

Правила кухни: библия общепита. Идеальная модель ресторанного бизнеса. Книга 1: Теория

Автор:

[Оксана Путан](#)

Правила кухни: библия общепита. Идеальная модель ресторанного бизнеса.
Книга 1: Теория

Оксана Валерьевна Путан

Кулинария. Правила кухни

Эта книга о том, как готовить профессионально вкусную еду, не потеряв при этом деньги, здоровье и разум. У Оксаны Путан всё просто. Готовить – просто, в чем уже убедились тысячи восторженных читателей. А сейчас Оксана разложила общепит на молекулы. [i]В формате PDF A4 сохранен издательский дизайн.[/i]

Оксана Путан

Правила кухни: библия общепита. Идеальная модель ресторанного бизнеса

© Путан О. В., текст, 2019

© Осипов Е. А., иллюстрации, 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

* * *

Моей подруге Мусе и еще одной безымянной вдове. И всем тем хорошим людям, которые меня любят и за меня молятся. Спа-си-бо!

У вас в руках волшебная книжка. Если вы хоть раз мечтали о том, чтобы открыть кафе или ресторанчик, а сами в этом бизнесе ни в зуб ногой, то вот он – ваш лотерейный билет. Просто берете книгу в руки и открываете кафе с русской кухней в любой точке мира. Да, собственно, вообще – любое кафе или ресторан. Потому что после прочтения этой книги вы будете всё про общепит знать, всё уметь и сможете всему научить тех, с кем планируете работать.

Так что набирайтесь знаний и просветления – и дерзайте. Открывайте семейный ресторанчик или сеть кафе. Мечтали – делайте. Ничего не бойтесь.

А если вам знаний в этой книге вдруг окажется недостаточно, то добро пожаловать на сайт pravila-kuhni.ru, где лично я и моя команда окажем толковое сопровождение вашего «общепитовского» бизнеса. В любой его точке – от разрухи до мечты.

Если вы решили открыть ресторан, чтобы вдруг немедленно сказочно разбогатеть, то лучше сразу оставьте эту надежду. Мало кому это реально удалось. А в наше непростое времечко такое и вовсе под силу только сетевым предприятиям, но никак не одиночкам.

Тем не менее создать уютное рабочее место со стабильным средним доходом для себя и еще 5–10 человек – задача вполне выполнимая. Поэтому. Сразу же меняйте «градус надежды» и смотрите на все более реалистично. А я вам сейчас расскажу подробно, насколько просто это делается. Открою чакры. Если я говорю, что это – просто, значит, так оно и есть. Я же вас ни разу не обманывала.

Все в этой книге – результат моего многолетнего опыта и обучения на собственных ошибках. Давайте-ка и вы будете на них учиться, вместо того чтобы

больно биться о ваши, личные.

Глава 1. Правила игры

Девочки и мальчики!

Общепит – это очень простой механизм с удивительно логичными правилами работы.

И я совершенно не понимаю, почему все начали отвлекаться и уповать на неправильное, упираться и тратиться на всевозможную хрень, забыв о главном, о первичном назначении этого бизнеса – сделать людям вкусно и удобно.

Все!

Запомните:

вы продаете не только еду. Вы продаете СЕРВИС – комфортное и качественное обслуживание.

Еда и в супермаркете продается, если что. Вы же понимаете, что все, что вы в виде еды предлагаете в своем заведении, каждый ваш клиент при известной сноровке может приготовить и дома.

И при этом:

а) это ему наверняка обойдется дешевле;

б) он будет уверен в качестве продуктов, используемых для приготовления этого блюда.

И если человек идет обедать-ужинать вне дома, он хочет, во-первых, не заморачиваться с приготовлением пищи самостоятельно и тем самым сэкономить себе время.

Внимание!

Этот теоретический человек экономит свое время, оплачивая ваше. Так понятно же?

Во-вторых, сэкономленное таким образом время человек хочет провести с удовольствием (и нет разницы, шаверма ли это из придорожной кафешки, съеденная под книжку в ридере, или изысканный ужин для компании друзей в хорошем ресторане).

Это предельно простые вещи, о которых все почему-то начинают быстро забывать. Я бы эти правила паяльником в мозгу выжигала! Я – добрая старушка, и все это знают.

Запомните:

в тот момент, когда клиент переступает порог вашего заведения и делает заказ, он уже оплачивает вашу работу. И совершенно не играет роли, чашка кофе это или банкет на 150 персон. Сверх этого он вам ничего не должен. Ваша заработная плата уже вбита в заказ.

Любое вознаграждение сверх чека – так называемые чаевые – это поощрение за хорошее обслуживание. И только.

Про чаевые, которые вместо того, чтобы развивать бизнес, убивают его, а также о том, почему так происходит, я еще напишу.

А сейчас – о том, стоит ли овчинка выделки. И это – первый повод задуматься, имеет ли смысл лезть в этот бизнес в одиночку.

Издатели долго не соглашались разделить книжку на два тома: теорию и практику. Говорили, что в первой части я уже так всех запугаю, что вряд ли кто отважится продолжить и купит вторую часть.

Но я же оптимист! Я искренне верю, что после этой книги вы, наоборот, вытряхнете мусор из мозгов и посмотрите на вещи реалистично.

А это отличная точка для старта, поверьте.

Поехали дальше.

Про соответствие трудозатрат

Смотрите, вот вы – владелец небольшого закуточка и собственноручно готовите самую вкусную в мире шаверму.

Вы тратите 20 минут своего рабочего времени на приготовление и подачу одной шавермы ценой в 5 евро. А теперь сами посчитайте, сколько вы в состоянии заработать в день.

15 евро в час. 120 евро в день за 8 часов работы – без еды, перекуров и даже без походов в туалет. Минус налоги, продукты, аренда, свет и так далее.

Понимаете же, что это ни о чем? Как бы вы ни старались.

Даже если вы будете пластаться там с утра до ночи, денег едва хватит, чтобы покрыть аренду и оплатить продукты. А часто и на это не хватает, и тогда –

хаос, разруха, уныние и грязные туалеты. А туалеты всегда грязные, если их не мыть три раза в день. А если вы – один, то когда вам их мыть? А унитаз – лицо хозяйки, как гласит старинная русская пословица.

Теперь-то вы понимаете, насколько этот круг замкнут?

Поэтому.

Не стройте иллюзий.

Даже и не надейтесь, что вы справитесь в одиночку. Даже если это закуток с кофе «на вынос» в углу торгового центра.

Как долго вы готовы простоять в этом углу и не рехнуться? Ну хорошо – три месяца. Я по себе сужу. А если вы стоите в этом углу три месяца и не развиваетесь – вы деградируете. Все, что не вверх, то вниз. И у вас получится именно то, о чем я уже рассказала выше.

Но!

Допустим.

Допустим, вы с самого начала ввели четкий и современный учет, поэтому грамотно распоряжаетесь заработанными деньгами. Тогда через какое-то время у вас появятся средства, чтобы нанять и поставить на свое место подходящего человека.

А дальше включается человеческий фактор! Потому что с данного момента только от этого человека полностью зависит, как дальше будет развиваться ваш бизнес.

Страшно же – аж жуть!

Если вы решили попытаться себя в мире еды, вам нужно научиться тиражировать свой собственный бизнес. Без этого никак.

Потому что сначала – продукт и его качество. А потом:

Тиражирование – делегирование – контроль.

Это единственный путь к процветанию.

Что означает тиражирование в нашей сфере?

Это обучение людей способности воспроизводить ваш продукт без снижения качества.

И вам этого никак не избежать, если вы хотите развиваться и не умереть от переутомления на кухне или за стойкой. Правильнее всего будет сразу строить свое дело с учетом последующего тиражирования.

Значит, так и будем делать.

Вторая часть этой книги будет целиком и полностью посвящена именно тиражированию.

Я дам вам полную раскладку на одно простое и достойное меню небольшого кафе. Полную, повторяю, раскладку: начиная от приготовления основных блюд и заканчивая хранением заготовок к ним. Берите в руки книгу и открывайте русское кафе в любой точке мира.

Именно по этим моим инструкциям вы сможете толково и четко обучать всех ваших работников: и новых, и старых. Да и сами вы по моим инструкциям легко выстроите безупречную логику работы вашего кафе.

Я научу вас тому, что надо делать, чтобы гарантированно не пойти ко дну, а работать стабильно и спокойно.

Есть масса вариантов развития событий.

Главное – это ваше желание делать вкусную еду для людей и совершенствоваться в этом каждый день.

И это тоже одно из самых важных правил игры.

Даже если эта работа для вас лишь способ заработать немного денег в студенческие годы, делайте ее достойно.

Если же эта работа – вся ваша жизнь, совершенствуйтесь каждый божий день.

И даже если вы будете готовить и продавать один лишь морковный пирог, пусть ваш пирог будет лучшим в мире.

Чтобы люди возвращались за ним именно к вам.

Так это должно работать. И только так.

Про разделение потоков

Сеять разумное-доброе-вечное я начну, пожалуй, с главного правила общепита: Правила Разделения Потоков.

И вот если вы его не осилите, то прочь из профессии. Вам не только кафе открывать не стоит, вам и в посудомойки подаваться грешно и преступно.

Самое главное место на кухне – это плита и вытяжка над ней (и об этом мы поговорим позже, когда пойдем помещение подбирать). В обе стороны от этого центра вашей вселенной идет движение двух основных рабочих потоков внутри любого заведения общепита.

В первую очередь, вы сами должны это знать и понимать. И научить всех вдоль этих потоков перемещаться безукоризненно.

Хоть стрелки на полу и стенах рисуйте.

Правила работы с четким разделением потоков внутри вашего конкретного заведения вы должны подробно разъяснять всем вновь прибывшим работникам сразу, в первый же рабочий день.

А еще лучше – распечатать в бумажном виде и вручить в виде инструкции для домашнего заучивания. Не ждите от сотрудников, что они сами это поймут.

Никто не знает ничего.

Даже повара с регалиями давно забыли, что к чему на самом деле и как эти винтики крутиться обязаны. Поэтому танцуйте опять от того, что никто ничего не знает и не умеет, и сразу учите правильно, прямо с порога.

Так вот, таких потоков всего два.

Назовем их условно – чистый и грязный.

Чистый поток начинается на кухне, в том месте, где должна быть практически стерильная чистота. И оттуда в виде готовой продукции выходит в зал напрямиком к посетителю.

Грязный поток начинается от входных дверей (или с веранды, при ее наличии) и через зал идет прямо на мойку с грязной посудой.

И теперь главное правило:

Эти потоки не должны пересекаться.

Если вы проектируете заведение с нуля, сами стройте потоки непересекающимися и удобными с точки зрения логистики. Если же уже спланировано как есть – пилите окно на мойку, отделяйте раздачу, отделяйте мойку перегородкой – в общем, проявляйте армейскую смекалку, и будет вам счастье.

Это же так просто и понятно.

Повара обязаны соблюдать чистоту внутри рабочего пространства, чистым фартуком отделяя комплект поварской одежды (в котором повар не только работает, но и в туалет выходит, между прочим) от продуктов, с которыми работает. То есть, выходя в зал и в туалет, в любое место, где есть вероятность пересечься с грязным потоком, —

Повар обязан снять фартук, выходя из кухни.

Табличка

Выходя с кухни – сними фартук!

В ответственность поваров входит недопущение грязного потока в кухню. И того, что идет из зала, и того, что приходит с другой стороны.

Например, поступление продуктов.

У вас должно быть место для хранения ящиков и коробок с ЗАПЕЧАТАННЫМИ продуктами, отделенное от кухни. Сухая кладовая.

Все, что поступает в кухню и тем более хранится в холодильниках, должно быть вымыто и высушено.

Да! Банки – с мылом, овощи – начисто. Никаких коробок и упаковки извне (про мясо и рыбу поговорим позже, там другие правила). Внутри чистого пространства впускаем только то, в чьей чистоте собственноручно убедились. Простые же правила, ребята?

Точно так же верхняя одежда персонала не должна попадать никоим образом в зону чистого потока и уж тем более храниться в одном шкафу с чистой формой и фартуками.

Табличка на холодильник

Всё, что попадает в холодильник, должно быть вымыто и маркировано!

Табличка для раздевалки

Внимательно следите, чтобы чистая рабочая одежда не пересекалась с той, в которой вы пришли с улицы

Если у вас повара не имеют сменных комплектов одежды и, того хуже, носят стирать рабочую одежду домой, где котики и коклюш, то вы – жлобы и марамои. И обязательно очень быстро засретесь по самые уши. И как кафе сдохнете. Без исключений.

Я помню один ресторан в Питере, где в раздевалке персонала пахло, как в матросском кубрике, а у меня папа – военный и мама в мореходке работала, я этот казарменный запах с детства не перевариваю. Так вот, если у вас персонал работает по 12 часов возле раскочегаренных плит, а у вас нет для сотрудников душа и чистой сменной рабочей одежды, то и у вас будет так же пахнуть.

А для места, где готовят еду, это недопустимо.

Иметь два отдельных шкафа, десяток лишних плечиков и стиральную машинку – это очень небольшая плата за порядок в танковых войсках.

В конце смены повара должны снять рабочую одежду, кинуть ее в корзину и идти отдыхать и жить своей жизнью, а не подсакивать в 4 часа ночи в холодном поту от кошмара, что форму забыли из машинки достать.

Понятно?

Человек отработал смену, хорошо сделал свою работу. И там, за дверью, у него не должна болеть голова о спецодежде.

Заступая на смену, он должен достать чистый комплект из шкафчика. Все остальное – забота исключительно работодателя, который обязан обеспечить работнику достойные условия труда.

А если вы спихнете это на других (мол, они не перетрутся) или начнете экономить 10 рублей на стирке, то у вас персонал всегда будет ходить чумазый.

Я первая, увидев это, к вам никогда больше не вернусь.

Ладно, можно забыть про сушилку. Эту громадину не везде засунешь. Но обычную стиральную машину можно хоть в туалете персонала пристроить.

Стирка спецодежды должна входить в рабочие обязанности одного человека. Пока уборщица (да, это может делать она) в конце смены отмывает зал – машинка крутится. Вынула из машинки – встряхнула робу – повесила на плечики в проветриваемый шкаф для рабочей одежды. Все. Проще некуда. Не успевает сохнуть – покупайте одежду из другого материала. Это очень простая, но самая важная задача, которую можно и нужно решить в одну из первых очередей!

Теперь про грязный... Ну пардон, пусть будет культурно и корректно: не грязный, а внешний поток.

Возьмите за аксиому, что официанты и помощники официантов работают на внешней территории. Фартук у них скорее для антуража. Официант в фартуке свободно перемещается по залу и по веранде. Но вот на кухню во внешнем фартуке официант заходить не должен! Официантам вообще на кухне делать нечего. И лишняя толкотня, и пересечение потоков.

По возможности, это надо учесть, и присутствие официантов на кухне исключить. Категорически.

Поэтому.

Выносите раздачу так, чтобы официанты могли забирать заказ, не входя в кухню, – и жить вам всем станет в два раза легче, я обещаю.

Дальше. Вот прямо проговаривайте всем работникам по приходу и раз в неделю: никто не должен ходить в фартуках на помойку, в туалет или на улицу покурить – ни повара, ни официанты, ни посудомойки, ни бармены. Потому что это днице же! Это за гранью добра и зла. Если у вас повар на улице в фартуке стоит курит или официант из туалета в фартуке выходит – сливайте их при первой же возможности. Гигиена – она в голове, а таким уже ничего не поможет. И такие вас обязательно подставят, продав клиенту прокисший суп или заразив группу туристов шигеллезом (или эшерихиозом).

Вы должны и сами осознавать зону ответственности при производстве продуктов питания, и научить этому всех, с кем хотите работать.

Табличка

Соблюдайте правила потоков

Еще открою Америку – вся посуда на кухню должна поступать только в чистом виде из мойки. Никаких тарелок из зала!

Никогда.

Даже так – НИКОГДА.

Тату себе на лбу набейте.

Как угодно разделяйте потоки с учетом «новых знаний». Хоть с помощью тележек для сбора посуды, хоть столом отделяйте. Вы теперь понимаете: главное – это правила чистого и грязного, внутреннего и внешнего.

Вперед))

Но готовьтесь прочитать еще много обидных вещей в этой книжке. Уже на второй странице я поняла, что значка «18+» не избежать, а еще через пару глав, чувствую, и целлофан потребуется.

Ну не умею я по-другому. С чего-то весь мир решил, что Оксана Валерьевна добрая. Фигушки вам! Щедрая – да, этого не отнять. А с сотрудниками на такой работе по-доброму никак нельзя. Только с посетителями.

Я, как придется, называю тех, кто будет есть в вашем ресторане: гости, посетители, клиенты. Какая, собственно, разница? Был у нас в ресторане один охранник, так тот раньше в психушке санитаром работал. Очень на него директор ресторана обижался за то, что он всех приходящих пациентами называл.

Так что не придирайтесь к словам. Следите за мыслью.

Глава 2. Подготовительные работы

Точнее, подготовительные шаги.

Я думаю, что с пониманием правила потоков вам уже стало гораздо легче осознать, что, в принципе, сложного в этом ничего нет, и справиться с соблюдением этих правил вам будет достаточно легко.

Самое главное – понимание того, как это должно быть устроено.

И что, собственно, такое – сервис, который вы продаете. Это основа и самое зерно.

А дальше дорога понятна. Помещение и меню.

И тут тоже есть нюансы, учитывая которые, вы будете гораздо проще и непринужденнее двигаться дальше.

Про поиск помещения

Итак, вы все-таки решили (как бы я вас ни стращала) открыть свою личную кофейню, кафе с горячей едой или даже ресторан. И начинаете подыскивать себе помещение, где хотели бы развернуться. Вариантов у вас на самом деле два. Либо искать неприиспособленное помещение и приспособлять его под ваши нужды, либо искать уже работающее или работавшее как кафе (и т. д.) помещение. По правде говоря, под такую точку можно приспособить любое помещение. И любой закуток. Главное – ваше желание.

Но!

Вы должны понимать, что

каждая ступенька, ведущая в ваше заведение, уменьшает его привлекательность как минимум на 10 %.

Это – факт. Какой бы хорошей ни была ваша еда, если путь к ней лежит по крутой лестнице, то человек лишней раз подумает, есть ли смысл ползти наверх за этим пирожком. Особенно молодая мать с коляской или старушка с палочкой. И вы ничего с этим не сможете сделать, хоть лоб себе расшибите.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.me/ru/putan_oksana/pravila-kuhni-bibliya-obschepita-ideal-naaya-model-restorannogo-biznesa-kniga_1-teoriya

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)