

# БАР И БАРСКО ПОСЛОВАЊЕ

## BAR AND BAR BUSINESS

Туфегџић, С.<sup>1</sup>

### Резиме

Први барови су настали за време колонизације Америке. Алкохол је тада и у то време играо велику улогу. Првобитни бар је био састајлиште коцкара, копача злата, углавном људи сумљива корака.

Уређен без много удобности и естетике постепено се мењао у неколико варијанти у удобно састајалиште људи. Једини симбол првобитног бара остаје још само барски пулт и његова сврха уз веће модификације.

Данашњи барови су никли као смишљени плод економско-техничког и друштвеног напретка средине да би задовољили потребе динамике модерног живота и остварили профит.

**Кључне речи:** Угоститељство, бар и барско пословање, понуда, барска пића и мешавина, профит.

### Abstract

The first bars appeared at the time of that colonization of America. Alcohol had an important role as that time. The original bars were the meeting place of gamblers, gold prospectors, and mainly of all people of suspicious behavior.

The first bar was arranged with not much comfort and aesthetics. It gradually developed into a comfortable gathering place of people. The only symbol of original bar that is still recognized today is a bar counter with its purpose although there have been certain bigger modifications.

Today's bars emerged as a well thought-out product of economical-technical and social progress of the human environment with an aim to satisfy the needs of the dynamics of modern living and to realize a profit.

**Key words:** Hotel industry, bar and bar business, offer, bar beverages and mixtures, profit.

<sup>1</sup> Стојан Туфегџић, Департман за географију, туризам и хотелијерство, ПМФ Нови Сад

## Увод

Точење пића с циљем да се оствари зарада развијао се упоредо са цивилизацијом. У старом Вавилону у време краља Хумураба, на посебном столу од клесаног камена точило скупо пиво. Грци и Римљани су имали таверне у којима су се служила и храна.

У ископинама Помпеје, римског града од 20.000 становника, откривено је 118 барова. И у Грчкој и Риму таверне су имале собе за спавање, а у неким су биле и коцкарнице и практиковале се друге врсте забаве. Крајем 19. и почетком 20. века у великим градовима, летовалиштима изграђени су многи хотели за богаташе. Појавили су се и модерни кабареи, као што су “Махима” и “Фолие Бергерес” у Паризу, где су се окупљали богати и славни Парижани. Почели су се да се појављују и приватни клубови, кафеи и барови где су многи незадовољни људи могли да ублаже своју тугу уз чашицу пића.

У салонима на дивљем западу, каубоји су сами сипали виски из боце коју је бармен стављао на пулт. Средином 19. века, тачније 1863. године су се појавиле прве барске мешавине, тада је издат први приручник за мешача пића. У хотелским баровима су сервирана мешана пића, често са ледом који је доношен из замрзнутих река и језера и ломљен на лицу места. Већ 1890. појавили су се ледомати који су могли да направе велики блок леда за 15 сати. Појавиле су се: барске кашике, мерице, шејкери и сифони соде. Каса за регистрацију готовог новца први пут се појавила у једној таверни 1878. године.

У почетку рада ови објекти су били оскудно опремљени. Временом су се модернизовали тако да су постали права угоститељска радња тог типа, где су нашли своју намену и улогу као угоститељски објекат у коме се услужују пића, напаци и једноставна топла и хладна јела, која се по правилу припремају на очиглед гостију и услужују за пултом или точионицама пића.

Бар поред услуге пића пружа услуге и забаве и разоноде. Бар послује претежно у ноћним часовима, што зависи од врсте и намене бара.

Гости се услужују за барским пултом и за столовима. За столовима госте услужују конобари/сервири, а за пултом бармени. Данас разликујемо више врста барова као: аперитив бар, хотелски бар, американ бар, варијете, кафе бар, кабаре и сл.

## Пословање бара

### *Групе и класификација барова*

Према основним услугама које барови пружају, сврстали смо их у пет група, с тим да свака има и неколико типова:

- I. Барови који пружају услуге пића и напитака.  
Аперитив-бар, Ресторан бар, Американ бар, Кафе-бар,  
Хотелски бар, Мини бар, Аутомат бар.
- II. Барови који пружају услуге безалкохолних напитака:  
Млечни бар, Сок бар.
- III. Барови који пружају услуге плеса, разоноде и пића:  
Плесни бар, Варијете бар, Кабаре бар, Диско бар, Мјузик бар.
- IV. Барови којима су основне услуге разоноде:

Синглс бар, Топлес бар.

Баровима пете групе, основна делатност им је припремање и услуживање хране, а мање пића, односно напитака. Познати су нам под именима: Снек бар, Квик бар, Крепс бар, Сендвич бар, и Салат бар.

Сваки од овде споменутих барова има, наравно своје особине “генералије”, историју, оно шта их разликује, што је изражено врстом, квалитетом, амбијентом, временом обављања услуга и ценом.

### ***Опрема, уређаји, апарати и прибор за рад у бару***

Простор који заузима бар и опрема у њему зависе од врсте, типа, намене и начина вршења услуга, уколико се у бару служи само пиће и евентуално хране (мали оброци) простор је сразмерно мали, углавном простор који заузима пулт са припадајућом опремом. Бар који је намењен забави разоноди располаже већим простором, боље и лепше уређеним. Просторије било које врсте бара треба да обезбеде гостима потпуну удобност.

Сва опрема у бару мора да задовољи прописне санитарне услове. У Америци, на пример, сва таква опрема носи ознаку “NSF” (Национална Санитарна фондација). Главни делови опреме, барски пулт, ретопулт и подабар имају површину од нерђајућег челика, која се лако одржава. Најважнији део опреме бара је пулт, који изгледом и величином треба да одговара просторији у којој лежи.

У баровима гости обично стоје или седе за пултом. У баровима се изузетно користе столови (за мањи број гостију).

За пултом гости седе на барским столицама. Барска столица је висока, са веома малим и тврдим седиштем без наслона.

Барски пулт такође треба да обезбеди госту одређен степен удобности, без обзира на то да ли гост стоји или седи на барској столици. Сваки пулт треба да има држач за руке, који не сме бити изнад висине горње плоче, држач за ноге мора бити тако подешен да одговара и гостима који седе за пултом.

Битне особине барског пулта су изглед и висина. Барски пулт обавезно има две плоче. Плочу за издавање пића, која је истовремено служи гостима при конзумирању хране и пића. Друга радна плоча која је гостима невидљива, за бармена је најважнији простор јер на њему ради. На њој је припремљен сав потребан прибор и инвентар за припремање и издавање барских пића и мешавина. На радној плочи мора бити савршен ред и сви предмети треба да су сложени одређеним редоследом тако да се у датој ситуацији узимају без тражења “на слепо”. Свакодневно пре почетка рада на радној плочи врше се припремни радови. Ту се налази прибор, материјал и намирнице.

С унутрашње стране пулта-подбара се налазе уграђени расхладни уређаји за хлађење безалкохолних пића, сокова, спремиште за лед, воће, јаја, компот, павлаку, млеко, остале намирнице које се морају чувати на хладном.

Уређаји и апарати који се користе у бару: ледомат за производњу леда, дробилица за ситњење леда, апарат за топле напитке, млин за млевење кафе, електрични миксер, соковник, систем за точење пива, пиштољ за сипање безалкохолних мешавина, апарат за прање чаша, дводелни-троделни судопер и др. а од прибора за рад : шејкер, блендер, посуда за лед, барска чаша, барско сито, отварач за конзерве, отварач за флаше, цедиљка за лимун и наранџу,

барски нож, виљушка, барска кашика, хваталке за лед, посуде с ледом, барска даска, боце за штрцање, чаше за пиће и др. Иза пулта налази се полица на којој су сложена пића утврђеним редоследом, подељена на две групе:

- домаћа (десно од госта)
- увозна (лево од госта).

### ***Планирање потребног броја особља***

Веће организације често праве тзв систематизацију радних места, која укључује детаљну анализу сваког најмањег посла, његову сврху, начин рада, врсту опреме потребне за рад и потребну стручност.

Врста и величина објекта, бара, као и очекиван обим посла пресудни су за одређивање броја потребног особља. Скоро сваки бар има бармена. Бар лонж, сала, захтева конобара/сервира услуга. број бармена, сервирног особља и менаџера зависи од очекиваног обима посла и од тога колико дана (и сати) у недељи ће бар радити. затим дал ће бар служити као сервирни (шанк) и као јавни бар (отворен за госте), начин сипања пића, колико ће се пића издати по сату минимално.

Детаљном анализом сваког посла у бару често се откривају ствари о којима раније нисмо размишљали: превише посла за једну особу, нема довољно посла да се попуни смена, начин комбиновања или подела посла, раскорак у покривености посла, одговорности које се међусобно преплићу, потребна стручност.

### ***Особље и радна места у бару***

Од запослених који су у сталном контакту са гостима у највећој мери зависи профитабилност било ког бара, односно угоститељског објекта. Они су ти који објекат представљају у јавности, који креирају атмосферу у бару и који врше продају пића. Они најчешће представљају и највећи трошак у пословању у бару.

Атмосфера у било ком бару понајвише зависи од особља које ту ради. Особље је оно које чини да се гост осећа добродошлим и важним или непожељним и неважним. Оно је ту које креира атмосферу и доприноси добром расположењу и задовољству гостију или може да утиче на њихове лоше расположење. Особље може да задовољи госте својом ефикасношћу, и да их одбије својом непажњом, немарношћу, лошим манирима или непоштењем.

Запослени утичу на остваривање профита на много начина, они су важна карика у било ком систему контроле трошкова, они су најбољи агенти продаје.

Потребе за особљем се разликују. Зато треба најпре да размотримо која структура запослених нам је потребна, а затим како да попунимо наше потребе за особљем, где да их нађемо, како да их изаберемо, распоредити, тренирати, надгледати и платити.

Потребе за особљем су једноставне за сваки бар и нема ниједног бара у којем су заступљена сва радна места које наводимо, с једне стране је мали бар у којем је власник менаџер, бармен и све остало, а на другој страни су барови великих хотела. Организациона шема коју представљамо илуструје типичне радне позиције и њихову повезаност у две врсте барских објеката.

Дужности и одговорности запослених у одређеним позицијама могу такође бити различите. У малим објектима једна особа може да покрива три или четири радна места, док само врло велики објекти имају потребу за менаџером. Чак се и посао бармена или конобара разликује од бара до бара.

**Бармен.** Централна позиција у сваком бару је позиција бармена. Главна функција бармена је да меша сервира пиће за госте на бар-пултом и/или да сипа пиће за госте који седе за столом, а које услужује конобар. Бармен је одговоран за припремне радове за барским пултом (попуњавање залихе како пића тако и осталих потребштина потребних за припрему барских пића, функционалну припрему инвентара и помагала које користи у току рада и др.), затим непосредни радови приликом припреме и издавања поруџбина (припрем и издавање барских мешавина и пића, вођња евиденције сваког продатог/издатог пића, за пранје чаша и другог инвентара у бару, за одржавање хигијене и реда на бар-пулту и др.), и завршне радове (поспремање барског пулта и др.) затваранја бара. У многим баровима бармен ради и као касир. Бармен је обично домаћин у бару и прометор чији таленат за односе са јавношћу може да допринесе позитивном имиџу бара у јавности и његовој пословној успешности.

Барски посао захтева велико стручно знање, одређену вештину и праксу. Бармен мора да зна рецептуре за сва пића која тај бар служи (од десетак до неколико стотина, зависно од објекта), да познаје технику мешања и да ради брзо и тачно. Зато треба да буде врло вешт и да има добру меморију. У баровима са великим прометом, бармен мора да буде способан да ради великом брзином и то под притиском. Пријатан изглед, добар персоналити су, такође, од изузетне важности за бармена, мада је то мање важно ако бармен ради за сервис-баром (шанком) који је ван видног поља гостију.

У мањим објектима један бармен може да обавља све наведене послове. У већим објектима може бити неколико бармена и један или више помоћника, који се често третирају као подршка. У овом случају неопходно је да постоји главни бармен који одговара за комплет функционисање бара и ради као супервизор/надзорник, са задатком да води рачуна о свим запосленим у бару. Главни бармен може, такође, да учествује у пријему и тренингу новозапослених и да учи сервиске коктела како да гостима описују пиће, како да направе поруџбину, гарнирају пића и како да користи стручну литературу која се практикује у бару.

**Конобар/сервири.** Услуживања пића и напитака за столом у коктел-лонжу или у сали је посао конобара/сервира). Они обављају припремне радове у бар лонжу, сали, затим непосредне радове у послуживању гостију (примају поруџбине од гостију, предају их бармену, узимају пиће, услужују госте, презентирају рачун и наплаћују, одржавају хигијену у свом делу, помажу бармену у припреми пића, сипајући лед у чаше додајући гарнирунг, у неким баровима они откуцавају рачуне, а негде то раде бармени. Обављају и завршне радове (поспремање бар лонжа, сале и др.). Конобар/Сервир такође има улогу домаћина и промотера у бару.

Особа која сервира пиће за столом треба да изгледа пријатно, чисто и уредно и привлачно и да поседује, способност за уочавање детаља. Сервирно особље мора бити оспособљено да ради љубазно и ефикасно и са барменима и са гостима. Као и бармени сервири су укључени у систем контроле продатог пића.

**Директор пића.** У великим хотелима, клубовима са великим прометом директор пића је обично део менаџерског тима. Он је одговоран за све барове и он прима, тренира и надгледа сво особље у том делу, набавља пића и опрему за барове, успоставља и одржава систем контроле успоставља стандарде и доноси правила везана за барско пословање.

## **Пословна техника у бару**

Суштина посла у бару је продаја пића гостима, што значи да бар не може да функционише ако нема производе које ће продавати. То значи да је набавка квалитетних пића први услов за успешно функционисање бара. А да би бар могао редовно да послује, неопходно је одржавати залихе пића на стабилном нивоу, водити рачуна о правилном чувању пића на залихама и стално контролисати залихе, како би се знало да ли је оно што је купљено и продато или је, можда негде неправилно отуђено. Зато је с аспекта менаџмента руковођења магацином изузетно важно.

### **Набавка, пријем и складиштење пића**

Циљ набавке је да се обезбеде стабилне залихе пића и других састојака за оно што се продаје у бару, по ценама које ће донети максималан профит. Набавка се одвија у неколико различитих фаза.

- *Планирање и проучавање.* Избор онога што нам је потребно за бар по најповољнијим ценама и условима.
- *Пријем робе.* Пријем тачне врсте и количине робе коју сте поручили по одговарајућим ценама и у исправном стању.
- *Издавање.* Издавање пића и потребне намирнице из магацина у бар где ће се користити за припрему пића за госте.

Продаја пића и осталих потребних намирница је сталан просец, јер се залихе морају стално допуњавати. Али тај процес се не одвија сам од себе. Њиме се мора руководити. Мора се водити рачуна о потребама (количина продате робе у укуса гостију), о тржишту (понуда и цена), обрту капитала (слободном новцу за инвестирање) и о тржишним условима који утичу на било какве промене у тој области.

Многи фактори утичу на доношење одлуке о набавци, шта купити, одлука шта купити зависи од две основне одлуке везане за квалитет пића које ћете услуживати и рановрсност пића на барској карти. Квалитет пића ће зависити од клијентеле који очекују и цене које су спремни да плате за то.

Друга важна одлука је квалитет различитих пића а имати их на залихама. Неки барови се поносе тиме што никада не морају да кажу својим гостима “ Жао нам је, али ми немамо то пиће”. Држање великог броја различитих пића на залихама може директно да утиче на профит, јер пића која се не продају не доносе зараду, изузев што доприносе амосфери и имиџу изложбеног дела бара.

*Пријем робе,* потписивањем доставнице купац постаје власник примљене робе пре него што се доставница потпише, испорука се мора пажљиво прегледати. Провера доставнице да се по ставкама успореди са поруџбеницом да би се утврдила да се у свему слаже. Затим се проверавају износи по свакој ставци, као и укупан износ. Други корак је да се провери и сама испорука и да се утврди да ли се слаже а доставницом, тек када се све провери и утврди да је поруџбина уреду, она се може пописати доставница.

*Складиштење/складиште,* магацин има врло важну функцију у читавом циклусу набавке. Магацин заприма робу, скаладишти је. Затим води бригу о одржавању квалитета робе, да неби дошло до неправилног отуђења робе, врши се попис и воде подаци о улазу/излазу робе.

*Издавање робе.* Издавање робе из магацина у бар представља крању сврху набавке робе за продају. Као и све друго и издавање пића се мора евидентирати, а одговорност за робу пренети са магацина на бар.

Писани докуменат у овом случају је захтевница која је слична поруцбеници, где је бар у улози “купца”, а магацин у улози “продавца”. Бар наводи врсту и количину сваког пића са датумом и потписом овлашћене особе. Магационер додаје информације о цени и вредности да би комплетирао поруцбеницу и потпусује се особа која је издала робу. Особа која прима робу за бар, такође, потпише се да је робу примила и тако преузима на себе комплетну одговорност за преузету робу.

*Попис* робе је, такође, изузетно важан за функционисање набавке. Купац мора тачно знати шта има на залихама, као и којом се брзином залихе користе да бих могао донети одлуку о набавци. Уз евиденцију која се води у магацину, потребно је с временом на време вршити и попис.

Постоје два разлога за сталну проверу залиха робе. Један је да се одмах утврди нестанак неке робе и да се заустави даљи нестанак исте. Други разлог се тиче набавке. Ако су се залихе робе смањиле, продајом, нестанком, ломом, грешком или било из ког другог разлога, морају се купити нове количине да би допунили залихе и били у могућности исте понудити гостима. Зато се мора знати шта стварно има на залихама да би се могле планирати набавке.

### ***Одређивање профитабилних цена барских услуга***

Профит је разлика између укупне продаје и укупних трошкова. за бар, укупна продаја представља број продатих пића помножен са продајним ценама. Кључ у прављењу профитабилних цена је да се одреде појединачне цене производа које ће произвести максималну разлику између укупне продаје и укупних трошкова. Ту је укључена цена сваког појединачног пића (услуге), допринос сваког пића (услуге) укупној продаји и ефекат укупне продаје на профит.

У барском пословању – бизнису постоје много различитих начина да се формирају цене. Цене се могу формирати према формули: стриктни тошкови цена. Неки формирају цене односно експериментишу и уче се на грешкама. Неки зарачунавају онолико колико гости могу да плате. Многи одређују своје цене онако како би обезбедили селекцију клијентеле и ограничили се на малобројне али платежно моћне госте. Који год метод одређивања цена користимо, циљ треба да буде да се одреде цене које ће допринети максималној профитабилности. Свако од многобројних барских пића за баром својом ценом треба да допринесе да се постигне тај циљ.

### ***Врсте пића и јела које се служе у бару***

Барови припадају угоститељским објектима у којима се служе пића, уз њих се углавном сервирају само специфична јела.

Најчешће се на пулту налазе разни апетисани (бадем, лешник, кикирики, индијски орах, поред тога на пулту се налазе и посуде са пом-чипсом, сланим штанглицама и сличним јелима за грицкање.

У квалитетнијим баровима се осим наведених малих јела, могу спремити татарски бифтек, кавијар, разни сендвичи и др.

У баровима се поред једноставних алкохолних-безалкохолних пића, услужују и такозване барске мешавине тј. америчка пића.

Барске мешавине пића делимо их у три групе:

- кратка пића
- дуга пића
- топла пића
- млечне мешавине.

По времену конзумирања делимо их на :

- пића која се пију пре јела (аперитивна)
- пића која се пију после јела (дигестивна).

Барске мешавине се припремају на три начина:

- мешавине које се тресу у ручном шејкеру
- мешавине које се припремају у барској чаши
- мешавине које се припремају и услужују у истој чаши.

Према начину припремања и конзумирања као и поједином саставу барских мешавина, барска пића се деле на више група од којих наводимо само неких: коктели, флипови, физеви, коблери, боле, пунчеви, грогови, соберт, шарена пића. Поред наведених група, врсним барменима су још познате многе друге барске мешавине чија се рецептура може наћи у стручним књигама за бармене.

*Коктели* су најпознатији и најмногобројнија пића., припадају групи јаких пића. То су обично мешана пића која се припремају у шејкеру или барској чаши за мешање пића или чаши у којој се сервирају. Коктели су обично кратка пића. Суви коктели (мартини, драј, сајдкар и сл.) услужују се као и аперитиви. Међутим, коктели који се праве од пића са мањом или већом количином шећера као што су ликери и слична пића, обично се услужују после јела (Мона Лиза, Коруза, бела дама и сл.).

*Флипови* су мешана пића која се припремају од шећера, жуманца и алкохола. Спремају се у шејкеру. Флип спада у групу тзв. кратких пића. Сматра се изванредно окрепљујућим пићем, због чега се услужује пре и после подне, али никада непосредно пре или после јела.

*Физ* је мешано пиће веома популарно због пријатног укуса и освежавајућих особина. Физ припада групи дугих пића. Спрема се мућкањем у шејкеру, а служи се у великој чаши са сламком.

*Бола* је пиће чији је састојак вино коме се додаје шећер, пенушаво вино, минерална вода и воће. Бола се конзумира преко целе године.

### ***Продаја барских услуга***

Продаја у бару врши се путем услуга које зависе од врсте и намене бара. Продаја услуга се врши на два начина, односно послуживање :

- за столовима у самом бару и
- за барским пултом.

Продаја услуга у бару је сложен и одговоран задатак, поверен је члановима колектива у угоститељском објекту, бару, директно је поверена услужном особљу.

Продаја барских услуга је у тесној вези са организацијом рада у угоститељском објекту.

Продаја услуга одвија се по фазама, континуирано. У складу са капацитетима, организацији рада и стручности услужног особља у објекту. Продаја барских услуга садржи следеће фазе:



- резервација столова и услуга,
- пријем и смештај гостију,
- пријем порџбине,
- прослеђивање и бонирање (блокирањ) наруџбине,
- издавање рачуна за извршене слуге и
- обрада података у бару.

*Барска карта.* Барска карта у основи разликује се од Винске карте или Карте пића, јер се на прво место стављају барске мешавине, као и мали јеловник тзв. *“Имбис карта”*, којом се нуде јела у бару (кавијар, татар бифтек, пршут, сендвичи са шунком, кавијар на тосту, коктел од шампија, сушеног лососа итд.). Вина се стављају на крају Карте, и ако је у бару основна делатност продаја барских пића и мешавина. Барска карта обухвата све врсте пића (пуних и мешаних) којим бар располаже. За редослед писања Барске карте нема неких строгих правила, али скоро уобичајено правило писања по следећем редоследу: коктели, фисеви, соури, коблери, филипови, ег-ноги, фрапеји, боле, топли пунћеви, грогови, џин и виски, коњак и вињак, аперитиви, ликери, пива, десертна вина, пенушава вина, бела вина у флашама, црна вина у флашама, безалкохолна пића и топли напитци. Асортиман избора понуде барских мешавина и пића зависи од намене и врсте бара.

## Закључак

Захтевом гостију-туриста јавља се потреба за савременим и модерним садржајима угоститељских услуга с посебним освртом у туристичким местима. Где поред коришћења услуга смештаја, исхране и пића, има додатне потребе за барским услугама: мешавине барских пића, забаве и разоноде. Бар може пословати као самостална пословна јединица или у склопу хотела. Врсте услуга које ће бар пружати зависеће од врсте и намене бара, опреме и организације рада. Пословање бара је специфично у односу на пословање других угоститељских објекта. Бар претежно ради у ноћним часовима јер он надопуњује радно време осталих угоститељских објекта. Гледајући са економског аспекта пословања, без обзира да ли бар послује као самостална пословна јединица или у склопу хотела, добар је као акумулативан извор прихода, остварују додатну акумулативну вредност, који има и те како удела у позитивном пословању и остваривању профита.

## Литература

1. Кечмар, Ј.(1976) Барска пића и мешавине. Опатија.
2. Ковачевић А; Николић, М.(1999) Услуге у угоститељству. ВХШ, Београд.
3. Марошевић, И. (1991) Барско пословање, Опатија.
4. Реброња, М. (2001) Бар и барско пословање. ГАСТРО принт”, Београд.
5. THE NEW AMERICAN BARTENDERS GUIDE(1989) Johan J. Poister (New American Library; NEW YOR.
6. Правилник о категоризацији угоститељских објекта “СГРС”/бр.66/94.