

ИВАН ШИШКИН



Бессистемное руководство
повара с рецептами
и эскизами татуировок

Иван Шишкин
Под фартуком.
Бессистемное руководство
повара с рецептами и
эскизами татуировок

*Текст книги предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68291738*

*Под фартуком. Бессистемное руководство повара с рецептами и эскизами татуировок: Индивидуум Принт; Москва; 2020
ISBN 978-5-6040721-8-9*

Аннотация

Иван Шишкин – один из основателей и идеолог кухни московского ресторана Delicatessen. Десять лет назад он начал печь хлеб и готовить обеды в складчину. Сегодня он неоднократный участник фестиваля Omnivore, движущая сила ресторанных проектов в России и на Украине, автор книги «Съедобное несъедобное» и курса лекций о еде в собственном кафе «Юность».

«Под фартуком. Бессистемное руководство повара с рецептами и эскизами татуировок» – компендиум знаний и представлений Шишкина о том, как устроена жизнь повара, как выглядит работа ресторана снаружи и изнутри: что такое вкусная

еда и как ее придумывать, как обращаться с ножами и плитами, сколько ингредиентов должно быть в тарелке и как планировать экономику своего заведения, чтобы не прогореть. Редактор книги – Роман Лошманов, главный редактор сайта «Еда.ру», иллюстратор – совладелец Delicatessen Евгений Самолетов, чьи рисунки на бирдекелях стали визитной карточкой места.

Содержание

Кто я такой	6
Манифест шефа	10
Знания	14
Зачем готовить еду	14
Что такое вкусная еда	22
Как открыть ресторан с нуля	28
Где учиться на повара – и стоит ли это делать	36
Может ли повар стать богачом	41
Закончится ли эйфория от поваров	45
Конец ознакомительного фрагмента.	48

Иван Шишкин

Под фартуком

Бессистемное руководство

повара с рецептами и

эскизами татуировок

Издание 2-е, исправленное

и дополненное

* * *

© Иван Шишкин, 2019

© ООО «Индивидуум Принт», 2019

Кто я такой

Когда мне было пять лет, я помогал бабушке на кухне. Месил тесто для пирогов. То самое, «хрущевское». Тогда она сказала мне: «Какой молодец, видать, поваром станешь!» В одной из моих детских книжек был нарисован повар. Румяный клоун в белом колпаке улегся на развороте, весь в муке и со скалкой. Образ, бесконечно далекий от мужественного водителя мусорной машины. Я прошептал себе под нос: «Повар – нет!»

Спустя лет десять я готовил в русской печи пшеничную кашу с брюквой на большую и веселую компанию. Деревенский дом моего дальнего родственника был выстроен рядом с территорией заброшенного коровника. Метр черного перегноя родил невероятные овощи, одновременно гигантские и удивительно вкусные. Брюква с пушечное ядро, морковь толщиной с руку, тыква с автомобиль. Помимо этого – безумие бобовых и зелени. Я собрал довольно странную начинку, но каша в ведерном чугушке получилась отменной. Вечеринка удалась. В тот вечер второй раз в жизни мне напророчили дорогу в повара. А ведь в голове я уже выстроил свою карьеру ученого-химика. Однажды я едва не разнес квартиру взрывом, обжег глаза и повредил руки. Это было страшно, но занимательно. И, хотя сейчас химия находит себе мирную роль в современной кухне, тогда я был слишком высокоче-

рен, чтобы выбрать путь повара.

С тех пор я поменял горсть профессий и в каждой был счастлив и даже, наверное, успешен. И всегда готовил. На «картошке» работал в кухонной бригаде, в походах варил кашу из самодельных сублимированных продуктов, делал на лабораторном оборудовании классный самогон и перцовку, замораживал жидким азотом опасное мороженое из пива с водкой и подавал его на вафельном тортике. Ловил кур и запекал, обмазав глиной, в летней школе по химии и математике, косил маслята на опушках в Финляндии, коптил рыбу на Селигере и готовил гуляш для соседей в здоровом котелке на заднем дворе своего дома в Баварии. Ну и знакомился с шефами приличных заграничных ресторанов, путешествуя по работе. Сам не знал тогда еще – зачем.

Время шло, мне уже исполнилось тридцать пять, когда мой товарищ пришел ко мне в гости со словами: «Ты же хорошо готовишь, давай кормить людей. Можно сделать нелегальный подпольный ресторан». Это была ловушка, хоть тогда и неосознанная. Между «хорошо готовлю» и рестораном лежит галактическая дистанция. Но это сегодня я отговариваю молодых коллег, которые пытаются оказаться на кухне моих ресторанов, быстро научиться всему и однажды утром проснуться знаменитыми шефами. Говорю им: «Забудь, не надо, зачем это тебе!» Тогда же я сам не мог устоять. Такой соблазн – взяться за что-то одновременно новое и хорошо известное. Я же хорошо готовил! И тут все завертелось. Обе-

ды в складчину, частные вечеринки со странной едой, разговоры и мечты, а между делом – практика, чтение, разговоры и – хлеб, хлеб, хлеб. Я пек ежедневно, как будто от этого зависела моя жизнь. В каком-то смысле это оказалось правдой. Я принес в редакцию, где работал в тот момент, свой хлеб и свою ветчину. В обед зам главного, набив рот, не очень четко, но достаточно внятно произнес: «Кто-то занимается не своим делом». Я принял это на свой счет. Я прожужжал друзьям все уши о своей страсти, и в 2010 году мы открыли кафе Delicatessen. Позже мы пережили наш вагончик с едой «Дары природы» и микрозакусочную с сэндвичами «Бутербро», а недавно запустили кафе «Юность», которым управляет наша молодежная сборная.

Сейчас мне сорок пять, и моя повседневность разделена на две равные части – московскую и львовскую.

В Москве мы с партнерами командуем двумя небольшими ресторанами. Готовим и наливаем. Классические и необычные, простые и слишком запутанные коктейли встречаются на стойке с самой разной едой, противоречивой и комфортной одновременно. Мы всегда выкручиваем все ручки до упора. Мы делаем это хорошо. За восемь лет собралось немало выпускников, наших работников и учеников, которые прошли через школу Delicatessen и «Юности». Одни приобрели профессию, остались и до сих пор работают с нами, настоящие звезды. Другие пошли дальше, выше или глубже. С кем-то мы просто расстались друзьями. Кто-то

оказался дураком или негодяем, такие тоже бывают.

А во Львове, где я работаю уже четыре года с молодой и энергичной командой рестораторов! Fest, у нас в штате под три сотни поваров, и нам все мало. Растет новое талантливое и свободное поколение. Масштаб задач – умопомрачительный. От кофе до крафтового пива, от мегатонн свиных ребер к мировому господству.

Где бы я ни работал, ученики и коллеги – самая главная ценность моей профессии. Наравне с людьми, которые доверяют нам, едят у нас, пьют и уходят довольными. И главное – делают все это совершенно добровольно. Возможно, потому что мы пытаемся дать больше, чем от нас ждут. Эта книга о том, «как стали делать», что мной движет, как, я считаю, должно быть правильно – и вообще что у повара под фартуком.

Манифест шефа

Учись, работая. Практику не заменить никакими тренингами или лекциями. Каждый повар должен порезаться и обжечься, и не по одному разу: зато потом будете удивлять знакомых, ловко нарезая луковицу и подкидывая блины на сковороде. Хорошо бы освоить еще несколько трюков, чтобы выделяться из толпы, хотя, если честно, далеко не все повара всерьез хорошо владеют инструментом.

Учись, читая. Есть буквально несколько приличных профессиональных журналов, достойные тщательного регулярного изучения, и примерно три сотни кулинарных или около того книг, которые нужно прочитать каждому. В основном они на английском и французском языках, так что вывод: шеф без знания языков неполноценен. Хорошо бы еще, конечно, химию и биологию тоже знать.

Безжалостно меняй команду, если чувствуешь отсутствие поддержки. Личная верность на кухне не менее важна, чем профессиональные навыки. Надо всегда помнить, что незаменимых людей на самом деле не бывает, а в крайнем случае все можно сделать самостоятельно, включая мытье посуды. Многие так и делают, это не позорно и очень бодрит.

Шеф на кухне ресторана всегда одинок и уязвим, какой бы властью он ни обладал. Даже самый последний за-

готовщик может с легкостью руинировать всю подачу своей небрежностью – а сотрудников в ресторане зачастую несколько десятков. Чем выше статус повара, тем выше цена его ошибки. Риск огромен: никогда не знаешь, откуда ждать подвоха.

Профессия повара – это один из самых неверных путей стать миллионером. С пониманием этого свыкаешься довольно быстро – что сразу настраивает на конструктивный лад. Ежедневная работа на кухне, придумывание новой еды, пробы и проработки создают утомительную, но умиротворяющую рутину.

«Не есть после шести» – не для повара. Во время работы мозг включает защитный барьер – и на кухне есть не хочется, к тому же за день много всего попробуешься. Каждая следующая тарелка на раздаче – это всего лишь работа, и домой почти всегда приходишь голодным.

Всегда общайся с людьми, которые едят твою еду. Между шутками и прибаутками можно выяснить много для себя интересного. Это и адреналин, и удовольствие, источник сомнений, страхов и одновременно уверенности в себе и своих людях. И еще я всегда требую от гостей, чтобы еда не оставалась на тарелке. Стараюсь делать это вежливо, они смеются, но на всякий случай доедают.

Кратчайший путь к потребителю – шашлычная на улице: мгновенная обратная связь, диалог, открытая, голая кухня. Незаменимый, ценнейший коммуникацион-

ный практикум, а также школа быстрой и чистой работы на виду у всех. Будь моя воля, я заставлял бы всех поваров стажироваться в уличных ларьках. Кстати, практика в роли официантов тоже была бы очень полезна.

Любой хороший повар покрыт татуировками трех цветов. Это синяя сетка вен на ногах. Это белые шрамы на пальцах от порезов. Это красные пятна на руках от ожогов. Французский флаг, символ современной кулинарии. А для тех, кто хочет большего – эскизы на страницах этой книги.

Сколько ни тренируйся, сколько ни работай, будь ты хоть шеф шефов, от лука все равно будешь плакать.

А вообще, главное – чтобы всегда было весело. Ну и не жалеть заварки.



© 2014 The McGraw-Hill Companies
All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or by any information storage and retrieval system, without the prior written permission of The McGraw-Hill Companies, Inc.

Знания

Зачем готовить еду



FOOD
СДЕЛАЛ ИЗ
ОБЕЗЬЯНЫ
ЧЕЛОВЕКА

Что такое кулинария? Это процесс приготовления еды из сырых, необработанных продуктов с использованием термобработки и без нее. Технология превращения продуктов растительного, животного и минерального происхождения в пищу, вкусную и столь необходимую для существования человека.

Кто-то обязательно скажет: «Обезьяна тоже готовит себе еду – она чистит банан. Слон раскалывает сладкие плоды, а белочка выковыривает орешек из скорлупы». Но это скорее добыча еды, распаковка. И еще важно, что человек полностью приготавливает еду заранее, до того, как ее съесть: он не просто создает кусок еды, а организывает процесс ее поедания, трапезу. Готовить – значит делать еду заранее и съесть то, что получил.

Сейчас я совершенно волюнтаристски обозначу несколько критических точек развития кулинарии, которые повлияли на развитие человеческой цивилизации в целом.

Есть гипотеза о том, что навык использования огня повлиял на появление человека как вида. В ней масса слабых мест, она не доказана в нюансах, но, похоже, значительная доля правды в ней есть. Ученые считают, что этот навык развивался в течение многих сотен тысяч лет, первые свидетельства применения огня относятся ко времени около 1,5 млн лет назад, а уже 250 000 лет назад он был уже повсеместно распространен. То, что люди, которые как раз становились

Номо sapiens, смогли есть термически обработанную еду, да-
ло им гораздо больше энергетических веществ и сэкономи-
ло время на сам процесс питания. Их мозг получил время и
энергию на развитие, они смогли безопасно жить на земле,
а не перемещаться по деревьям, таким образом, они стали
жить более плотными семьями, более оформленным социу-
мом. И даже чисто биологически человек эволюционировал:
размер челюстей уменьшился, головной мозг, напротив, уве-
личился, центр тяжести тела переместился, что способство-
вало прямохождению, и желудочно-кишечный тракт также
претерпел изменения, заметно укоротился и приспособился
к перевариванию термически обработанной пищи, как жи-
вотной, так и растительной.

Использование огня позволило сделать еду не только бо-
лее полноценной, но и более безопасной – тут и банальная
дезинфекция, и уничтожение паразитов, и расщепление раз-
личных токсинов, что сделало множество продуктов съедоб-
ными. Есть же масса растений, которые в сыром виде ядови-
ты (например, корень маниока или множество разновидно-
стей фасоли), а в приготовленном – служат весьма ценным
источником полезных веществ.

Что бы ни говорил нам Энгельс, не труд, а, возможно,
именно кулинария сделала из обезьяны человека. Получает-
ся, мы готовим для того, чтобы быть и оставаться людьми.

Несмотря на то что потом произошло громадное коли-
чество разнообразных событий, начиная от приручения до-

машного скота и заканчивая появлением различных культур и расселением человека по миру, следующей критической точкой я считаю появление хлебопечения. Около 10 000 лет назад люди научились собирать крахмалистые зерна, растереть их камушком о камушек, получать из них грубую муку, смешивать ее с водой и делать лепешки.

Поразительно, как одно такое малое движение смогло сместить целый цивилизационный поезд на другие рельсы. Да, можно пожевать спелый колосок пшеницы или пророщенные зерна и даже получить из них некоторые ценные вещества. Но ценность любых колосков или зернышек по сравнению с хлебом просто ничтожна. Я уже не говорю про современный высокотехнологичный хлеб, богатый текстурами и ароматами, но даже если взять примитивную лепешку из дикой пшеницы-однозернянки, смешанной с водой, заквашенной естественным образом и испеченной на камушке, – она же так вкусна!

Люди постепенно учились использовать стихийный мир бактерий и ферментировать разные продукты, в том числе эту кашу из муки и воды. И тот факт, что хлеб оказался вкусным и полноценным, подтолкнул людей к тому, чтобы не только собирать зрелые колосья, но и специально их выращивать. Так появилось сельское хозяйство. Оно в свою очередь породило класс людей, которые кормили население, – а остальные получили свободное от добычи еды время и стали заниматься чем-то другим: появилось социальное рассло-

ение, возникли профессии. Понятно, что это процесс не линейный и не происходит из одной лепешечки, но тем не менее. Ведь очень важно и то, что хлеб – абсолютно рукотворный продукт. Можно поесть жареного мяса животного, в которое случайно ударила, например, молния или которое сгорело во время лесного пожара. Наверное, можно даже как-то совершенно случайным образом попробовать кислого молока. Но хлеб требует целенаправленных манипуляций, которые создают совершенно новый продукт. Его мог сделать только очень изощренный ум, который активно работал над тем, чтобы получить более ценную еду.

Дальше был путь по инерции: люди пекли лепешки, выращивали коров, собирали молоко, делали сыр, выращивали виноград ради вина – все это в течение нескольких тысяч лет происходило без особенного прорыва. Распад средиземноморских империй тоже никак не ускорил процесс, а средневековье так вообще все затормозило. Потом люди стали больше путешествовать, транспортировать специи – и наконец Христофор Колумб доплыл до Америки и привез оттуда невиданные продукты.

Колумбов обмен – это третья критическая точка, сверхважная веха. Сейчас уже невозможно представить, как мы вообще могли жить без подсолнечника, помидоров и картофеля, но без Колумба не было бы также кофе в Сальвадоре, бананов в Эквадоре и апельсинов во Флориде.

Продовольственный обмен между Старым и Новым Све-

том создал современную кулинарию – и даже современные европейские национальные кухни. Они начали развиваться примерно в XVII–XVIII столетиях, и где-то к концу XIX века, века национализма, люди начали воспринимать определенную еду как способ своей артикулированной национальной идентичности. Еда и сейчас остается едва ли не основным, если не единственным фактором, через который люди себя идентифицируют как часть того или иного народа: мы готовим определенные блюда потому, что хотим оставаться самими собой и в этническом смысле. И тем более поразительным выглядит тот факт, что знаковые ингредиенты многих национальных кухонь появились в них именно в XIX веке, примерно в последней трети. Так что Колумба можно было бы назвать провозвестником грузинского кулинарного национализма. Или итальянского. Или белорусского.

На рубеже XIX–XX веков стали появляться связанные с кулинарией удивительные агрегаты, и четвертой критической точкой стало появление массового холодильного оборудования. Возможность сделать запас большого количества еды очень надолго, практически навсегда, коренным образом поменяла парадигму человеческого питания. Прежде всего, холодильники и морозильники породили современную систему быстрого питания, которая использует полуфабрикаты высокой степени готовности и безопасности. Но главное – они поменяли процесс принятия пищи.

Совместное поглощение еды – важный социальный акт,

который восходит, наверное, еще к пещерным временам, когда у людей не было возможности сохранить пищу надолго: ее надо было съесть именно тогда, когда она приготовлена. Все сели, одновременно поели – и таким образом племя или семья укреплялись. Современные технологии позволяют нам роскошь есть индивидуально и получать еду в любой удобный момент в любом удобном количестве. Приготовление еды как социальный акт потихоньку отмирает, но все же пока мы так или иначе готовим и едим еще и для того, чтобы быть вместе с другими людьми.

Скажу, наконец, почему вообще готовлю я – и почему делаю это в ресторане.

Вот пример: как человек наконец понимает, что он стал отцом. Еще буквально накануне вечером он думал: «Только бы детки были здоровыми, и пусть делают что хотят, веселятся, развлекаются, у них впереди вся жизнь». Он ложится спать, а с утра просыпается от мысли: «Я лучше знаю, что им надо!» Все, человек готов, он стал отцом. Так и осознание того, что ты знаешь, как приготовить еду, дает адреналиновое ощущение: ты знаешь что-то, чего другие могут не знать.

Кроме того, это способ реализации, адреналин миссии: когда готовишь в ресторане, ты в состоянии непрерывного бодрствования и ощущения того, что ты успешный и ловкий. Каждая тарелка, которая уходит в зал, – это моя самореализация. Каждое пустое блюдо, которое возвращается обратно на мойку, – молчаливая благодарность, мгновенный резуль-

тат твоего труда. Видеть тарелки, на которых ничего не осталось, понимать, что люди тебе доверяют, принимают из твоих рук то, что кладут себе в рот, – это состояние вызывает зависимость.

Что такое вкусная еда

С одной стороны, все относительно: «Тебе и горький хрен – малина, а мне и бланманже – полынь», – писал Козьма Прутков. Но с другой стороны, как бы дико это ни звучало, еда может быть объективно вкусной и объективно невкусной.

Вкусная еда – это еда, которая хорошо приготовлена. У каждого продукта свои стадии готовности, и когда они соединяются все вместе на тарелке, их кондиции должны совпадать. И формально, идеальная еда – та, где все ингредиенты приготовлены к одному сроку, возможно, отдельно, затем соединены в блюдо на пике своей кондиции и поданы. Технологически это кажется близким к невозможному, но на самом деле это уже не будущее, а практика. «Пик готовности», о котором я говорю, вполне можно описать – он касается степени температуры, мягкости, хруста, карамелизации, внутренней температуры, разжижения, расплавления, загущения, потемнения и так далее.

Но важно еще довести еду до требуемого вкуса. Когда повара сообщают друг другу инструкции, они постоянно говорят «готовить до готовности» или «довести до вкуса». Это кодовые слова, пониманию которых надо научиться, откалибровать свои рецепторы с командой, с которой ты работаешь, чтобы фраза «довести до вкуса» имела хоть какой-то

смысл. А иначе же непонятно, до какого доводить вкуса – до мыльного или до железистого. Это довольно тонкая материя, но все равно: можно примерно понимать, что такое нормально посоленный, нормально кислый, нормально сладкий продукт.

Да, без сомнения, существуют некоторые национальные особенности. Моя хорошая знакомая, американский кондитер, много лет работает в России и постоянно урезает количество сахара в своих американских рецептах – и все равно не урезала его до конца. Все, что она делает, на русский вкус невыносимо сладко, даже сейчас, когда она утверждает, что снизила количество сахара на треть.

Но даже очень сладкая еда не становится невкусной потому, что находится на более сладком полюсе, чем нам привычно. Не становится невкусной еда более кислая, чем нам бы хотелось. Вопрос, что такое вкусная еда, я задаю почти всем своим ученикам, и они, как правило, говорят: это сбалансированная еда. Когда я спрашиваю, что значит сбалансированная, они отвечают: когда в правильном соотношении находятся соль, перец, кислота и горечь – словом, все вкусовые характеристики. Тогда я напоминаю им, что если взять дерево и сбалансировать его, то получится бревно. А посмотрите на картинку Хокусая – он рисовал самые корявые деревья в мире, и они безумно красивые благодаря своей асимметричности.

Еда может быть вкусной в пределах довольно широкого

пространства и в очень полярных смыслах. Главное, – что она должна быть хорошо приготовлена, в ней должно быть что-то, что цепляет, у нее должен быть яркий вкус, а для этого можно выкручивать ручки до конца.

Если это жареное мясо, то пусть у него будет ярко выраженный вкус жареного мяса, я не боюсь даже подпалины на куске, она только сделает вкус мощнее. В кислом соусе должна четко прочитываться ощутимая кислинка. Если блюдо задумано соленым, оно должно быть нормально посолено. Повара часто боятся солить, точнее, пересолить. Всем ясно, соли должно быть в меру, иначе еда перестает быть комфортной, но соль должна чувствоваться. Хуже, когда повара солить не боятся, но не ощущают уровня солености. У нас был чудовищный конфликт с первым шефом *Delicatessen*: он постоянно что-то пересаливал. Мы ему говорили: «Владимир Игоревич, очень соленое», – на что он отвечал: «Ну что значит соленое? Яркое». И я боролся с желанием надеть ему кастрюлю с пересоленным супом на голову.

Точных количественных критериев по отношению к соли практически не существует, это вопрос калибровки вкуса. Они появляются, когда готовишь что-то в больших количествах. Если я засаливаю свиную ногу или бекон, у меня есть определенная пропорция соли, воды и мяса, и я понимаю, каким образом рассчитать эту пропорцию, чтобы получить гармоничный продукт. Потому что определенное содержание соли в мясе, тесте и каше или сахара в вине, конфе-

тах, помадке, сиропе и так далее эмпирически выверено. Это комфортный уровень того или иного вкуса, но измеряется он, повторю, на достаточно больших объемах. Однажды откалибровав процесс, ты можешь производить его без особенных сомнений – и все будет нормально. Картошка в «Макдоналдсе» всегда примерно одинаковая – почему? Потому что ее вкус откалиброван и производится она в очень большом количестве.

Я должен думать об интенсивности каждого отдельного вкуса каждого отдельного ингредиента, который я использую. Для меня всегда было удивительно, почему люди дома часто готовят невкусно. Потом я этот секрет раскрыл: люди не пробуют еду, когда готовят, не пробуют ее на каждой стадии и не пробуют перед тем, как подать. То же касается очень часто и профессиональных поваров.

Мать, которая готовит своим детям, калибрует свои рецепты относительно их вкусов. Они привыкают к определенному вкусу еды, и их нервная система не готова к очень большим скачкам, к слишком мощным сигналам. Так и повар должен калибровать свои рецепты относительно вкусов тех людей, которых он кормит. Вкусная еда – это еда, которая вкусна как тебе, так и другим людям. Повар должен знать, что надо его гостям, – он не может угадать на всех, но есть разумные рамки, в пределах которых блюдо можно оценить как вкусное. Если ты не можешь попробовать и оценить, вкусно или нет, тебе надо бежать из этой профессии.

Многие люди считают невкусной еду, которая им непривычна. Человек может сказать: «Я такое не ем» – по отношению к продукту, который он ни разу в жизни не пробовал. Но если он говорит это не в силу каких-то идеологических или медицинских ограничений, то он однозначно демонстрирует свою узость.

Сейчас повара сочетают друг с другом самые немыслимые продукты – и все это работает. В детстве я не мог представить, как китайцы могут есть мясо со сладкими соусами. Ерунда, думал я, это немыслимо! А в юности попробовал кисло-сладкую говядину – причем это было не азиатское блюдо, а еврейское – и был очень удивлен, что такое мясо оказалось невероятно вкусным.

Когда человек мне сообщает, что он балют даже в рот не возьмет, потому что это гадость, он отказывается от реально вкусной еды. Балют – это вареное утиное яйцо, в котором уже сформировался плод – с клювом, перьями и так далее. И это объективно хорошая еда, в ней нет ничего невкусного: все, кто любит утку или курицу и яйца, могут любить и балют. Его вкус – что-то среднее между вкусом птицы, птичьей печени и яйца. В нем нет ни одного оттенка, про который человек с закрытыми глазами сказал бы: «Отвратительно, ужасно, мерзко, скользко, металлическо, мыльно, зловонно, пересолено, твердо, не грызется». Если несколько миллионов, может быть, даже сотни миллионов человек это едят и находят что-то интересное, не странно ли ты вы-

глядишь, говоря, что это гадость? Может смутить разве что хруст клювика. «Ой, это нельзя есть, потому что там малыш лежит», – говорят те, кто считает это гадостью. Но он же вареный, все нормально! Он создан, чтобы его съели: в любом случае судьба птенца в этом яичке – вырасти, быть убитым и приготовленным. Будет гораздо хуже, если его выбросят, потому что яйцо испортится.

Как открыть ресторан с нуля



Сегодня энтузиасты в общественном питании – соль всей этой индустрии. Заметная часть ярких, интересных проек-

тов сделана людьми, которые раньше к ресторанному бизнесу отношения не имели. Но одно дело, – когда люди занимаются этим как хобби, и другое – когда они ставят на кон все и вкладываются по полной программе, что мне понятно и близко.

Сначала о первых, потому что это самый частый случай. Человек воодушевлен, всем его друзьям нравится, как он готовит, и друзья его поощряют: «Слушай, да тебе ресторан надо открывать. У тебя такой вкусный шашлык! Ты готовишь круче любого шеф-повара!» Человек преисполняется этой иллюзией и попадает в ловушку, всерьез полагая, что он что-то умеет. Но готовить дома и готовить в кафе или ресторане на потоке – это два совершенно разных занятия, единственное сходство которых в том, что результат твоей деятельности едят люди.

То же касается небольших стартапов, ремесленных, так сказать, лавочек. Пылкий энтузиазм, помноженный на разгильдяйство, необязательность и непонимание миссии ресторатора и шеф-повара, приводит к тому, что ценность таких проектов в глазах потребителя очень сильно падает. Все это выглядит как полчище абсолютно безалаберных и небеззлобных людей, которые готовят непонятно что непонятно-го качества в непонятных условиях (что небезопасно). На их отрицательный имидж работает и мир городских маркетов, всех этих поп-ап-мероприятий, на которых собирается некоторое количество ларьков, где пытаются кормить людей.

Эпизодичность, спорадическая активность – два-три раза в сезон – приводит к тому, что люди в принципе фиксируют свою деятельность как очень рваную и очень факультативную. Это подтачивает доверие к этому рынку в целом – и подрывает у самих этих людей ощущение обязательности, ежедневного рутинного труда, который и есть суть работы повара. Они потусовались, поготовили, может быть, даже заработали тысячу долларов – но это не бизнес и не профессия.

Первый мой совет человеку, который говорит, что хочет открыть ресторан: «Подумай, может быть, не надо?» В большинстве случаев – не надо. Но если без этого уже совершенно невозможно жить, то мой второй совет – надо все рассчитать.

Я далек от того, чтобы составлять детальные бизнес-планы. Базовая экономика ресторана рассчитывается карандашом на бумажке. Нюансов много, но они остаются деталями, которые лишь шлифуют картину. Нужно знать площадь ресторана, чтобы понять, сколько там будет людей, сколько нужно сотрудников, чтобы этих людей ежедневно накормить, во сколько все это обойдется, – и рассчитать, сколько на этом можно заработать. Расчеты простые и понятные.

Очень важно понимать, что даже если ты в расчетах очень хорош, все равно всего не учесть, и надо иметь значительный запас наличных денег на всевозможные стихийные бедствия, которые возникнут обязательно. Не бывает ресторана без прорванной трубы, газоэлектрических аварий и вывалившие-

гося из основания дома кирпича. Так что перед тем, как ввязываться в этот бизнес, нужно пересчитать деньги в карманах: если на непредвиденные расходы запаса нет, ресторан нельзя открывать ни в коем случае, потому что все закончится катастрофой. На моих глазах такое случалось несколько раз. Мои друзья и хорошие знакомые ввязывались в ресторанные истории и пожинали самые ужасные плоды: вплоть до того, что теряли деньги, друзей и семьи. У них не было средств на развитие бизнеса. А резерв нужен, чтобы поддерживать функционирование и платить людям зарплату, пока идея не раскроет свой потенциал и тебя заметят. Запас денег на полгода работы дает какой-то шанс, что ресторан в итоге выстрелит.

Построить ресторан и открыть в нем двери – это одна задача. А пригласить туда людей и в хорошем смысле этого слова заставить их есть, оставлять деньги и рекомендовать ресторан другим – совсем другая, и универсального способа ее решения не существует. Если один ресторан успешен, то совершенно не обязательно, что другой, почти такой же, окажется хотя бы близко столь же востребованным. Даже рестораны одной концепции, принадлежащие одним и тем же владельцам, сделанные в одном и том же формате, но находящиеся в квартале друг от друга, могут иметь совершенно разную популярность. Да что там говорить: не все «Макдоналдсы» успешные.

Готового рецепта успеха нет, но тем не менее главное –

следовать здравому смыслу. Я скептически отношусь к людям, которые, обдумывая свой ресторан, размышляют: ну, мы-то такую еду понимаем, а наши потребители не поймут. Это путь в никуда; ставить себя выше своего гостя – это тупик. Ты должен быть уверен в своем продукте, а если не уверен, то никогда ничего не продашь. Финансового успеха достигает либо тот, кто может продать себя, либо тот, кто умеет продавать продукт, некое универсальное предложение, в чем-либо выраженное. Нужен однозначный посыл, который человек считает, воспримет и оплатит. Без него выходить на рынок бессмысленно.

Впрочем, это я сейчас так говорю, имея за плечами рестораны, которые на самом деле открывались без такого посыла.

Запуск Delicatessen – пример в каком-то смысле безрассудства. Я был абсолютным новичком, когда мы все это затеяли. Его посыл до сих пор не сформирован, это довольно иррациональный ресторан, и я бы не советовал людям идти по нашему пути. Тогда, в 2010-м, сработал фактор пустого рынка. Мы открылись на фоне кризиса и отсутствия новых игроков, практически в чистом поле, и главный аттракцион был в том, что мы, четыре хозяина, постоянно были в зале, сами обслуживали, сами готовили и сами наливали. Это привлекало людей, они шли лично к нам. Не всем нравилось, мы периодически получали отзывы о том, что владельцы ресторана слишком педалируют свое присутствие. Но это нас толкало к еще большему педальированию и индикации сво-

его наличия, потому что это наше место. Delicatessen не семейный ресторан, мы не семья, а товарищи, каждый из нас занимался своим делом, и при этом мы работали все вместе. Это подкупало многих людей, и потенциал места сохранился до сих пор, потому что в итоге оказалось, что оно очень удачно и профессионально сделано, там работают классные и умелые люди и туда приходят к определенным поварам и барменам. Мы находимся на задворках, попасть к нам спонтанно, гуляя по улице, невозможно, люди приходят к нам исключительно специально.

И, в общем, это тоже секрет хорошего ресторана: у него должно быть лицо. Это должны быть человек или люди, которые готовы там присутствовать. И человеку, который открывает свое место, нужно быть готовым к тому, что этим лицом будет он сам – либо ему придется такое лицо нанять или пригласить. Не зря же возникло спекулятивное утверждение «повара – это новые рок-звезды» (я его еще развенчаю): рестораторам нужно каким-то образом персонифицировать свои заведения, потому что простых точек питания и так слишком много.

Наша «Юность», несмотря на то что произошла из очень старого, бывалого ресторана Tapa de Comida, тем не менее тоже похожа на стартап – поскольку была полностью открыта с нуля новыми людьми по новому пониманию. Попытка провести ресторан по накатанным рельсам и сделать Delicatessen 2.0 едва не провалилась, потому что людям не нужен был

еще один Delicatessen, им нужен был другой ресторан со своим лицом. Как только мы это поняли, «Юность» заработала как надо.

Посыл ее оказался лукавым. Мы открывали «Юность» как временный ресторан, отсюда во многом проистекает и название, не только оттого, что там работает наша молодежная сборная. Мы думали закрыть это здание на реконструкцию, рассчитывали, что заведение будет временным, потому что юность сама не вечна. Но юность затянулась, молодость по-прежнему где-то играет, и мы не жалуемся. В итоге ресторан сфокусировался на определенных продуктах, в частности на лучшей в стране пастроми.

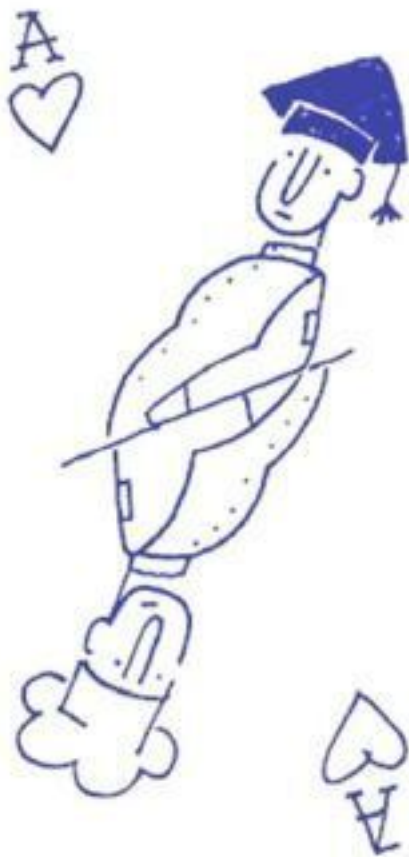
Яркий пример четко сфокусированного ресторана – знаменитый Burger & Lobster Михаила Зельмана. Это сеть, которая на огромном потоке одного и того же продукта смогла изменить мировой рынок лобстеров. Невероятный пример!

Схожим образом мы поступили во Львове, где работает ресторан «Реберня під Арсеналом». Он возник на невероятно трудном месте, это старинный подвал, где сотни лет назад хранились боеприпасы и вооружение. Это пространство было необжитым, там ничего не получалось идеально: ни клуб, ни столовая, ни фермерский рынок. То, что мы там сделали, родилось из банных посиделок. Мы ходим в баню и жарим ребра на костре, на качающемся гриле. И однажды в воздухе повис вопрос: «А может быть – реберня?» История была довольно быстро придумана и опробована, мы в буквальном

смысле на коленке сделали из фанеры макет, по макету рассчитали параметры будущего гриля, не прошло и полутора месяцев, как он был сделан.

Сейчас это работающее предприятие, куда всегда стоит очередь, где продается до тонны свиных ребер в день. Мы продаем только их плюс минимальное количество гарниров – лепешка, маринованные овощи, жареная картошка. Человек, который входит внутрь, видит два вращающихся гриля, на которых жарится невероятное количество ребер, и это, наверное, самый быстрый способ в мире их пожарить: приготовление порции занимает от девяти до одиннадцати минут. У нас там нет столовых приборов, некоторое время это вызывало скандалы, но сейчас все привыкли и даже рады тому, что надо есть руками. Вот пример четкого, однозначно посыла: ты фокусируешься на продукте, доводишь его до хорошего уровня и продаешь в любом количестве. У потребителя нет вообще никаких сомнений в том, что он получает. Ноль лукавства.

**Где учиться на повара
– и стоит ли это делать**



На повара учиться надо, потому что учиться надо любой профессии: водителя, уборщика мусора или рыбака на сейнере. Учеба – это совокупность правил, навыков и знаний, без нее нельзя.

Другое дело – уровень образования. Профессии врача или оператора ядерного реактора вряд ли можно научиться в процессе работы: слишком большой риск и слишком ценные объекты внимания. А вот в работу повара можно спокойно войти по принципу «learn by work» – «учись, работая».

Человек приходит на кухню и сначала осваивает самый главный принцип новичка – не путаться под ногами, найти себе места на кухне, где ты никому не мешаешь. Таким образом ты изучаешь маршруты и сразу видишь, как люди двигаются, где они бывают, а где они не ходят и есть спокойные закутки, в которых можно затаиться новому человеку. Заодно понимаешь, где что лежит.

После чего включается следующий принцип: делай как я. Ты смотришь и повторяешь действия, привыкаешь к укладу, следуешь некой схеме. А если обладаешь пытливым умом, то еще и спрашиваешь, почему делают так, а не иначе. Начинаешь пытаться от схемы отходить, искать пути оптимизации процесса.

Тут возникает вопрос знаний: их надо откуда-то брать, потому что оптимизация возможна, только если ты знаешь, что делаешь. К примеру, нельзя просто решить резать овощи

крупнее, чтобы нарезать быстрее, – ты должен понимать, для чего нужна та или иная нарезка. Знания приходят прежде всего из разговоров с людьми на кухне, но не на каждой кухне найдется достаточное количество людей, способных объяснить нюансы и прояснить причины тех или иных традиций или правил. На это есть книги.

Вот почему я считаю, что в целом лучшее обучение для линейного повара – это ресторанная кухня и чтение.

Специализированные знания имеет смысл получить человеку, который занимается технологиями, который хочет заниматься чуть большим, чем просто поварской работой. Например, приготовлением еды для очень большого количества людей, разработкой меню, управлением не одной кухней, а несколькими. Одним очень помогает в этом базовое естественнонаучное образование, другим – экономическое; существуют также и специализированные вузы. У меня есть несколько знакомых шефов с дипломами технологов пищевых производств – что им только помогает. Впрочем, бывает и иначе – как с любой другой профессией. Вовсе не факт, что человек, окончивший журфак, окажется хорошим журналистом, чаще даже наоборот.

Что касается кулинарных школ, то вот что имею сказать. Когда я в свое время оказался на ресторанной кухне, то испытал растерянность. Был момент, когда у меня начали нарастать объемы, и я почувствовал, что моя квалификация не вполне отвечает ответственности, которая на меня возло-

жена. Я даже не понимал масштаба этой ответственности. Такая минута слабости: мне вдруг стало понятно, что надо ехать учиться, получить фундаментальные знания. Я решил учиться на профессиональных, но экспресс-курсах, чтобы сберечь время. Нашел такие в Нью-Йорке, во French Culinary Institute, который сейчас превратился в International Culinary Center. Они были довольно дорогими, но была возможность поехать на полгода, и я уже пересчитывал мелочь в кармане. Бам – не получилось. Открылся Delicatessen, началась суэта, и я продолжил учиться самостоятельно. А через год попал на эту кухню, куда так стремился: мы там готовили ужин для фестиваля «Омнивор». Я пообщался с преподавателями и студентами – и понял, что ехать мне туда было не нужно, я успел научиться сам.

Поварские школы – отличная территория для того, чтобы получить образование после школы и стать квалифицированным поваром с возможностью дорасти до квалифицированного шефа. Там дают огромный спектр знаний самого разного уровня и профиля, но если ты уже работаешь поваром или шефом, тебе нужно совершенствоваться в имеющихся рамках: у тебя есть все необходимое, кроме диплома. Такие учебные заведения – индикатор того, что человек действительно готов попробовать работать поваром: они требуют определенного самоотречения, траты существенных денег и времени. Когда человек демонстрирует эту готовность, получает наконец диплом и фартук с логотипом школы и

идет на кухню со словами «Я готов продолжать!» – это знак мотивации, но абсолютно не показатель качества повара. Во всяком случае, об этом говорит немалая выборка прошедших через нас бывших студентов Le Cordon Bleu или школы Ragout.

Поэтому, когда меня спрашивают: «Я хочу быть поваром, куда мне пойти учиться?» – я обычно говорю: «Сначала пойдите работать в ресторан на кухню и поймите, насколько это вообще совпадает с вашими представлениями». В принципе, современная кухня очень толерантна к новичкам, потому что фундаментальное кулинарное или, скажем так, пищевое образование существенно отстает от динамично развивающейся индустрии.

Да, я скорее за то, чтобы на кухне работал человек с документом об окончании необходимых курсов. Это сродни правам на вождение автомобиля: работа поваров непосредственно связана со здоровьем и безопасностью людей. Но я поддержал бы идею обязательного обучения и сертификации поваров (как минимум – шефов) при условии, что ответственный орган имел бы не просто власть, но и соответствующую квалификацию, что это не будет набор чиновников от ресторанного бизнеса, которые уже выжили из реальности и ума и просто сидят на потоке государственных денег, принося больше вреда, чем пользы.

Может ли повар стать богачом

Денег повара получают мало. Абсолютно во всем мире – и в Америке, и в Европе, и в России – это неблагодарная и относительно малооплачиваемая профессия. Не катастрофа, но все же.

Если упростить, себестоимость ресторана складывается из трех основных составляющих: стоимость помещения, стоимость продуктов и оплата работы сотрудников. Основной потребитель зарплатного фонда – кухня, потому что сотрудники зала пока что еще в значительной степени работают за чаевые. Кухня – это полностью ручной труд, и чтобы обеспечить бесперебойный рабочий процесс, нужен относительно большой штат. Это, например, объясняет тот факт, что экономика больших и очень сильно звездных ресторанов во многом построена на использовании бесплатного труда стажеров. Сейчас этот феномен находится под угрозой, потому что, например, в США налоговые ведомства дискутируют с профессиональным сообществом на тему обязательного введения минимальных зарплат для интернов и стажеров. Если такое решение будет принято, значит, эти люди будут вынуждены получать трудовую визу, что сильно затруднит их трафик. Соответственно, ресторанам придется нанимать больше поваров на рыночных условиях, и их экономика окажется под угрозой. Некоторые рестораны уже заявили, что не

просто окажутся под угрозой, а будут вынуждены закрыться.

Итак, мотивация линейного повара – далеко не только в деньгах, а в совершенно ином. Возможно, в невероятной радости от того, что люди тебе доверяют, берут тарелку и перемещают в свой организм приготовленную тобой еду, а потом говорят тебе спасибо. Обратная связь очень быстрая – что действует как наркотик. И еще кухня – это живой, постоянно действующий и довольно веселый круговорот. Однажды попав в него, выбраться довольно тяжело; это трудная рутина, но в ней есть что-то заманчивое. Из кухни даже просто физически трудно выйти, но когда ты там, кажется, что ты в комфортном пространстве (в том случае, конечно, если это хорошая кухня).

Наверное, можно стать богатым человеком, если ты шеф-повар. Это самая высокооплачиваемая позиция в кухонной иерархии, и при этом вилка доходов огромная. Если линейные повара практически везде получают примерно одинаковую зарплату, то заработок шефов в разных ресторанах может отличаться в буквальном смысле на порядок. Шеф-повар – не только функциональный член команды, но, как правило, также и лицо ресторана. И чем это лицо более узнаваемое, чем оно лучше продает – тем больше стоит.

Задача человека, который хочет стать состоятельным шеф-поваром, состоит из нескольких частей. Первая – научиться управлять кухней. Вторая – научиться опираться на свое мнение и дорого его продавать. Третья – стать челове-

ком, которого знают, а это требует определенных стараний и иногда огромных вложений, как и любая другая маркетинговая задача. На все вместе уходят невероятные усилия, и чаще всего человеку приходится стать рабом своей работы и еще чаще – рабом своих работодателей. Быть шефом и не плясать под чью-то дудку – такое бывает крайне редко. Развивать свои идеи и свою кухню по-своему дано очень немногим – и это, как правило, люди не только фантастически талантливые, но и безмерно удачливые.

Но становиться шефом с идеей заработать много денег – неверный путь. Куда проще продавать сигареты. Шеф-повар физически ничего не продает, его доход не прямой и редко зависит от того количества котлет, которое он приготовил, а зависит от ценности его ресторана и его ценности в ресторане. Понятно, что шеф может зарабатывать вдвое больше, чем линейный повар, а может втрое или впятеро, но совершенно очевидно, что это какая-то не та дорога к богатству. Плохой журналист хочет стать главным редактором, чтобы не писать, – так и плохой повар хочет стать шефом, чтобы не готовить; но ему точно не стать состоятельным человеком. Мотивация работы хорошего шеф-повара однозначно не денежная – в ней есть сильная миссионерская составляющая. Это желание славы и влияния, желание высказаться и вставить в каждую бочку свою затычку.

Если хочется стать именно богатым, в ресторанном бизнесе это возможно – но тогда нужно стать ресторатором.

Открыть собственный ресторан, правильно его эксплуатировать, добиться хороших экономических показателей. Если ты очень хитрый, то сразу начнешь строить сеть и зарабатывать деньги даже не на продаже еды. Ресторан – это поток денег, в том числе наличных, и умные люди этот поток используют не только как способ закупить продукты, приготовить их и продать, но как капитал, как финансовый инструмент.

Закончится ли эйфория от поваров

ДА, ШЕФ!

Хотелось бы мне знать, кто первым ляпнул, что повара – это новые рок-звезды. Конечно же, это не так. Да и рок-звезд никаких на самом деле уже нет, они все вымерли. Есть Мик Джаггер, ну и еще парочка стареньких – но все, эпоха уже прошла. Настоящих буйных мало, нету вожаков, и абсолютно очевидно, что никаких новых, ярких характеров, людей, способных индуцировать своим безумием толпы людей, не будет. Останется трэш, дрянь, попса.

Попытки некоторых поваров быть рок-звездами, на мой взгляд, довольно жалкие. Оставались бы лучше поварами. Рок-звездой работать немного вреднее, надо как минимум

жрать побольше наркотиков. А если серьезно, ресторанный индустрия очень сильно расколота, и раскол происходит ровно по тому, насколько серьезно относятся к себе эти новые шеф-повара, они же рок-звезды в тройных кавычках.

По какому-то странному стечению обстоятельств в ресторанной индустрии одним и тем же словом называются люди, которые каждый день готовят еду и кормят ею множество людей (как дорогой, так и дешевой), – и когорта селебрити-шефов, которые в большей степени циркачи. Даже если они готовят еду, которую все же можно есть, а порой и еду вкусную и интересную. Впрочем, если человек с самого начала не собирался делать вкусную еду, то, наверное, он вряд ли стал бы известным шефом. Люди все равно придут поесть, и среди них не все будут падки на цирк – придут и люди с опытом и независимым мнением, которые выведут фуфло на чистую воду. Но так или иначе – цель таких поваров не в том, чтобы кормить людей, а в том, чтобы создавать движение, шоу, и продавать эту самую еду не как центральный объект своей собственной работы. Да, и еще есть третья категория поваров, которые очень хотят стать селебрити и всячески копируют их поведение.

Но посмотрите, что происходит. Есть классный персонаж, интересный повар, который смог поставить дело на широкую ногу (понятно, что все это он делал не один), к нему ломятся люди, все забито и забронировано, еда в высшей степени хитрая, непростая, небанальная, ее, может, нельзя назвать

вкусной, но она реально цепляет. Накормит такой повар людей? Ну да, десять человек в день или шестьдесят. Но ресторан ли это? И еда ли это вообще? Наверное, все же нет.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.