

# ДЕЛА КУХОННЫЕ

Открывая предприятия общественного питания, владельцы задумываются об экономии инвестиций. Практически всегда. И, естественно, часто возникает вопрос – а на чем можно сэкономить при открытии ресторана? И, к сожалению, не менее частый ответ – на Кухне.



Алексей Кислов, генеральный директор компании RESTTEAM, г. Москва

– Этот ответ дают рестораторы сами себе – основное внимание уделяя залу и бару. А пытаются сэкономить буквально на всем:

1. на площади, оставляемой под кухню;
2. на заказе капитального оборудования: берут, что подешевле, в ущерб качеству и здравому смыслу;
3. на закупках малоценного оборудования, особенно экономят на гастроемкостях;
4. на гигиене поваров: ставят меньше раковин для мытья рук, чем требуется, и забывают про душ для персонала.

В итоге вся эта экономия приводит к большим потерям либо на качестве блюд, либо на скорости работы поваров. И то, и другое приводит к потере гостей.

Конечно, наши старые советские нормы распределения площадей ресторана в настоящее время не актуальны, но совершенно определенно могу сказать, что площадь производственных помещений в ресторане или кафе должна быть 35-40% от общей площади ресторана. В этом случае кухня сможет обеспечить быструю и качественную отдачу блюд. И хватит места для организации грамотной системы товародвижения.

## ОБОРУДОВАНИЕ

Капитальное оборудование кухни, холодильное и тепловое оборудование, оборудование для обработки продуктов – должно быть качественным. А дешево и хорошо не бывает. Сейчас стало популярным покупать отечественное оборудование с китайской начинкой. Симбиоз крайне опасный, так как именно китай-

ская начинка и является бомбой замедленного действия. Пример: индукционная 4-х конфорочная плита российского производства, с китайскими комплектующими, стоит примерно 100 000 рублей, иностранный аналог (Италия, Финляндия, Германия) будет стоить минимум в 2,5 раза дороже. Но при этом буквально через полгода после покупки дешевой плиты, например в пятницу вечером, когда в зале полная посадка, эта экономия выйдет вам не просто «боком», а гораздо более пикантным местом, и все по причине выхода из строя плиты, на которой изначально сэкономили.

Экономия на гастроемкостях приводит к тому, что повара на кухне вынуждены хранить продукты в одноразовой таре – не пригодной для хранения в силу своей хрупкости. Или в таре из непищевого пластика, в котором уровень формальдегидов зашкаливает. И на таком хранении рестораторы теряют денег гораздо больше, чем на покупке профессионального малоценного оборудования.

Без достаточного количества рукомойников (желательно бедренного или ножного привода) повара не имеют возможности мыть руки с необходимой частотой. А это в свою очередь приводит к повышению риска биологического заражения готовых блюд. Если говорить простым языком, в кишечнике у гостей появляется больше паразитов, а число пищевых отравлений с разными исходами растет.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИЛИ ЭКОНОМИЯ?

Я привел в пример только малую часть того, на чем обычно

экономят в части производства на предприятиях общественного питания. А на самом деле экономить надо не на орудиях труда поваров и размерах производственных помещений, а на уменьшении потерь, связанных с товародвижением на кухне. То есть выстроить систему эффективной работы кухни.

Необходимо правильно заказывать продукты, правильно их принимать, хранить и использовать. Не давать блюдам умирать на «окне» раздачи и вести своевременный учет, как продуктов, так и самой системы товародвижения. Ну и как апофеоз – соблюдать санитарные нормы и правила безопасности работы поваров.

## ЗАКАЗ ПРОДУКТОВ

Начнем с правильного заказа. А точнее с неправильности составления заказов продуктов на кухню. Неправильный может привести к пере- или недозаказу. Возьмете слишком много – не успеете проработать до истечения срока годности. Это приведет к списанию продуктов. Слишком мало – появится Стоп-лист, не сможете выполнить заказ гостя. В обоих случаях просто потеряете деньги.

Есть еще одна опасность при заказе продуктов поставщикам – получение от них нестандартных позиций и бонусов. Под нестандартными позициями мы подразумеваем продукты не утвержденного производителя или в большей упаковке, чем обычно получаем. Согласие принять нестандартную позицию вместо той, которая была проработана шеф-поваром и включена в рецептуру блюда, означает согласие принять риск по качеству и вкусу. А получение продукта пусть и утвержденного, но в большей таре

приводит к увеличению списания. Пример: вы закупаете куриное филе, замороженное в брикетах по 10 кг, а тут вам по какой-то причине пришли брикеты по 20 кг. Что делать? В таком случае либо на складе половинят брикет (что запрещено СанПиНом), либо размораживают весь брикет, 10 кг пускают в обработку, а оставшиеся 10 кг обратно замораживают. Повторная заморозка приводит к ухудшению качества филе, после тепловой обработки оно становится сухим и жестким.

Приняв продукт, не используемый для приготовления блюд в меню, в качестве рекламы или «бонуса» от поставщика, вы переместите его на склад. Там он будет храниться до тех пор, пока шеф-повар не придумает, что с этим продуктом делать, а это может привести к порче бонусного продукта и, как следствие, к перекрестному заражению других продуктов, находящихся в постоянной ротации.

Для оптимизации процесса заказа продуктов можно использовать несколько несложных инструментов:

- Нормы продаж;
- Лист утвержденной продукции;
- Лист заготовки;
- График разморозки;
- Бланк заказа на склад.

## НОРМЫ ПРОДАЖ

Нормы продаж в ресторане рассчитываются для того, чтобы избежать как переказа, так и Стоп-листа. Для правильного заказа поставщикам считаются нормы продаж по каждой позиции сырья, в зависимости от тех блюд, куда входит этот вид сырья.

Нормы продаж рассчитываются на каждый день недели индивидуально. Это связано с тем, что ▶

ТАБЛИЦА 1: ЛИСТ УТВЕРЖДЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

КОД	Название	Описание	Вес упаковки	Расход (норма продаж от поставки до поставки)	Производитель	Поставщик	Цена



ТАБЛИЦА 2: ЛИСТ ЗАГОТОВКИ

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОДУКТА	СРОК РЕАЛИЗАЦИИ	ЕДИНИЦА ИЗМ.	ПОНЕДЕЛЬНИК			ВТОРНИК		
			ОСТАТОК	НОРМА	ЗАГ	ОСТАТОК	НОРМА	ЗАГ
Рис отв.д./суши п/ф	24	кг						
водоросли Нори	24	кг						
Васаби п/ф	24	кг						
Огурцы очищ.	12	кг						
Авокадо очищ.	12	кг						
Морковь очищ.	12	кг						
Икра летучей рыбы	120	кг						
Масаго размороженная								
Окорочка копченые пер.	48	кг						

проходимость ресторана может меняться в зависимости от дня недели. Для того, чтобы наиболее точно рассчитать нормы продаж, возьмите отчеты по продажам за двухмесячный период и высчитайте средние продажи продуктов по каждому дню недели.

Для того, чтобы рассчитать нормы продаж, используйте отчеты по продажам блюд (позволяют увидеть количество продаваемых блюд) и вес брутто закладываемого сырья по технологическим картам блюд. В результате норма продаж по одному виду сырья (идущему в одно блюдо) на один день недели будет выглядеть так:

**Пример:**  
 НП для стриплоина на понедельник  
 $(5+7+8+4+7+8+9)/7 = 7+10\%$   
 (коэффициент форс-мажора) = 8

Продажи стриплоина за 7 дней  
 8X0,6 кг (вес брутто) = 4,8 кг сырья

Если требуется посчитать необходимое количество сырья, идущего в разные блюда, то схема расчета остается той же самой, только после получения веса сырья по каждому блюду, необходимо суммировать общий вес.

И далее заказ рассчитывается по формуле:  
 Срок хранения X Норма продаж - Остатки = Заказ

ЛИСТ УТВЕРЖДЕННОЙ ПРОДУКЦИИ (табл. 1)  
 Лист утвержденных продуктов - необходим для того, чтобы заказ продуктов поставщикам включал только те позиции, которые утверждены шеф-поваром для использования при приготовлении блюд.

Один из самых важных столбцов в этом документе - Органолептическое описание заказываемого продукта. Что напишете, то и привезет поставщик и примет ваш кладовщик.

ТАБЛИЦА 3: ГРАФИК РАЗМОРОЗКИ

График разморозки сырья	
Наименование продукта	Время разморозки
Свиная шея блок 4,5 кг	30 часов
Куриное филе блок 10 кг	28 часов

ЛИСТ ЗАГОТОВКИ

Лист заготовки - еще один инструмент, позволяющий вам сделать заказ на склад корректно. Обращаем ваше внимание, что наиболее эффективно этот документ работает при системе работы «Поставщик - Склад - Кухня». Под словом «склад» мы подразумеваем именно отдельный департамент в ресторане, куда оприходуется получаемый от поставщика товар, а уже потом, в ежедневном режиме товар списывается на подразделение Кухня. Такая система работы позволяет уменьшить перезатоваривание станций на кухне. Что, в свою очередь, уменьшит списания продуктов и увеличит срок службы холодильного оборудования.

Так вот, лист заготовки требуется, в первую очередь, для расчета

необходимого количества полуфабрикатов на каждый день работы кухни. Ну а как следствие, помогает сделать заказ на склад ресторана точным.

Норма продаж заготовки (приготовления полуфабрикатов) рассчитывается на каждый день недели. По той же схеме, что и расчет норм продаж по сырью. Только вместо веса брутто, берется вес нетто.

Выглядеть лист заготовки может как Таблица 2.

ГРАФИК РАЗМОРОЗКИ

Это список используемого в ресторане сырья, получаемого в замороженном виде с проставленными сроками его разморозки.

Он необходим для того, чтобы учесть сроки разморозки при за-

казе и не использовать для дефростации способы, ухудшающие качество продукта (на рабочем столе при комнатной температуре, в микроволновке, под струей воды).

Запомните! Размораживать мясо, рыбу и птицу необходимо исключительно в холодильной камере или холодильном шкафу при температуре не выше +4,4°C.

БЛАНК ЗАКАЗА

Ну и наконец Бланк заказа на склад. Это просто перечень продуктов с проставленным количеством заказа в штуках, кг или иной мере. Удобный инструмент для оптимизации самого процесса заказа.

Используя все эти инструменты, вы можете быстро выстроить систему работы кухни не только простую и понятную, но и крайне эффективную. Проконтролируйте весь процесс и попробуйте сосчитать, сколько будет сэкономлено уже в первый же месяц такой работы. Вы будете приятно удивлены. ■



## Cook&Chill и Finishing®

повышает эффективность и минимизирует стресс

- Cook & Chill и Finishing® - процессы приготовления блюда и сервировки уже не связаны друг с другом по времени:
1. Готовим блюдо методом Cook & Chill в аппарате SelfCooking Center® whiteefficiency® или VarioCooking Center® whiteefficiency®
  2. В кратчайшее время подвергаем блюдо шоковой заморозке: в продукте сохраняются все минералы, витамины и питательные вещества. В этом состоянии блюда могут храниться до трех дней без необходимости дополнительного консервирования.
  3. Сервируем блюдо на тарелке.
  4. Непосредственно перед подачей - обработка в SelfCooking Center® whiteefficiency®.
- Даже небольшие кухни с малым набором оборудования смогут обслужить в кратчайшее время большое число гостей.

1-4 октября 2013  
 Крокус Экспо  
**ПИР**  
 Наш стенд:  
 3D40  
 15 ЗАЛ



ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ.  
 РЕГИСТРАЦИЯ ПО ТЕЛ. +7 (495) 640 63 38  
 И НА САЙТЕ WWW.RATIONAL-ONLINE.RU

на правах рекламы