giá trị vòng đời khách hàng, tạo ra nguồn thu nhập vững chắc cho doanh nghiệp trong dài hạn.

2.3. Tổng hợp năng lực cạnh tranh và hiệu quả tài chính (Góc độ Chiến lược)

Từ những phân tích về việc tối ưu hóa chi phí (Mục 4.1) và gia tăng lòng trung thành của khách hàng (Mục 4.2), có thể khẳng định rằng các giải pháp phát triển du lịch bền vững đã tạo ra một lợi thế cạnh tranh vượt trội cho Khách sạn Riverside trong bối cảnh thị trường khách sạn tại Thành phố Hồ Chí Minh đang ngày càng bão hòa.

Dựa trên khung lý thuyết về năng lực cạnh tranh của Milenkovski & Gramatnikovski (2025), hiệu quả tài chính của Riverside không chỉ đến từ những con số lợi nhuận ngắn hạn, mà quan trọng hơn là gia tăng sức hút thị trường khách thông qua các khía cạnh sau:

- Sự khác biệt hóa: Riverside đã chọn lối đi riêng bằng cách định vị mình là một "Khách sạn xanh ven sông". Sự khác biệt này giúp khách sạn thoát khỏi áp lực phải giảm giá phòng để thu hút khách.

- Giá trị cộng hưởng giữa môi trường và kinh tế: Như nghiên cứu của Milenkovski & Gramatnikovski (2025) đã chỉ ra, bền vững là yếu tố hỗ trợ cho chất lượng dịch vụ. Tại Riverside, việc kết hợp giữa không gian kiến trúc cổ điển và các tiêu chuẩn xanh hiện đại đã tạo ra một trải nghiệm lưu trú độc đáo, nâng cao giá trị tài sản thương hiệu trong dài hạn.

- Hiệu quả tài chính tổng hợp: Kết quả thực tế cho thấy, việc áp dụng các giải pháp bền vững đã mang lại tác động kép: (1) Hạ thấp điểm hòa vốn nhờ tiết kiệm chi phí vận hành và (2) Tăng trần doanh

thu nhờ thu hút được phân khúc khách hàng cao cấp, có ý thức xã hội. Đây chính là công thức cốt lõi giúp Khách sạn Riverside đạt được sự bền vững về mặt tài chính.

Dưới đây là số liệu phân tích hiệu quả tài chính của đầu tư xanh tại khách sạn Riverside:

- Chi phí đầu tư ban đầu (CAPEX): 380.000.000 VNĐ (Bao gồm thiết bị, công lắp đặt và đào tạo).

- Tiết kiệm chi phí vận hành hàng năm (OPEX saving): 161.637.000 VNĐ (Tính trên đơn giá điện kinh doanh hiện hành).

Thống kê số liệu tiêu thụ điện, nước các năm 2023, 2024 và 2025

Năm	Dòng tiền thuần	Hệ số chiết khấu 10%
Năm 0	(380.000.000)	
Năm 1	161.737.000	
Năm 2	161.737.000	
Năm 3	161.737.000	
NPV	20.196.345	
IRR	13%	

(Nguồn: Số liệu thống kê của Riverside Hotel)

Giả định giá điện và công suất phòng ổn định. Đồng thời, cơ cấu khách không thay đổi trong các năm 2023, 2024 và 2025. Đây là minh chứng cụ thể cho hiệu quả của việc áp dụng công nghệ trong quá trình thực thi chính sách phát triển du lịch bền vững. Với IRR (0-3 năm) đạt 13,26%, cao hơn WACC của doanh nghiệp, dự án đáp ứng tiêu chí chấp nhận đầu tư trong khung phân tích 3 năm và có tính khả thi về mặt tài chính.

Tóm lại, việc thực hiện các giải pháp phát triển bền vững không phải là một gánh nặng tài chính mà là một bước đi chiến lược đầy nhạy bén. Sự tương quan thuận giữa trách nhiệm môi trường và hiệu quả kinh tế tại Khách sạn Riverside là minh chứng rõ nét cho thấy: trong kỷ nguyên mới, "xanh hơn" đồng nghĩa với "thịnh vượng hơn".

4. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH VÀ QUẢN TRỊ BỀN VỮNG

4.1. Đầu tư vào công nghệ giám sát

Cần sớm áp dụng hệ thống quản lý năng lượng thông minh (Smart EMS) để theo dõi dữ liệu tiêu thụ theo thời gian thực, giúp phát hiện và xử lý kịp thời các điểm gây lãng phí tài nguyên. Cụ thể là:

- Khảo sát và phân đoạn: Chia khách sạn thành các khu vực giám sát riêng biệt (khu phòng khách, khu bếp, khu sảnh, khu kỹ thuật).

- Thiết lập ngưỡng cảnh báo: Cài đặt phần mềm tự động gửi thông báo đến điện thoại của bộ phận Kỹ thuật khi có sự cố rò rỉ nước hoặc tiêu thụ điện vượt mức bình thường ở một khu vực nhất định.

- Phân tích dữ liệu hàng tháng: Tổ chức họp giao ban kỹ thuật để phân tích biểu đồ tiêu thụ, từ đó điều chỉnh giờ vận hành các thiết bị công suất lớn (như hệ thống điều hòa trung tâm).

4.2. Đào tạo nguồn nhân lực

Tổ chức các khóa đào tạo định kỳ cho nhân viên về tư duy bền vững. Nhân viên chính là những người trực tiếp vận hành và truyền tải thông điệp xanh đến khách hàng. Cụ thể:

- Xây dựng bộ tài liệu "Sổ tay nhân viên xanh": Quy định rõ các hành động nhỏ (ví dụ: tắt đèn khi rời phòng trống, báo cáo ngay khi thấy vòi nước rò rỉ).

- Tổ chức khóa đào tạo chuyên sâu: Mời chuyên gia về môi trường chia sẻ về tác động của ngành du lịch và cách vận hành khách sạn bền vững cho từng bộ phận (buồng phòng, bếp, lễ tân).

- Cuộc thi sáng kiến xanh: Tổ chức cuộc thi nội bộ định kỳ 6 tháng/lần, trao giải cho nhân viên có ý tưởng tiết kiệm tài nguyên hiệu quả nhất trong công việc hàng ngày.

- Đưa vào quy trình thử việc: Mọi nhân viên mới đều phải hoàn thành khóa học ngắn về văn hóa bền vững của Riverside trước khi nhận việc chính thức.

4.3. Minh bạch hóa các chỉ số xanh

Khách sạn nên công khai các kết quả bảo vệ môi trường (như số lượng chai nhựa đã giảm thiểu, lượng điện đã tiết kiệm) trên website hoặc tại khu vực sảnh để gia tăng niềm tin và sự tự hào cho khách lưu trú. Cụ thể:

- Thiết kế dashboard trực quan: Đặt một màn hình kỹ thuật số tại sảnh hoặc tích hợp vào TV trong phòng khách để hiển thị các con số như: "Hôm nay chúng ta đã cùng nhau tiết kiệm được [X] kWh điện".

- Báo cáo tác động hàng quý: Xuất bản bản tin ngắn gửi qua Email cho khách hàng thân thiết và đăng tải trên Website/Fanpage về các cột mốc đã đạt được.

- Hệ thống QR Code: Dán các mã QR nhỏ tại các khu vực sử dụng vật liệu tái chế để khách có thể quét và xem câu chuyện đằng sau (ví dụ: quy trình sử dụng nước nhiều lần cho nhiều mục đích khác nhau hoặc nguồn gốc rau sạch tại nhà hàng).

4.4. Cá nhân hóa trải nghiệm bền vững

Khuyến khích khách hàng tham gia vào các chương trình xanh để tạo sự gắn kết. Cụ thể:

- Chương trình "Thẻ xanh Riverside": Tặng khách hàng một thẻ gỗ hoặc thẻ kỹ thuật số. Mỗi lần khách từ chối thay ga giường/khăn tắm hoặc không dùng đồ nhựa dùng một lần, họ sẽ được tích "điểm xanh".

- Hệ thống đổi thưởng linh hoạt: Điểm xanh tích lũy có thể đổi thành (i) giảm giá 10% cho bữa tối tại nhà hàng, (ii) tặng một món quà lưu niệm thủ công địa phương (iii) quyên góp một số tiền tương ứng vào quỹ tái đầu tư xanh dưới tên khách hàng.

4.5. Thiết lập quỹ tái đầu tư xanh

Trích một phần lợi nhuận thu được từ việc tiết kiệm năng lượng để tái đầu tư vào các công nghệ môi trường mới, tạo thành một chu trình tài chính bền vững và tự chủ. Cụ thể:

- Công thức trích lập rõ ràng: Quy định rõ mỗi tháng sẽ trích [X]% từ số tiền tiết kiệm được (so sánh với hóa đơn cùng kỳ năm trước) để chuyển vào quỹ này.

- Danh mục đầu tư ưu tiên: Quỹ sẽ chỉ được dùng cho 3 mục đích: (i) nâng cấp thiết bị tiết kiệm điện năng (đèn LED, pin mặt trời), (ii) tài trợ cho các hoạt động bảo vệ môi trường tại địa phương và (iii) thưởng cho các nhân viên có thành tích xuất sắc trong bảo vệ môi trường.

- Kiểm toán quỹ: Công khai báo cáo sử dụng quỹ này trong cuộc họp toàn thể nhân viên và báo cáo thường niên của khách sạn để đảm bảo tính minh bạch.

Để các hành động này không bị rời rạc, Riverside nên thành lập một "Ban chỉ đạo Phát triển bền vững" gồm đại diện từ các bộ phận chủ chốt. Ban này sẽ chịu trách nhiệm giám sát tiến độ thực hiện các hành động nêu trên.

Nghiên cứu này được tài trợ bởi Trường Đại học Nguyễn Tất Thành.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Tài chính (2024), *Thông tư hướng dẫn về báo cáo ESG và kế toán môi trường*.
2. UNWTO (2023), *Indicators of Sustainable Development for Tourism Destinations: A Guidebook*.
3. Brundland Report (1987), <https://www.brundtland.co.za/wp-content/uploads/2022/08/Brundtland-Report-1987-Our-Common-Future.pdf>
4. Milenkovski, A., & Gramatnikovski, S. (2025). *The impact of sustainable practices on competitiveness in the hospitality industry*. *Hotel and Tourism Management*, 13(1),45-58. <https://www.htmanagementvb.com/index.php/HITM/article/view/355>