**Введение**

В этой работе, прежде всего, много интересного для себя может найти бармен, человек работающей в сфере приготовления различных напитков и десертных блюд. В работе представлено множество рецептов для приготовления холодных, горячих напитков, десертов, закуски, кондитерские, выпечные и другие изделия. Довольно много предоставлено информации по организации работы десерт – бара.

В разделе **Концепция десерт – бар** описывается понятие, принцип работы десерт – бара, его преимущество. Различные нюансы по поводу реализации десерт – бара. А именно: преимущество работы с полуфабрикатами высокой степени готовности, варианты работы (учитывая конкретные условия и задачи, экономику дела), налаженность снабжения фруктами, ягодами и овощами, преимущество в установки низкотемпературных камер, каким должен быть интерьер, и наконец, на что стоит обращать внимание при составлении ассортимента десертов, кофейного бара. А так же в чем универсальность десерт – бара в отличии от других баров.

Для человека, начавшего работать в заведении, которое совсем недавно открылось и не успело еще заработать себе какую-нибудь репутацию, и набрать посетителей, очень будет полезно ознакомиться с разделом под названием **Формы обслуживания и роль бармена.** Каким образом формы и методы обслуживания влияют на рентабельность как для крупных десерт – баров, так и для мелких и какую роль в обслуживании посетителей играет бармен. Сервировка стола под десертную продукцию. В этом разделе вниманию читателей также представлено много различных нюансов по привлечению посетителей.

При составлении меню десерт – бара необходимо обращать внимания на множество факторов, важным из которых является стабильная поставка сырья. Так же не маловажным фактором, влияющим на ассортимент продукции, является разнообразие культурных традиций, застольных обычаев, вкусов в зависимости от географического расположения и времени года. Также не стоит забывать про тематику, целевое назначение десерт – бара. Подробнее обо всем перечисленном вы узнаете, прочитав раздел **Как составить меню.** Прочитав раздел **Оборудование, инвентарь, посуда** читатели узнают, на что стоит обращать внимание при приобретении торгово-технологических и иных оборудований как для крупных предприятий, так и для мелких. Предложена схема для размещения оборудования и посадочных мест в десерт – баре на 100 мест.

1. **Концепция десерт-бар**

Десерт-бар – самый распространенный вид бара. Десерт-бар является вполне сформировавшимся типом бара. Он приобрел популярность потому, что пользуется спросом у всех групп населения – от детей до пожилых людей.

Почему же именно десерт – бар? А потому, что только здесь можно предложить посетителю сразу всю гамму популярных напитков и лакомств: чай, кофе, какао, соки, молоко, морсы, фруктовые салаты, муссы, желе, мороженое со всевозможными наполнителями, взбитые сливки, пирожные, варенье, мед… Словом, десерты на любой вкус из продуктов самых разных, порой в неожиданных сочетаниях. Другое дело – гриль-бар или стандартное кафе-мороженое, где обычно выбор ограничен и сугубо специфичен. Впрочем, одно другого не исключает.

Десерт – бар может быть большим (типа ресторана, даже с развлекательной эстрадной программой), либо совсем маленьким предприятием, в том числе быстрого обслуживания (ПБО). Все зависит от конкретных потребностей, условий, места расположения и ряда других факторов. В принципе десерт – бар должен отвечать таким критериям, как разнообразие и оригинальность ассортимента, высокая культура производства и обслуживания, комфорт и т.п.

Тенденция широкого развития сети безалкогольных десерт – баров обусловлена еще и тем, что эти предприятия способны успешно функционировать круглый год. В период массового поступления свежих фруктов, ягод, овощей и других даров природы можно делать крупные заготовки, применяя различные методы консервирования, сохранения продуктов. Впрочем, об этом разговор особый.

Десерт – бару место есть везде: в гостинице и на стадионе, в санатории и на вокзале, в театре и на пляже, в вузе, на заводе… Почему? Да потому что спрос на десертную продукцию есть повсюду.

Характер производства и реализации в баре зависит от ряда факторов: количества мест, ассортимента, метода обслуживания, размещения, общего уровня отрасли в конкретном городе, районе и т.д.

Иметь собственные производственные мощности целесообразно предприятиям, где примерно сто и более мест. Что это дает? Во-первых, появляется возможность существенно расширить ассортимент, т.е. практически удовлетворить спрос на десерт любого вида, в том числе на сложные и трудоемкие изделия. Во-вторых, именно на таких предприятиях можно хранить заготовленные впрок большие партии сырья. Это очень важно, поскольку от стабильности снабжения зависит успех дела в целом, о чем далее будет сказано не раз.

Есть и другой путь: централизованное производство полуфабрикатов высокой степени готовности, готовых блюд и изделий (муссов, самбука, желе, компонентов фруктовых салатов, морсов, сиропов, цукатов и т.д.) на каком-то одном предприятии или в специализированном цехе и поставка продукции в десерт – бары согласно заявкам. Это в первую очередь необходимо для небольших предприятий типа ПБО, а также для тех, где крайне ограничены площади производственных и подсобных помещений. Такое сегодня встречается довольно часто, поскольку все больше и больше предприятий открывают именно в неприспособленных помещениях: подвалах, освободившихся квартирах и т.д.

Преимущества работы с полуфабрикатами высокой степени готовности очевидны. Бармену остается лишь порционировать и дооформлять продукцию, а то и просто отпускать ее, так как ряд десертных изделий можно и нужно поставлять в расфасованном виде – в стаканчиках и тарелочках (лоточках) разового пользования.

Именно эту продукцию удобнее всего продавать навынос. Кстати, такой метод торговли более всего характерен для десерт – бара, откуда посетителю, как правило, не хочется уходить с пустыми руками, что, разумеется, выгодно обеим сторонам.

Бар типа ПБО может работать и только на готовой промышленной продукции: минеральной воде, соках, квасе, прохладительных напитках, мороженом, сливках, молоке, сиропах и т.п. Ассортимент в данном случае будет, конечно, уже, хотя можно и здесь разработать какое-то одно оригинальное фирменное десертное блюдо.

Безусловно, тот или иной вариант работы (а он может быть, как видим, достаточно гибким и универсальным) нужно выбирать, учитывая конкретные условия и задачи, экономику дела. При этом нельзя забывать, что у десертной продукции срок реализации, как правило, невелик. Иными словами, все приготовленное необходимо непременно продать в тот же день.

Фрукты, ягоды и овощи в сезон их массового сбора становятся основным сырьем бара. В это время появляется возможность расширить ассортимент напитков и десертов благодаря использованию натуральных соков, сиропов, плодово-ягодных соусов и т.п. Разумеется, все зависит от того, как организовано снабжение.

Чтобы качество конечной продукции было максимально высоким, лучше всего приобретать плоды и овощи на рынке (децентрализованная закупка). Однако дело это нередко хлопотное и не всегда надежное, причем децентрализованная закупка разрешена далеко не во всех городах. Поэтому абсолютной стабильности работы десерт бара можно достичь лишь при гарантированном ритмичном централизованном снабжении. В противном случае экономические возможности предприятия не будут использованы полностью. Например, уже упоминавшаяся торговля десертной продукцией навынос.

Встречается и такая ситуация, которой, казалось, быть не должно. Налажено снабжение, производственные мощности позволяют перерабатывать все поступающее сырье, а сбыта нет. В чем же дело? Только в одном: не продумана система реализации продукции. Следовательно, необходимы гибкость, оперативность. В одном случае достаточно добавить в смене бармена, в другом – ввести самообслуживание, в третьем – сделать так, чтобы посетителей одновременно обслуживали бармены и официанты.

Короче, вариант можно выбрать любой, лишь бы максимально удовлетворить спрос, добиться высокой экономической эффективности работы.

Чтобы крупный десерт – бар мог нормально функционировать, в состав его помещений должны непременно входить кладовая сырья с низкотемпературной холодильной камерой, цехи для изготовления полуфабрикатов, порционирования и оформления изделий, участок для хранения готовой продукции, моечные инвентаря, кухонной и столовой посуды.

На небольшом предприятии некоторые помещения могут быть совмещены: например, цех для изготовления полуфабрикатов и участок для хранения готовой продукции. Многое, конечно, зависит опять же от характера снабжения, а также от того, как размещен бар – отдельно либо при ресторане, кафе, столовой.

Если низкотемпературную камеру установить нельзя, то необходимо иметь хотя бы один-два низкотемпературных прилавка для хранения запаса фруктов, ягод и овощей, иначе ни о какой стабильности работы не может быть и речи.

В десерт – баре типа ПБО можно вообще отказаться от некоторых помещений: например, от моечной столовой посуды, если здесь предусмотрена посуда разового пользования. Могут не понадобиться также производственные цехи или участки при условии, что предприятие будут снабжать полуфабрикатами высокой степени готовности и готовыми изделиями. Собственно, речь идет об известных преимуществах индустриализации отрасли.

Что касается торговых залов, то здесь требования к десерт – барам носят, так сказать, общий характер. Предприятие типа «бар» прежде всего предполагает наличие стойки – рабочего места бармена, где он не только принимает заказы, готовит какие-то изделия, напитки, но и отпускает всю продукцию предприятия либо непосредственно посетителю, либо официанту.

В десерт – баре, где предусмотрена развлекательная эстрадная программа, стойки может и не быть, т.е. всю продукцию реализуют прямо из производства через официантов. Однако такие бары – исключение, редкость.

Кстати, сама стойка может быть как традиционной (с табуретами или без них), так и чисто декоративной, символической. Все зависит от конкретных условий: торговой площади, архитектурных особенностей зала, метода обслуживания, контингента посетителей.

Решая, каким быть торговому залу, надо прежде всего определить: предназначен он для длительного или короткого пребывания посетителей. В последнем случае ставить столы со стульями нецелесообразно, ибо они займут много места. Чтобы сэкономить площадь и увеличить число одновременно обслуживаемых посетителей, лучше использовать столы-стойки для кафетериев или нечто аналогичное.

До недавнего времени в интерьере баров преобладали темные тона. Сейчас вместо «обязательного» полумрака наконец-то появилось обилие света, цвет в интерьере стал играть активную роль. Это как нельзя лучше способствует созданию в десерт – барах комфорта, хорошего настроения и, конечно же, аппетита.

Прекрасное дополнение интерьера – живая зелень. Речь идет как об открытых площадках, террасах, верандах, так и о торговых залах, где размещают декоративные растения, создают своеобразные уголки живой природы. Будут уместными в такой обстановке и аквариумы с пестрыми рыбками, клетки с певчими птицами.

В решении всех этих вопросов должны активно участвовать сами бармены. Действительно, почему бы при разработке проекта предприятия не пригласить тех, кому придется там работать, создавать сервис? Конкретные замечания профессионалов, их дельные рекомендации, безусловно, помогут сделать именно такой десерт – бар, какой сегодня нужен. Увы, это еще не стало повсеместной нормой.

Ассортимент десертов исключительно разнообразен, поэтому ни в одном баре его практически невозможно представить в полном объеме. Кроме того, к некоторым изделиям и напиткам у потребителей есть ярко выраженное пристрастие, часто обусловленное местными традициями, национальными и возрастными особенностями. Отсюда напрашивается вывод: чтобы удовлетворить спрос, необходима узкая специализация какой-то части десерт – баров. Она, кстати, может быть и совсем неожиданной.

Например: хлебный бар. Сейчас много говорят и пишут о необходимости предельно рационально использовать ценнейший продукт питания. Особое внимание при этом уделяют пропаганде изделий из черствого хлеба. На предприятиях общественного питания их можно встретить в меню лишь эпизодически. Если же создать узкоспециализированные небольшие бары, то именно в них продукция из черствого хлеба, который остается не только в общественном питании, но и в торговле, может быть представлена максимально полно. Это, помимо экономического, будет носить и пропагандистско-воспитательный характер: посетители воочию убедятся, что черствый хлеб – прекрасное исходное сырье для десертных закусок, кондитерских изделий, напитков и т.д., благо рецептур на сегодняшний день разработано уже немало, причем весьма оригинальных.

За рубежом большой популярностью пользуются так называемые салат – бары. Посетители по своему усмотрению составляют из различных компонентов салаты, заправляют их и порционируют. Напитки и мучные изделия отпускает бармен. Предприятиям такого типа вполне можно придать и «десертное» направление, построив соответствующим образом их работу. Салаты из фруктов, ягод, овощей способны стать не менее популярными, чем, скажем, мясные. Надо лишь привить людям вкус к этой витаминной продукции.

Еще одна разновидность небольшого специализированного десерт – бара – тостерная. Тосты, или гренки, подают в горячем виде, как правило, к чаю или кофе. В нашем же случае эти изделия используют как заготовки к целому ряду десертных закусок. Можно, например, подать тосты с фруктовыми пастами, соусами. В общем, вариантов здесь много. Для приготовления тостов целесообразно применить специальные устройства, а для отпуска – посуду разового пользования. В ней же подавать и напитки. Тостерная, как нетрудно представить, может стать высокорентабельным предприятием, ибо издержки тут минимальны.

И наконец, чайный бар. Сразу же замечу: это предприятие несколько иное, чем простая чайная с самоваром, каких сегодня открыто немало. Бармен может здесь предложить гостям не только чай всевозможных видов, в том числе с использованием в качестве заварки или добавки к ней дикорастущих, но и коктейли на основе чая, специфические десерты, фрукты, ягоды, мучные изделия, различные сладости, орехи и т.д. Чайный бар способен стать, пожалуй, самым популярным десертным предприятием, причем клубного характера. В идеале он должен быть в каждом городском квартале или микрорайоне.

По аналогичному принципу можно организовать и кофейный бар.

Перечисленное далеко не исчерпывает варианты специализации. Десерт-бар по сути своей в отличие, скажем, от шашлычной универсален.

Ощутимый толчок дальнейшему развитию предприятий этого типа непременно дадут переход общественного питания на новую систему хозяйствования, а также широкое внедрение коллективного подряда и кооперативных форм работы. Первые результаты подтверждают реальную эффективность хозяйственной перестройки отрасли, главным образом общедоступной сети, расширять которую сегодня необходимо ускоренными темпами.

1. **Формы обслуживания и роль бармена**

Итак, открылось новое предприятие. С чего начинать? Разумеется, сперва необходимо изучить спрос и выявить контингент посетителей. Для этого в меню включают разнообразные десерты, напитки и кондитерские изделия, отличающиеся от тех, которые предлагаются в соседнем баре, уже снискавшем себе известность. Естественно, дело это непростое, кропотливое, требующее выдумки, настойчивости в достижении цели.

Опыт показывает: три-четыре месяца работы, и можно уже уверенно определить, какие посетители будут постоянными и каков необходимый ассортимент, гарантирующий коммерческий успех предприятию. Не последнюю роль здесь играет организация плановой рекламы в самом баре, в местных газетах, на радио и телевидении.

Выполнение плана товарооборота, рентабельность десерт – бара во многом зависят от того, насколько правильно, рационально выбраны формы и методы обслуживания посетителей. Например, в баре типа ПБО основное требование – быстрота реализации продукции, что в свою очередь обусловливает ее ассортимент, который обычно не так широк. Вполне понятно, что в данном случае более всего подходит полное самообслуживание, когда посетитель подходит к прилавку, где выставлены заранее приготовленные напитки и изделия, берет что-либо, расплачивается и направляется к столику. Не исключены, однако, отпуск и потребление продукции за стойкой. При данном варианте быстрое обслуживание может быть достигнуто при одновременной работе двух-трех барменов, четко разделивших между собой торгово-производственные функции.

На одном и том же предприятии, особенно небольшом, в течение смены форма обслуживания может меняться. Допустим, в первой половине дня обслуживание ведется без официантов, а вечером, когда бар полностью заполняется посетителями, – через официантов, привлекаемых соответственно на неполный рабочий день.

Специфика крупных десерт – баров заключается в том, что они должны предоставлять гостям максимум удобств, услуг, ассортимента. Основная нагрузка в организации высокого качества обслуживания здесь ложится уже не столько на барменов, сколько на официантов, администратора, поскольку именно они непосредственно контактируют с посетителями, рекомендуют и представляют десертную продукцию.

Сочетание различных форм обслуживания, оперативное варьирование ими в зависимости от конкретной ситуации – один из важнейших факторов стабильной работы предприятия. Это приобретает особую значимость в условиях перехода общественного питания на новую систему хозяйствования, в частности на самофинансирование и самоокупаемость.

Кстати, организовать реализацию продукции на летней площадке можно по-разному: путем полного самообслуживания, через бармена или официантов. Здесь же целесообразно отпускать десертные изделия навынос, благо потенциальных покупателей на улице – сотни и даже тысячи, если площадка развернута в оживленном месте.

Коснувшись форм обслуживания, необходимо рассмотреть роль бармена десерт – бара. Бармену в десерт – баре принадлежит главенствующая роль, ведь в его руках – принципиальный успех дела. Как правило, в каждом баре прежнего, алкогольного профиля у стойки размещались табуреты. Неторопливо готовя очередной коктейль, бармен мог вести беседу с гостем, скажем, о вчерашнем футбольном матче. Сегодня – картина иная: разговаривать, общаться с кем-то подолгу просто некогда. Бармен занят выполнением непрерывно производимых заказов, нацелен на обслуживание максимума посетителей. Если раньше надо было лишь смешать коктейль и подать его, то теперь приходится готовить не только напитки, но и десерты, закуски, доводить до готовности полуфабрикаты, порционировать, гарнировать и оформлять изделия. В общем, дел хватает с избытком, а сидящий подолгу перед ним посетитель – бармену помеха. Вот поэтому-то табуреты у стоек потихоньку исчезают.

В то же время в небольшом десерт – баре при гостинице, санатории, доме отдыха без табуретов просто не обойтись.

В барах, где в вечернее время предусмотрена концертная программа или дискотека, практикуют предварительное накрытие столов и продажу входных билетов. В этом случае посетителей нужно четко проинформировать об ассортименте предприятия и оказываемых услугах. Такая форма обслуживания позволяет заблаговременно приготовить продукцию в требуемом объеме согласно фиксированному меню, что, конечно же, проще, нежели предоставить гостям право свободного выбора.

Уровень обслуживания зависит в существенной мере и от того, насколько оно рационально организовано. Здесь имеется в виду труд официанта. О чем же речь? Да вроде бы об очень простой вещи – сервировочной тележке, которую до сих пор широко не применяют. Получив от бармена продукцию, официант загружает ею тележку и быстро развозит заказанное гостям. Удобно? Безусловно! Мало того, тележка может успешно служить своего рода передвижным прилавком для торговли цветами, сувенирами, продукцией навынос: засахаренными фруктами, барной выпечкой, орешками и др. Посетители обычно охотно пользуются такой услугой, да и для предприятия доход, хоть и небольшой. Впрочем, в сегодняшних условиях хозяйствования каждая копейка на счету.

Практика работы десерт – баров показала, что немалым успехом у посетителей пользуются так называемые тематические обслуживания. Вариантов тут много, поэтому остановимся лишь на более распространенных.

*Обслуживание в выходные и праздничные дни.* В этом случае стараются включить в меню такие фирменные десерты, закуски, напитки, кондитерские изделия, которые смогут удовлетворить запросы посетителей всех категорий, особенно детей. Нужно учитывать, что многие гости, воспользовавшись выходным днем, впервые попадают в десерт-бар, поэтому обслуживание должно носить и определенный рекламный характер. Следовательно, надо стремиться к тому, чтобы каждый посетитель захотел прийти в бар еще раз.

*День сладкоежки, день лакомки.* Чаще всего мероприятия такого рода организуют во время школьных каникул. Меню составляют из десертов и напитков, так сказать, в детском исполнении, но ни в коем случае не переслащивая продукцию, чем нередко грешат иные бармены, игнорируя основополагающий принцип – рациональность питания. Десерт-бар, как правило, принимает заявки на коллективное посещение от школ и дошкольных учреждений. Столы накрывают предварительно по заранее согласованному меню.

*Дегустация*. Ей заблаговременно должна предшествовать печатная и уличная реклама. В дегустационное меню включают основные изделия и напитки, причем порции уменьшают вдвое. Свободного выбора в этот день нет. Посетителю, после того как он сядет за столик, подают изделия и напитки из набора в определенной очередности (ее надо хорошо продумать!). Для консультаций выделяется стол с книгой отзывов.

*«Фруктовый бал».* Его устраивают в разгар сезона свежих фруктов, ягод, овощей и других даров природы. «Бал» предварительно анонсируют. Составляют расширенное меню на основе всевозможного натурального сырья, часть продукции порционируют в посуду разового пользования для продажи навынос, а также печатают заранее памятки-рецептуры предлагаемых изделий для бесплатного вручения посетителям. Разрабатывают и сценарий «бала», где можно предусмотреть, например, своеобразную лотерею (выигрыш – напиток или десерт).

И самый обычный будний день способен стать для посетителей запоминающимся, если бармен проявит фантазию или просто находчивость. Скажем, сегодня решено «запустить в серию» какое-то новое изделие. Так почему бы не вывесить по данному поводу объявление? Например (условно) такого содержания: «В меню нашего бара – НОВИНКА, которую представляем на Ваш суд. Все замечания, занесенные Вами в специальную книгу, будут учтены. Добро пожаловать!» Думается, что это объявление заинтересует многих, а значит, они непременно заглянут в бар.

Думая об улучшении форм и методов обслуживания, нельзя забывать и о таких простых вещах, как свежие газеты, настольные игры, которые всегда должны быть у бармена под рукой. Действительно, почему бы и нет? Никакая разумная дополнительная услуга никогда не помешает, наоборот, люди только скажут спасибо.

Характер продукции десерт – бара диктует свой принцип сервировки стола, что играет далеко не последнюю роль в обслуживании посетителей. Сразу же заметим: речь пойдет не о ПБО (там все предельно просто), а о предприятиях высоких наценочных категорий.

Десертной продукцией не утоляют голод, как, например, сосисками, а лакомятся, что предполагает соответствующую, праздничную обстановку, в том числе вид самого стола.

Во-первых, его сервируют тарелками и приборами, так как десерт, напиток и другую продукцию бармен отпускает в посуде подачи. Ложку или иной прибор он кладет на пирожковую тарелку (блюдце) с бумажной салфеткой, чтобы посуда с напитком или десертом не скользила по тарелке. На столике для потребителей должна находиться лишь вазочка с цветами, декоративной зеленью. Можно, правда, поставить вазу с фруктами или кондитерскими изделиями, но не более. О пепельнице вообще нет речи, поскольку в десерт – баре курить ни в коем случае нельзя, ибо это абсолютно противоречит характеру и назначению предприятия.

Непременный атрибут уюта, как мы знаем, – скатерть. Можно предложить, скажем, такой вариант накрытия стола. Сначала стелют светлую скатерть, а затем поверх нее – более темной расцветки, причем меньшего размера. И наконец, кладут тканевые салфетки в тон нижней скатерти. Получается весьма эффектно, если, разумеется, тона подобраны со вкусом, в гармонии с интерьером.

Этот же эстетический принцип полностью применим и к подбору цветов, вазочек для них. Кстати, цветы уместны не только на столиках, но и на барной витрине, стойке. Естественно, нужно лишь соблюсти при этом чувство меры. Если бармен неуверен в этих вопросах, то лучше обратиться за помощью и советом к профессиональным дизайнерам.

*Культура обслуживания и его формы в десерт – баре* – предмет особой заботы, ибо предприятие решает задачу огромной социальной значимости – приобщает людей, особенно молодых, к отдыху и общению без алкоголя. Если же культура окажется низкой, то толку будет мало. Этого допустить нельзя.

Десерт – бары, безусловно, как нельзя лучше приемлемы для проведения вечеров отдыха работников промышленных предприятий, учреждений и т.д., расположенных в данном районе. Как говорится, весело и недорого. А «десертная свадьба»? Умелый бармен может сделать ее неповторимой, украсив стол оригинальными изделиями и напитками, приготовленными только по этому случаю. Такая свадьба многим запомнится на всю жизнь.

Можно предложить и такую неожиданную форму обслуживания, как «сделай сам». Бармен предлагает посетителям различные компоненты, из которых они по своему усмотрению готовят десерты или напитки. Конкурсная борьба, помимо веселья, может принести и вполне конкретную пользу – новые рецептуры, ибо давно известно, что любитель способен порой перещеголять профессионала.

Десерт – бару можно придать самую разнообразную тематику: литературную, шахматную, спортивную, т.е. предприятие общественного питания вполне способно стать клубом по интересам, что подтверждает практика. При хорошей организации дела будут соблюдены интересы обеих сторон: и коллектива бара, и посетителей Убытки возникают только там, где не умеют или не хотят умело работать.

Поиск новых форм и методов обслуживания не ограничен. Что сегодня кажется невероятным или даже нелепым, завтра оказывается не только приемлемым, но и превосходным. Если бармен не творческий человек, а лишь «изготовитель смешанных напитков», то в нынешних условиях перспектив у него нет. В конце концов, наливать соки могут и автоматы. Ясно одно: новое дело надо и делать по-новому.

1. **Составление меню**

Определяя, каким быть ассортименту десерт – бара, нужно исходить из конкретных условий. Основной фактор – возможность стабильных поставок сырья, в том числе (и это очень важно!) местного, причем в течение всего года. Разумеется, нужно учитывать и сезонность, т.е. разделить ассортимент на зимний и летний.

Нельзя забывать еще об одном весьма важном моменте. Наша страна – многонациональная, что обусловливает огромное разнообразие кулинарных традиций, застольных обычаев, вкусов и т.п. Мало того, особенности питания есть в каждой географической зоне даже в пределах какого-то одного национального региона. Все это не может не сказаться на формировании ассортимента предприятий общественного питания, в том числе десерт – баров.

Помочь в выборе оптимального ассортимента призваны в первую очередь специальные издания: книги, брошюры, журналы. И не беда, если, под рукой не окажется каких-то компонентов: клюквы, лимонов и т.д. Помните: любую рецептуру можно творчески переработать с учетом местной специфики!

Возьмем для примера рецептуру слоистого коктейля Артистический: цитрусовый сироп 20, пищевой лед 20, мороженое 40, яичный крем 30, шоколадный напиток 40, гранатовый сок 40, сок манго 40, клюква 10, лимон 10. Выход 250 г. Сделаем следующую замену: цитрусовый сироп заменим вишневым (25 г.), клюкву – зернами граната (5 г), 1 лимон – цукатами из лимонных корок (10 г.). Таким образом можно сохранить контрастность слоев коктейля и не ухудшить его вкус, так как все компоненты хорошо сочетаются. Да и оформление напитка также мало изменится.

Однако не все так просто. Дело в том, что издавна существует положение, согласно которому нельзя включать в меню изделие, если отсутствует хотя бы один из компонентов, входящих в калькуляцию. Замена же не разрешена.

С формальной точки зрения здесь все вроде бы верно, а с неформальной? Чтобы утвердить новую или измененную рецептуру, порой приходится ждать очень долго, поэтому иные бармены просто не хотят с этим связываться. Так, может быть, отсюда – бедность ассортимента, его однообразие? Короче говоря, положение это надо изменить повсеместно.

Кроме того, неплохо было бы закрепить авторство за теми изделиями, которые официально рекомендованы для широкого распространения. Можно в меню писать, например, так: «Коктейль Бодрость. Автор – бармен пример так: «Коктейль Бодрость». Это нужно для того, чтобы один и тот же напиток или десерт не фигурировал под различными названиями в разных городах страны, а также для того, чтобы бармены смогли завязать между собой профессиональные контакты, как говорится, для пользы дела.

Несомненно, новое предприятие будет работать более эффективно, если примет на вооружение выверенный «обкатанный» в лучших десерт – барах ассортимент. Путь же длительных поисков оптимального варианта, что называется на ощупь, сегодня вряд ли приемлем. Короче говоря, надо активно перенимать уже накопленный опыт не бездумно копируя его, а творчески переосмысли.

При подборе ассортимента десерт – бара, помимо выше названных факторов, следует учитывать еще один – тематику предприятия, его целевое назначение. Вполне понятно, что выбор блюд, изделий, напитков в ПБО и баре высшей категории одинаковым быть не может.

Состав сырья в течение года меняется, однако меню не станет вдруг скудным, если в арсенале десерт – бара есть рецептуры на любой сезон, учитывающие характер спроса и снабжение. В этой связи надо обратить внимание вот на что. Зимой, когда работать нелегко, некоторые бармены, стремясь во чтобы то ни стало выдержать меню, готовят из скудного набора сырья «большой» ассортимент изделий и совершают тем самым тактическую ошибку. Получается, что в меню вроде бы наименований и немало, но все они, как говорится, на одну тему. Иными словами, посетителю выбрать попросту нечего.

Встречается и другая крайность. Допустим, в какой-то период появилось очень много клубники. Что иногда делается? Она включается в калькуляцию почти всех изделий десерт – бара. Клубника, конечно, ягода вкусная и полезная, но строить на ней целиком ассортимент, превращая его в принудительный, явно не стоит.

И в первом, и во втором случае можно лишь отпугнуть посетителей, которым больше всего претит однообразие. Как же этого избежать? Прежде всего, надо стремиться к тому, чтобы в изделиях основной компонент повторялся как можно реже. Да, объем меню сократится, однако будет разнообразие, т.е. то, чего ждут гости десерт – бара.

Меню, как правило, должно состоять из следующих разделов (приложение №1): прохладительные напитки, горячие напитки, десерты (холодные, горячие, мороженое и десерты с мороженым), закуски (холодные, горячие), мучные и кондитерские изделия, фрукты.

**В первом разделе** последовательность соблюдают такую: коктейли с фруктами, коктейли слоистые, крюшоны, пунши, коктейли игристые (физы), коктейли взбитые (флиппы, соки с мороженым), коктейли фруктовые и овощные, фруктовые и минеральные воды, соки; тонизирующие напитки (Пепси-кола, Фанта, Тархун, Байкал, Бахмаро, Тоник и др.).

**Второй раздел** может содержать: чай (с лимоном, вареньем, медом, сиропом и т.п.), чайные смеси (на основе культурных и дикорастущих растений, трав), кофе (черный, с лимоном, со сливками, с молоком и др.), гроги и пунши (на основе облепихи, чабреца, тархуна и т.д.), горячий шоколад (натуральный, с травами); какао и напитки с какао-порошком.

Для **третьего раздел**а – основного – порядок следующий: холодные десерты (компоты, кисели, желе и фрукты в желе, кремы, муссы, суфле, самбук, фрукты с соусом и кремом), горячие десерты (печеные, запеченные и жареные фрукты, пудинги, сладкие омлеты, суфле), мороженое и десерты с мороженым (мороженое с гарнирами и без них, мороженое ассорти, замороженные десерты и «бокалы»).

**Четвертый раздел** выглядит так: закуски холодные (фруктовые салаты), салаты-коктейли, канапе, тосты с гарнирами, жареные орешки и закуски горячие (сандвичи).

**Пятый раздел** перечисляется в следующем порядке: слоеные палочки (с сыром, тмином, маком), бисквит, вафли и вафельные изделия, печенье (крекеры, меренги, галеты и т.п.), пирожные в ассортименте, восточные сладости и др.

Что касается **последнего раздела**, то в него включают свежие фрукты и ягоды, которые отпускают, как правило, порциями с сахаром или без него.

Предложенный порядок составления меню десерт – бара, разумеется, примерный. Тем не менее определенная закономерность здесь есть. Не случайно, например, первые два раздела отданы напиткам. Дело в том, что с них принято начинать обслуживание, подавая сразу после заказа десертных блюд и изделий. Летом же, особенно жарким, на напитки вообще спрос повышенный. Завершают застолье традиционно фрукты.

Какими бы сложными и неблагоприятными не оказались условия снабжения, всегда можно найти способ бесперебойного производства продукции. Речь идет о максимальном использовании местного сырья: овощей, фруктов, ягод, орехов, меда, дикорастущих плодов и трав. Безусловно, в запасе должны быть соответствующие рецептуры, о чем уже говорилось выше.

Целесообразно иметь под рукой и так называемые меню одного дня, составленные заранее. Например, сегодня необычно жарко. Что предложить посетителям? У предусмотрительного бармена такой вопрос не возникнет, ибо к любому повороту событий он готов. Карточка меню – самое недорогое средство рекламы, но одно из наиболее действенных. Посетителя десерт – бара, как правило, очень интересует, что же ему тут предложат необычного (а этого именно и ждут в первую очередь). Поэтому меню изучают весьма тщательно, придирчиво. Вот этим-то и надо воспользоваться! Короче говоря, помимо традиционной информации, целесообразно включить в меню дополнительную – рекламную информацию. Что же это может быть? Во-первых, в начале текста нужно поместить приветствие гостям, поблагодарить их за приход в бар. А вот на полях желательно дать такие краткие сведения о предприятии, чтобы они были интересными, запоминающимися. Например: «Наш бар неоднократный победитель… смотров-конкурсов безалкогольных предприятий». И дальше: «Советуем попробовать наше лучшее фирменное изделие…» Рядом с этой информацией вполне уместно поместить цветное фото рекламируемой продукции, а также ее краткое описание с акцентом на «изюминке». Непременное условие при этом, чтобы данное изделие было в наличии от начала до конца работы бара.

Карточка меню должна также информировать гостей о тематических мероприятиях (дегустациях, детских утренниках и т.п.), которые проводят в десерт – баре. И важно не забыть при этом указать время, порядок приема предварительных заказов и другие сведения. Кстати, если предприятие отпускает продукцию навынос, то об этом тоже необходимо уведомить гостей. В общем, возможностей «обыграть» обычную картину меню более чем достаточно. Нужно лишь проявить фантазию, знание человеческой психологии, чувство меры, вкус. Однако лучшая реклама десерт – бара – это все-таки качество его продукции, уровень сервиса, о чем нельзя забывать ни на минуту.

Ощутимую помощь в формировании ассортимента десертных изделий и напитков может оказать, как было отмечено в начале главы, тщательное изучение специальной литературы. Вообще же бармен должен постоянно следить за всеми новинками, способными ему хоть в чем-то пригодиться. Все самое ценное, актуальное надо сразу же брать на вооружение. Это может быть не только рецептура, но и, скажем, какое-то приспособление, облегчающее труд.

1. **Оборудование, инвентарь, посуда**

Оснащение десерт – бара торгово-технологическим и иным оборудованием зависит от характера производства, снабжения и обслуживания, а также от того, где он размещен – при каком-то предприятии, либо отдельно. Учитывают, разумеется, и количество мест, ассортимент, предполагаемый объем реализации продукции и другие факторы.

Для бара на 100 мест, в меню которого десятка два десертов, горячих и холодных напитков, можно предложить такой минимум оборудования:

* одноконфорочная электроплита с жарочным шкафом – 2 шт.
* электрокофеварка с кофемолкой – 2 шт.
* универсальный привод с комплектом сменных механизмов – 2 шт.
* миксер типа «Воронеж» – 2 шт.
* лёдогенератор
* бытовой холодильник – 2 шт.
* низкотемпературные прилавки – 2 шт.
* холодильный шкаф (ШХ – 1,2 и ШХ – 0,8) – 3–4 шт.
* взбивальная машина МВ-6 – 2 шт.
* двухъемкостные сокоохладители – 5–6 шт.

Электроплита служит для варки сиропов, фруктово-овощных соусов и гарниров, приготовления желе, кремов, различных десертов, напитков и закусок. В жарочном шкафу жарят орехи, запекают изделия и т.д. В холодильном шкафу ШХ – 1,2 хранят сырье, а шкаф ШХ – 0,8 служит для охлаждения и хранения порционированных десертов напитков. Один низкотемпературный прилавок (для мороженого) должен быть встроен в барную стойку. В другом низкотемпературном прилавке, находящемся в подсобном помещении, замораживают и хранят фруктово-ягодное сырье. Бытовые холодильники тоже должны входить в состав стойки. В них обычно держат кувшины с напитками – компонентами коктейлей. Кофеварки используют и для приготовления чая.

Естественно, что для хранения запасов сырья, порой весьма крупных, необходимы низкотемпературные камеры. Их, как правило, устанавливают в средних и крупных десерт – барах. Используют также бытовые морозильники, в основном для приготовления замороженных десертов.

Кстати, бытовая техника – именно тот резерв, который дает возможность восполнить недостаток специального оборудования. У нее два главных преимущества: малые габариты и довольно высокая производительность. Бытовые жарочные шкафы, в том числе СВЧ-печи типа «Электроника», можно широко использовать для приготовления горячих закусок, суфле, запеченных десертов и т.д. Найдется место на барной стойке также тостерам, вафельницам, соковыжималкам, фритюрницам и другим приборам бытового назначения, которых сейчас выпускают немало. Надо учесть, что эта техника, помимо всего, очень проста в эксплуатации. И еще: она, как правило, много функциональна. Например, электрофритюрница вполне пригодна для приготовления десертов в сиропе, шоколаде. Короче, для бармена бытовая техника может оказаться прекрасным подспорьем в работе.

Среди оборудования, которое как нельзя лучше подходит для оснащения десерт – баров, можно назвать фризеры – аппараты типа «фригодринк» для охлаждения, перемешивания и отпуска напитков (их еще называют проще – соохладители). На фризерах сегодня повсеместно готовят не только мягкое мороженое, но и различные десерты.

Фризеров в десерт – баре должно быть как минимум два-три: пара работает, один в резерве. Кроме того, чем больше аппаратов, тем разнообразнее ассортимент мороженого и десертов. Если фризер не снабжен точным дозатором, то наиболее целесообразно взвешивать готовую порцию на электронных весах, которые автоматически указывают цену. Это не только позволяет ускорить обслуживание, но и гарантирует точность расчета и учета. Вообще надо заметить, что понятие «недовложение» при пользовании электронными весами попросту исчезает, так как потребитель платит за фактическую массу того или иного товара, изделия, блюда. Это обстоятельство, думается, во многом компенсирует то, что электронные весы гораздо дороже цифровых. Во всяком случае при высоко рентабельной работе бара такие расходы быстро окупятся.

Стремясь к высокой механизации труда, не надо отказываться и от простых ручных приспособлений. Возьмем, к примеру, две соковыжималки – электрическую и механическую, которую нужно «крутить» самому. Разумеется, первая более эффективна, однако у второй тоже есть немаловажное преимущество: она практически безотказна, ибо устроена исключительно просто.

Размещается оборудование в десерт – баре в зависимости от ряда конкретных факторов. Так, в небольших десерт-барах с ограниченным ассортиментом продукции оборудование надо размещать так, чтобы разрыв между местом производства и отпуском изделий был минимальным.

Если барная стойка находится в ресторане или кафе, то она должна находиться в непосредственной близости от производственных помещений, где установлены электроплита, взбивальная машина или универсальный привод, средства малой механизации (миксер, соковыжималка, устройство для нарезки фруктов, тостер и т.д.), холодильные шкафы для готовой продукции и полуфабрикатов, т.е. то, что необходимо при обработке сырья и приготовлении изделий. Остальное оборудование (кофеварку, сокоохладители, низкотемпературный прилавок, лёдогенератор, бытовой холодильник, СВЧ-печь и др.) устанавливают на основном рабочем месте бармена, где он доводит до готовности, оформляет и отпускает продукцию. Кроме того, необходимо помнить, что тепловое оборудование нельзя устанавливать рядом с холодильным и механическим – взбивальной машиной, так как из-за нарушения температурного режима может ухудшиться качество продукции.

Теперь о более крупных предприятиях, где число мест походит до 100 и где соответственно более широк ассортимент продукции. Такой бар тоже может либо входить в состав ресторана, кафе, либо функционировать самостоятельно. Приведенный выше минимальный перечень оборудования здесь должен быть дополнен устройствами для механизации оформления и гарнирования изделий, для быстрого доведения их до готовности и т.п. В общем, речь идет об ускорении процессов как производства, так и обслуживания. Фритюрницу ФЭСМ-20 можно использовать, например, для приготовления сыра фри, яблок в тесте, жаренных в масле орехов. Малогабаритный жарочный шкаф пригоден не только для запекания, скажем, суфле, но и для быстрого разогрева замороженных полуфабрикатов. Что касается бытовой электрошашлычницы, то в ней на виду у посетителя можно быстро приготовить оригинальный десерт – поджаренные на вертеле абрикосы или персики. При оформлении десертов и коктейлей взбитыми белками, сливками незаменим дозатор крема ДК, используемый в кондитерском производстве. Перечень этот можно продолжить.

Вспомогательные средства механизации распределяют в зависимости от их назначения как в производственном цехе, так и на рабочем месте бармена. Мучные и кондитерские изделия, как и в предыдущем случае, поставляют централизованно. Пример размещения оборудования на предприятии 100 мест приведен соответственно на рис. 1.

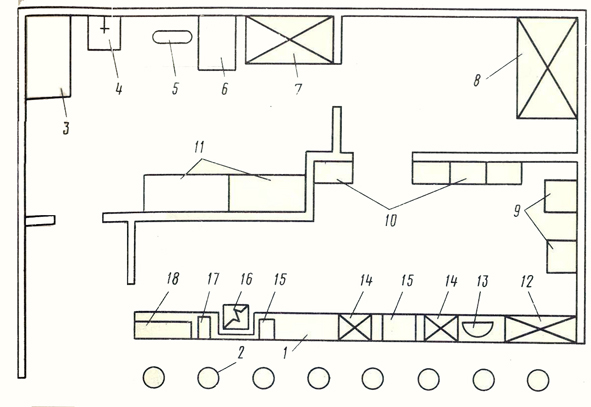


Рис. 1. Схема размещения оборудования в десерт – баре на 100 мест

1 – стойка барная;

2 – стулья барные;

3 – шкаф жарочный;

4 – раковина моечная;

5 – электропривод;

6 – взбивальная машина;

7,8 – шкафы холодильные;

9 – фризер;

10 – витрина-прилавок;

11 – производственный стол;

12 – низкотемпературный прилавок;

13 – электросмеситель;

14 – бытовые холодильники;

15 – лёдогенератор;

16 – электроплита;

17 – электрокофемолка;

18 – электрокофеварка

Выше уже говорилось, что, например, в бытовой электроритюрнице можно готовить десертные изделия в сиропе, коладе. Думается, конструкторы даже не предполагали на этого. Используют по-разному и миксер «Воронеж», предназначенный вроде бы лишь для смешивания молочных коктейлей, и т.п. Оказалось, что на «Воронеже» за 10–15 с можно взбить крепкую пену из яичного белка с добавлением виноградного сока, столь необходимую для оформления санди. Вручную же эта операция заняла бы гораздо больше времени. Хорошо взбивает «Воронеж» также белки и желтки с сахаром, фруктовые смеси для самбука, суфле, флиппа, эгнога и т.д.

Успех работы и качество изделий в определенной мере зависят от того, как обеспечен десерт-бар необходимым инвентарем. Потребность в нем нетрудно определить исходя из особенностей производства (как отмечалось, оно во многом схоже с кондитерским) и обслуживания. Примерный перечень инвентаря выглядит так.

1. венчики для взбивания крема
2. дуршлаги и сита разные, в том числе вибрационные
3. выемки, мешки кондитерские с трубочками различного диаметра;
4. ложки разливательные, для порционирования мороженого и других изделий (рис. 2 а, б)
5. кондитерские лопатки;
6. турки для кофе

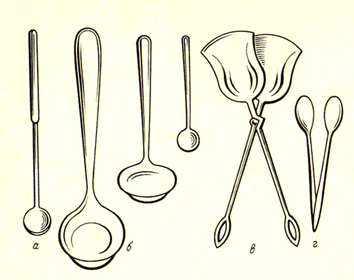


Рис. 2. Мерный и вспомогательный инструмент

а – ложка для порционирования мороженого;

б – ложки для порционирования взбитых белков, сливок, фруктовых соусов;

в - щипцы для бутербродов, гренок, кондитерских изделий;

г – щипцы для льда

1. бачки и кастрюли из нержавеющей стали, от 5 до 50 л
2. скалки для раскатывания теста, в том числе песочного для выпечки корзиночек и тарталеток
3. терки крупные и мелкие для измельчения орехов, шоколада, сыра, вафель
4. стаканы и ложки мерные, мензурки на 10, 15, 20, 25, 50, 75 и 100 мл
5. щипцы для фруктов, льда, сахара, кондитерских изделий, бутербродов
6. ключи универсальные для открывания бутылок, банок
7. ножи разные, в том числе для карбования овощей, фруктов
8. подносы пластмассовые и металлические прямоугольной формы
9. пробки с дозаторами и пробки-лейки
10. воронки, совки пластмассовые для ягод
11. ложка коктейльная
12. ступка с пестиком
13. формочки из фольги для желе, мусса, самбука, некоторых кремов
14. соломки для коктейлей, полиэтиленовые пакеты

В этот примерный перечень нужно включить также пластмассовые вилочки и шпажки, применяемые при подаче десертных закусок и гарниров к коктейлям (рис 3). Для кратковременного хранения льда бармену понадобится чаша-термос, которую размещают непосредственно на рабочем месте. Здесь же ставят и несколько стеклянных или керамических чаш (вместимостью до 2 л) для орехов, тертого шоколада, цукатов, изюма, ягод и прочей продукции, необходимой при оформлении и гарнировании изделий. Нужна бармену также маленькая разделочная доска для нарезки цитрусовых и других плодов и продуктов.

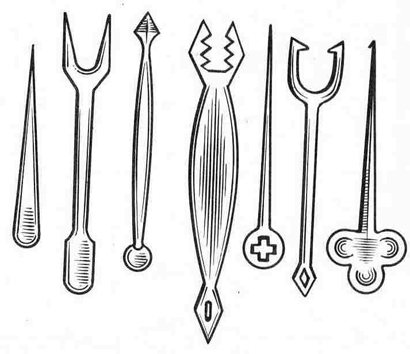


Рис. 3. Инвентарь, используемый для украшения коктейлей

Посуду, приборы, как и инвентарь, выбирают исходя из конкретных условий работы. Тем не менее и здесь можно привести примерный перечень.

1. блюда разные, стеклянные, керамические и металлические
2. вазы для крема, фруктов, печенья, цветов, салфеток
3. тарелки десертные, пирожковые
4. чашки чайные и кофейные с блюдцами
5. лотки для кондитерских и других изделий
6. кувшины, чайники заварные, кофейники
7. крюшонницы
8. бокалы, фужеры, стаканы для коктейлей разные (рис 4, а, в, г)
9. ложки десертные, чайные, вилки для фруктов, ножи

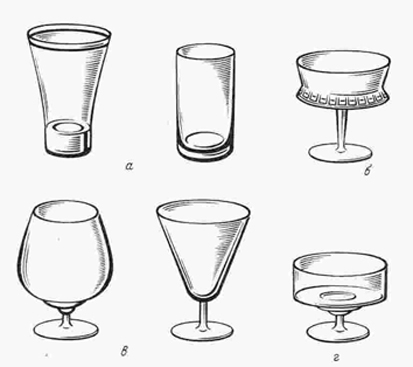


Рис. 4. Посуда, используемая в десерт-баре

а – бокал и стакан для напитков;

б – креманка для подачи мороженного, желе, кремов;

в - фужеры для слоистых коктелей, санди, айс-кримов;

г – фужер для слоистых коктелей – салатов и крюшонов.

Посуда в десерт-баре может быть стеклянной, фарфоровой, металлической. Ее качественная характеристика зависит от того, какая наценочная категория присвоена предприятию. Посуду разового пользования обычно применяют в ПБО. При оснащении десерт баров торгово-технологическим оборудованием, инвентарем, мебелью, посудой необходимо, разумеется, учитывать установленные нормы, а также опыт успешной работы ранее открытых предприятии этого типа. Не исключен, конечно же, и поиск каких-то новых подходов, решений, поскольку «десертная» сеть – еще довольно новое явление в общественном питании.

1. **Организация труда бармена**

Организация труда бармена зависит от особенностей каждого конкретного предприятия. Там, где производство небольшое и за стойкой предусмотрено лишь одно рабочее место, бармен сам и готовит продукцию, и отпускает ее, и рассчитывается с посетителями. На более крупном предприятии в смене могут работать одновременно два-три бармена, распределив между собой конкретные обязанности. Если бар снабжают полуфабрикатами из специализированного цеха, то работникам остается только быстро довести десерты и напитки до готовности, оформить их и отпустить.

Бармену десертного предприятия требуется универсальное мастерство. Он – и кулинар, и кондитер, и, разумеется, изготовитель смешанных напитков.

Может возникнуть вопрос: так ли необходимо это совмещение профессий? Не лучше ли, чтобы каждый специалист занимался только своим делом? Индустриализация производства продукции общественного питания предполагает именно такой вариант. Однако в небольшом десерт – баре универсальность зачастую нужна. Дело в том, что посетителям, как правило, более всего импонирует работа самого бармена, которая происходит у них на глазах. В этом они видят некое привлекательное «магическое действо», с чем нельзя не считаться. Собственно, бармен тем и отличается от буфетчика, что не только отпускает продукцию, но и готовит ее сам. В связи с этим большое значение приобретает организация труда бармена.

Рабочий день бармена условно можно разбить на две части: время, затрачиваемое на подготовку предприятия к открытию и предварительное приготовление определенного количества продукции, и время, в течение которого протекает основная торгово-производственная деятельность. Эти части, разумеется, различны по продолжительности. Так, подготовительный период занимает обычно около трети рабочего дня, однако именно за это время нужно приготовить для реализации основную массу продукции.

Справиться с этой задачей можно лишь в том случае, если рационально организован труд всего коллектива предприятия. Один из наиболее эффективных путей здесь – создание торгово-производственной бригады, члены которой материально заинтересованы в конечном результате работы.

Независимо от того, самостоятелен десерт-бар или действует на базе иного предприятия, необходимо предусмотреть (учитывая, безусловно, характер снабжения, о важности которого мы уже говорили не раз) три технологических участка: для тепловой обработки продуктов и производства полуфабрикатов десертов, изготовления горячих напитков, выпечки мучных изделий, подаваемых к напиткам и сладким блюдам; для приготовления холодных сладких блюд, прохладительных напитков, фруктовых салатов и порционирования изделий для отпуска готовой продукции; для быстрого приготовления горячих закусок, кофе, чая, десертов с мороженым.

Первый и второй технологические участки организуют в горячем и холодном цехах предприятия, на базе которого действует десерт-бар, или в специально оборудованных помещениях, если бар функционирует самостоятельно. Третий участок – собственно барная стойка, оснащенная необходимыми техническими средствами (как встроенными, так и устанавливаемыми отдельно).

Основное оборудование первого технологического участка – кухонная плита, жарочный шкаф, универсальный привод, тестораскаточное устройство. Здесь варят сиропы, фруктовые соусы, шоколад, пастеризуют смеси, взбивают яичные желтки и белки, замешивают тесто различных видов, выпекают кондитерские и мучные изделия и т.д.

На втором технологическом участке, как уже отмечалось, выполняют заключительные операции, связанные с приготовлением сладких блюд, фруктовых салатов, холодных напитков. При этом для лучшей организации производства второй участок должен быть удобно расположен по отношению к первому, третьему и моечному отделению. При работе надо учитывать ряд небесполезных, на наш взгляд, требований.

Сладкие блюда и напитки необходимо изготовлять в таком количестве, чтобы их можно реализовать в максимально короткие сроки. Так, фруктовые салаты готовят из расчета, что они будут проданы в течение 1 ч. У большинства десертов и напитков температура отпуска должна быть 14°С, поэтому второй телеологический участок оснащают холодильными шкафами. Поскольку определенную часть продукции готовят из полуфабрикатов, а другую – из продуктов, которые не требуют дополнительной обработки, нужно организовать раздельные рабочие места: для операции со свежими фруктами, ягодами и овощами, для порционирования десертов, для приготовления холодных напитков.

На производство полуфабрикатов сладких блюд, закусок и напитков уходит до 4 ч подготовительного периода. Из них 1,5 ч занимают операции на первом технологическом участке, остальное время – на втором, где и готовят основную массу продукции. Здесь нарезают свежие фрукты и овощи для салатов и порционируют их; отжимают соки из плодов; взбивают самбук, муссы, сливки, сметану, некоторые десерты; порционируют и оформляют сладкие блюда; готовят смешанные прохладительные напитки и разливают их в посуду подачи.

Рабочее место, где изготовляют салаты, должно быть оснащено столом со встроенной ванной для мытья фруктов, ягод, овощей и зелени, разделочными досками, весами, лотками для нарезанных продуктов, мерным инвентарем (ложками, лопатками), малыми ножами из поварской тройки. Порционируют салаты в фужеры, креманки и выпечные корзиночки. Если необходимо, то устанавливают здесь также холодильный шкаф и охлаждаемый стол с горкой, на которой можно хранить консервированные фрукты, лимоны, апельсины, зелень, сливки и сметану, т.е. те продукты, которые используют для оформления салатов.

На рабочем месте, где готовят сладкие блюда, размещают стол с охлаждаемым шкафом, весы, инвентарь, универсальный привод со сменными механизмами для взбивания изделий, протирки фруктов и ягод (соусов). Порционируют готовую продукцию в фужеры, бокалы и креманки. Для хранения блюд используют холодильный шкаф.

Что касается рабочего места, где изготовляют напитки, то его также оснащают столом, весами и мерным инвентарем. Напитки, требующие варки, готовят в наплитных котлах и охлаждают на первом технологическом участке, порционируют – на втором. Продукцию, разлитую в посуду подачи, на подносах помещают в холодильный шкаф.

Несомненно, бармену будет работать легче, если все организовать так, чтобы избежать лишних движений и суеты. Посуду подачи и продукты целесообразно расположить на расстоянии вытянутой руки, причем с учетом последовательности технологических операций во время выполнения заказов. Безусловно, должен быть под рукой и инвентарь: малогабаритные термосы для льда, дозаторы, коктейльная ложка, щипцы, шпильки и шпажки, мерные ложки, мензурки и др.

Моечную следует размещать сразу же за барной стойкой. Представьте: одно движение руки – и из окошка вам подают чистую посуду. Не менее удобно, разумеется, если за стойкой есть малогабаритная посудомоечная машина. Впрочем все зависит от конкретных производственных условий, размера помещений бара и т.д.

Одна из особенностей десерт – бара, как уже было отмечено, – кратчайший срок реализации продукции многих видов. Например, заказали закуску Коктейльную. Последовательность выполнения этого заказа такова: волован наполняют начинкой, помещают на одну-две минуты в духовку, затем кладут на пирожковую тарелку, застеленную бумажной салфеткой, и сразу же подают гостю. Только в данном случае сохраняются все вкусовые качества изделия. Аналогичным образом отпускают коктейли Рубин, Оригинальный, флипп Тминный, замороженные десерты, санди и др. Иными словами, быстро оформить и реализовать за небольшой период времени нужно более двух третей продукции собственного производства, поскольку она весьма «капризна».

Именно поэтому ряд изделий готовить большими партиями не рекомендуется. В то же время если делать малые партии, то времени уйдет чересчур много, явно замедлится обслуживание гостей. Как же быть? В этом случае могут помочь лишь средства механизации.

Возьмем, к примеру, такое компактное устройство, как дозатор крема ДК. С его помощью бармен может существенно ускорить отпуск коктейля Рубин и десерта санди, отмеряя для оформления этих изделий требуемое количество взбитого яичного белка. Дозатор крема можно в принципе приспособить и для быстрой дозировки других продуктов, скажем, соусов для фруктовых салатов, тертого шоколада, вафель, измельченных орехов.

Или еще пример. Есть бытовой прибор для жарки продуктов на решетке – ростер. На нем вполне можно готовить гренки с фруктами, печеную тыкву или репу в качестве закуски. Короче, надо использовать любую технику, которой только найдется место за барной стойкой, не дожидаясь, пока промышленность наладит серийный выпуск специального оборудования для десерт-баров. Собственно об этом уже шла речь в главе, посвященной оборудованию. Тем не менее, повторить нелишне.

Настоящий бармен – человек творческий. Он способен не только придумать какое-то необычное изделие или оригинальный прием обслуживания, но и внести техническое рацпредложение, облегчающее труд, делающее его более эффективным. Особого внимания требует сама барная стойка – наиболее благодатный объект рационализации.

Наша промышленность, к сожалению, выпускает стойки без технической «начинки», т.е. попросту мебель. Поэтому бармену зачастую приходится самому компоновать свое рабочее место из различного оборудования, а затем декорировать его «под стойку». Именно здесь и можно проявить техническую фантазию.

О том, что такое НОТ, при организации десерт – баров порой забывают. И напрасно! Только подлинно Научная Организация Труда дает наивысшие результаты. Это касается и качества продукции, и культуры обслуживания, и рентабельности производства, и санитарного состояния помещений, и техники безопасности, и, наконец, самочувствия работника, его работоспособности. НОТ для бармена имеет особое значение, поскольку он – работник-универсал, совмещающий несколько профессий – от повара до официанта. Высокого профессионала сразу видно: трутся без суеты, четко, уверенно и быстро. И меньше устает при этом, чем тот, который из-за неорганизованности постоянно суетится и нервничает. А ведь бармен, кроме всего еще и постоянно на глазах у публики, которая все подмечает. Пустяк? Отнюдь. Гостя нередко привлекает не только меню, обслуживание, но и личность бармена. Это со счетов не сбросишь: фактор, как говорится, экономический особенно сегодня, в новых условиях хозяйствования.

**6. Производственная программа бара**

При разработке производственной программы бара необходимо отразить его специфику. Количество потребителей (частей) бара N чел. определяется по формуле:

N = P·η·ε ⁄100, чел.

где P – число мест в баре; η = оборачиваемость одного места в течении 1 часа (60 мин)

η = 60/τ τ – время приема пищи одним потребителем, мин.

ε – средний процент загрузки зала

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Часы работы | Оборачиваемость 1 места, η | Средний% загрузки зала, ε | Количество потребителей (частей) |
| 12 – 13 | 3 | 20 | 60 |
| 13 – 14 | 2,4 | 60 | 144 |
| 14 – 15 | 2 | 70 | 140 |
| 15 – 16 | 2 | 80 | 160 |
| 16 – 17 | 3 | 40 | 120 |
| 17 – 18 | 1,2 | 30 | 36 |
| 18 – 19 | 1,2 | 40 | 48 |
| 19 – 20 | 0,8 | 47 | 37,75 |
| 20 – 21 | 0,5 | 70 | 35 |
| 21 – 22 | 0,5 | 80 | 40 |
| 22 – 23 | 0,6 | 50 | 30 |
| 23 – 24 | 1 | 20 | 20 |
|  | | | 747 |
| Итого: | | |

Количество блюд, реализуемое в течение дня – n, определяется по формуле:

n = N·m

где N – количество потребителей за день; m – коэффициент потребления блюд

m = m3 + mг.б.+mсл.

где m3 – коэффициент потребления закусок

mг.б – коэффициент потребления горячих блюд

mсл – коэффициент потребления сладких блюд

Для бара коэффициент потребления рекомендуется 1,6.

n= 747\*1,6=1195,2

**Список литературы**

1. www.bar-bez-alkogolia.ru
2. www.restus.ru
3. www.cafeconcept.com.ua
4. ГОСТ Р 507–62 – 95. «Классификация предприятий общественного питания». Общие требования. М.: Госстандарт России, 1995.
5. ГОСТ Р 507–64–95. Услуги общественного питания. Общие требования. М.: Госстандарт России, 1995.