

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ АССОЦИАЦИИ ПОВАРОВ УЗБЕКИСТАНА

HORECA

HOTEL • RESTAURANT • CAFE

Май 2015 №6(10)

НИШОЛДА

Как комплимент
от заведения

SABIT

Деловая
стажировка

МАСТЕР-КЛАСС

Суп Гаспачо
Панна-Котта
Паста Фреда
Салат Капрезе

WALK IN
*Обучите персонал
отеля продавать*

Пищевые АЛЛЕРГЕНЫ

ЗАБОТЬТЕСЬ О
ВАШИХ ГОСТЯХ



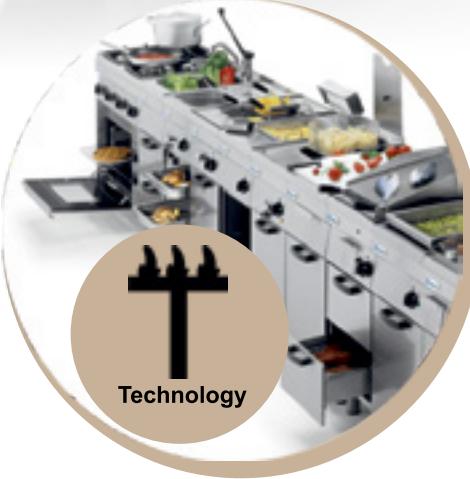
10 лет на рынке Узбекистана

Компания TGC была создана в 2006 году, специализируется на поставках оборудования, стекла, посуды, а так же барного и кухонного инвентаря в широком ассортименте.



Наши отличительные преимущества:

- **Прямые поставки** напрямую от производителей;
- **Высокое качество** продукции, **долгий срок службы и приемлемые цены**;
- Наша продукция проверена и уже **долгое время успешно реализуется** на рынках Узбекистана;
- Кроме того, Мы предоставляем Вам **бесплатную доставку и установку**, затем **дальнейшую профилактику оборудования** (по г.Ташкент).



г. Ташкент, Урда, ориентир - Траст Банк. Тел.: +(99893) 500 15 14, +(99898) 121 45 48, +(99895) 142 81 15

www.tgc.uz

Товар сертифицирован



АССОЦИАЦИЯ ПОВАРОВ УЗБЕКИСТАНА

Редакционный совет:

Усманов Мираборз Зуфарович – председатель редакционного совета.

Умаров Акбар Хамдамович – заместитель председателя.

Члены редакционного совета:

Ходиев Б.Ю.; Шайхов А.Э.; Аллабергенов А.А.;

Усманов Б.; Косимов М.; Хусамитдинов Р.;

Ахроров У.Б.; Боголюбова Т.В.; Даминов У.Х.

Руководитель проекта – Аюпов Б.Т.

Главный редактор – Ахмедова И.А.

Административная поддержка – Адилов А.Х.

Верстка и дизайн – Силенко О.А.

Дизайн рекламы – Темникова И.С.

По вопросам размещения рекламы и других публикаций обращаться по тел: +(998 95) 169-69-16, +(998 71) 265-27-71
E-mail: horeca@chefs.uz

Журнал зарегистрирован в Агентстве по печати и информации Республики Узбекистан 06 августа 2014 года.
Регистрационное свидетельство № 0837
Учредитель – Ассоциация поваров Узбекистана.
Журнал выходит один раз в месяц.
Выпуск №6 (10). Тираж: 2000 экз. Объем: 8 п.л.

Ответственность за достоверность фактов, изложенных в материалах журнала, несут авторы.

Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов.

Присланные рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Перепечатка материалов журнала допускается только с письменного разрешения редакции.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Все рекламируемые товары и услуги имеют необходимые лицензии и сертификаты.

Подписной индекс журнала в каталоге:
Для физических и юридических лиц – 1015;
“Матбуот таркатувчи” – 233-12-53

Уважаемые читатели!

Прошедший месяц был довольно насыщенным различными мероприятиями, в Бухаре прошел фестиваль “Шелк и специи”, представители Ассоциации поваров Узбекистана прошли кулинарный тренинг в Германии организованный компанией Convootherm в Германии, а в США проведена деловая стажировка SABIT, посвященная последним тенденциям индустрии общественного питания. Учебные заведения - Ташкентский государственный экономический университет и Сергелийский профессиональный колледж провели мероприятия посвященные «Плову», «Году заботы о старшем поколении», «Международному дню защиты детей».

В этом номере журнала, мы расскажем вам о пищевой аллергии и какую опасность она может представлять. В рубрике «Национальное достояние» мы раскроем вам настоящий рецепт приготовления ништольды от потомственного мастера в 4-ом поколении Исмаила Умаровича Холматова. В рубрике «Кухонное оборудование» описывается различие бойлерного и инжекторного пароконвектомата. Также мы расскажем вам о продажах «Walk in» в гостиницах, где лучше всего организовать услугу «на вынос». В рубрике «Мастер-класс» Кирилл Емельянов (выпускник Международного центра узбекского кулинарного искусства) познакомит вас с рецептами итальянской кухни. В рубрике «Технологии Нореса» мы расскажем зачем нужная система автоматизации в ресторане, и на что нужно ориентироваться при её выборе.

Команда журнала HoReCa



НИШОЛДА
Как комплимент от заведения

SABIT
Деловая стажировка

МАСТЕР-КЛАСС
Сул-Гаслачо, Паннак-Котта
Паста Фреда, Салат Капрезе

WALK IN
Обучите персонал отеля продавать

ПИЩЕВЫЕ АЛЛЕРГЕНЫ
Заботьтесь о ваших гостях

E-mail: horeca@chefs.uz
press@chefs.uz
Электронная версия Нореса
www.chefs.uz/horeca
Наш адрес:
100056, г.Ташкент,
ул. Олтин-Тепа, 354
Тел: +(998 71) 265-27-71
Факс: +(998 71) 266-77-78

Отпечатано в ООО «Колор Пак»,
г. Ташкент, Юнусабадский р-н,
ул. Янгишахар, 1А
Подписано в печать: 01.06.2015
Заказ №
©Ассоциация поваров Узбекистана, 2015

Июнь 2015

Янгиликлар 5

ТДИУ ва Сергели касб-хунар коллежи.

Новости 6

Фестиваль "Шелк и специи в Бухаре". ЮНЕСКО.

Партнеры 8

Интервью с председателем АПУ по итогам деловой стажировки SABIT.

Технологии Horeca 10

Автоматизация ресторана.

Restotренинг 13

Возьми с собой.

Национальное достояние 14

Настоящий рецепт нишоды от мастера в 4-ом поколении.

Аллергены 16

Пищевые аллергены опасны для гостей в вашем ресторане.

Мастер-класс 18

Итальянская кухня от Кирилла Емельянова.

Ингредиенты 21

Цуккини.

Кухонное оборудование 22

Что такое пароконвектомат и где его используют?

Успешные продажи 24

Walk-In – обучите персонал отеля продавать.

Мнение эксперта 28

Карл Басс.

18

Итальянская кухня



24

Научите персонал отеля продавать.

16

Пищевая
аллергия



28 МАЙ КУНИ ҖАЛҚАРО ТУРИЗМ ФАКУЛЬТЕТИ ТАЛАБАЛАРИ ЎРТАСИДА «ПАЛОВ –ОШ – МЕҲР ОҚИБАТ ТИМСОЛИ» МАВЗУСИДА МУСОБАҚА ЎТКАЗИЛДИ.



Тошкент Давлат Иқтисодиёт Университетининг «Халқаро туризм» факультети 1999 йилда ташкил этилган бўлиб мамлакатимизда туризм, меҳмонхона ва ресторон сервиси учун олий маълумотли мутахассисларни, яъни бакалавр ва магистрларни тайёрлаб келмоқда.

Факультет талабалари ўртасида ўтказилган тадбирдан мақсад талаба ёшлар ўртасида ўзбек миллий урф-одатлари, қадриялари ва миллий пазандачилик анъаналарини тарғиб қилиш, уларда миллий таомларни тайёрлаш санъатига бўлган этиборларини кучайтириш ва мамлакатимизда овқатланиш маданияти ва сервис соҳасини ривожлантиришига ўз хиссаларини кўшищдан иборат десак муболага бўлмайди.

Мусобақада Халқаро туризм факультети талабалариридан 6 та гурух иштирок этиб, «Тошкент тўй оши», «Самарқандча палов», «Навоийча оши», «Бухороча оши», «Қашқадарёча оши», «Водийча девзира ошлари» тайёрланиб ҳакамлар ҳайъати ва меҳмонларга тортиқ қилинди.

Ҳакамлар ҳайъати иштирокчи гурухлар томонидан тайёрланган палов ошларни ва ясатилган столларни баҳолаб, гурухларни қўйидаги номинациялар бўйича тақдирлашди: «Энг яхши ошпаз»

– Водийча девзира оши, «Энг яхши дастурхон» – Навоийча оши, «Энг яхши рецепт» – Қашқадарёча оши, «Энг яхши миллий фазилат» – Самарқандча оши, «Энг яхши икодий гурух» – Бухороча оши, «Энг яхши этироф» – Тошкент тўй оши.

Тайёрланган ошларни умумий баҳолайдиган бўлсак, барчасида касбий маҳорат ва ҳудудий хилма хиллик барҳ уриб турди. Шунингдек, ошларнинг мазаси ва консистенцияси ҳам талаб даражасида тайёрланганилиги алоҳида эътиборга сазовор бўлди.

Ташриф буюрган меҳмонхонлар томонидан Университет раҳбарияти ва талаба ёшларга миннатдорчиллик билдирилиб, бундай тадбирларни ўтказишини янада ривожлантириш зарурлиги таъкидланди.



28 МАЙ КУНИ СЕРГЕЛИ САНОАТ КАСБ-ХУНАР КОЛЛЕЖИДА «КЕКСАЛАРНИ ЭЪЗОЗЛАШ ЙИЛИ» ВА «1-ИЮНЬ ХАЛҚАРО БОЛАЛАРНИ ҲИМОЯ ҚИЛИШ КУНИ» ГА БАФИШЛАБ КОЛЛЕЖ ЎҚУВЧИЛАРИ ЎРТАСИДА МУСОБАҚА ЎТКАЗИЛДИ.

Сергели саноат касб-хунар колледжидаги «Ошпаз» йўналиши бўйича кичик мутахассисларни тайёрлаш йўлга кўйилган бўлиб, ўқувчи ёшларни ўз касбига бўлган қизиқишларини янада ортириш, шунингдек, 2015 йил «Кексаларни эъзозлаш» йили ва «1-июн Халқаро болаларни ҳимоя қилиш куни»га бағишилаб коллеж ўқувчилари ўртасида «Палов- Ош», «Салат» ва «Карвинг санъати» бўйича мусобақа ўтказилди.



«Ош» чемпионатидаги 3 кишидан иборат 7 та гурух, «Салат тайёрлаш» чемпионатидаги 2 кишидан иборат 12 та гурух ва «Карвинг санъати» бўйича ўқув тўғрагини тутгатган 21 нафар ўқувчиларнинг ижодий ишлари ҳакамлар ҳайъати томонидан баҳоланди.



Ҳакамлар ҳайъати таркибида: Халқаро ўзбек пазандачилик санъати маркази, Тошкент кимё технология институти, Яккасарой маший хизмат кўрсатиш КХК ва колледж вакиллари иштирок этишди.

Ушбу тадбирда Сергели саноат касб-хунар колледжидаги илгари ишлаб кетган раҳбарлар, ёши улуг кексалар ва бир қатор ишберувчи ташкилот вакиллари ҳам қатнашиди.

Тадбир сўнгидага колледж раҳбарияти, мусобақа голиблари ва тадбирни ташкиллаштиришида ўз хиссасини кўшган педагогларга Ўзбекистон ошпазлар уюшмаси ва Халқаро ўзбек пазандачилик санъати маркази номидан дипломлар тақдим этилди.

В БУХАРЕ ПРОШЕЛ ФЕСТИВАЛЬ «ШЕЛК И СПЕЦИИ»



С 28 мая по 1 июня в Бухаре прошел XIV ежегодный фестиваль «Шелк и специи». В этот раз фестиваль стал самым масштабным и зрелищным за всю свою историю.

Участники смогли принять участие в торговле шелками и специями, посетить мастер-классы ремесленников, национальные игры и спортивные соревнования, насладиться галереей национального изобразительного и прикладного искусства, выступлением фольклорных ансамблей и многим другим. Также был осуществлен показ исторических фильмов об Узбекистане.

А гости нашей страны получили уникальную возможность окунуться в атмосферу узбекских самобытных традиций, попробовать национальную кухню, увидеть искусство местных ремесленников, которые приехали на праздник со всех уголков нашей страны.

В фестивале приняли участие представители Ассоциации поваров Узбекистана из Бухары, Самарканда, Шахрисабза, Ферганы, Андижана, Хивы и Нукуса, а также мастера народных промыслов и гости из Киргизии, Таджикистана, Казахстана, Туркменистана, Малайзии, Индонезии, Индии. В рамках фестиваля прошел конкурс «Палов сайли», первое место в котором заняли представители АПУ по Андижанской области под руководством А.Н. Исманова.

Кроме того, в рамках фестиваля 30 мая в знаменитом комплексе «Баухоуддин Накшбанд» прошла международная научно-практическая конференция «Как превратить Бухару, город на Великом Шелковом пути, в один из центров всемирного туризма».

ЮНЕСКО МОЖЕТ ВКЛЮЧИТЬ ПЛОВ ВО ВСЕМИРНЫЙ СПИСОК ОБЪЕКТОВ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ



United Nations
Educational, Scientific and
Cultural Organization

Заявка, поданная Узбекистаном, носит название «Плов, культура и традиции» (Палов – маданият ва анаъналари). Добавим, что от Узбекистана документы в ЮНЕСКО были составлены Республиканским научно-методологическим центром фольклорного искусства при Министерстве культуры и



Intangible
Cultural
Heritage

спорта страны, а в подготовительной работе приняли участие эксперты Ассоциации поваров Узбекистана, Международного центра узбекского кулинарного искусства, а также представители экспертного сообщества, ряд государственных и общественных организаций страны.





АССОЦИАЦИЯ
ПОВАРОВ
УЗБЕКИСТАНА



ВСЕМИРНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
СООБЩЕСТВ
ШЕФ-ПОВАРОВ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЦЕНТР УЗБЕКСКОГО
КУЛИНАРНОГО
ИСКУССТВА

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР УЗБЕКСКОГО КУЛИНАРНОГО ИСКУССТВА

объявляет набор на курс переподготовки и повышения квалификации:
“Повар национальной и зарубежной кухни”

Период: от 1 до 3 месяцев

Время: с 10.00-13.00 или с 14.00-17.00

Специфика:

Курс проводится каждый месяц.

Занятия проводятся с понедельника по пятницу.

Группа состоит из 8-10 человек.

Курс проводится на узбекском и русском языках.

Описание курса:

- правила санитарии и гигиены, профессиональной этики;
- учет и калькуляция в общественном питании;
- приготовление блюд растительного происхождения
- технология приготовления соусов и супов;
- технология обработки мясных продуктов;
- технология приготовления холодных закусок и салатов;
- технология приготовления блюд из теста;
- технология приготовления сладких блюд;
- технология приготовления блюд из рыбы;
- технология приготовления блюд из дичи;
- организация обслуживания гостей;



После завершения курса выдается сертификат Международного Центра

Для дополнительной информации:

г.Ташкент, М.Улугбекский район, ул.Олтин-Тепа, 354

2- этаж ресторана "Голден Хилл"

Т: 265-27-71; 266-77-78;

SABIT



Председатель Ассоциации поваров Узбекистана с 9 по 30 мая прошел стажировку SABIT организованный в США для общественных организаций в сфере питания.

Акбар Хамдамович, а каковы цели у этой программы?

Эта программа расшифровывается как Специальная Американская Программа Деловых Стажировок (SABIT). Данная программа финансируется Конгрессом США и была разработана в 1990 г. Международной Администрацией Торговли в Министерстве Торговли США в Вашингтоне. Цель программы - содействие экономическому подъему стран

последних тенденций индустрии общественного питания и инновационных технологий управления ассоциациями, разработанных и применяемых в Соединенных Штатах. Мы ознакомились с западными концепциями организации управления и финансирования, а также получили рекомендации и советы по внедрению применимых новшеств.

Второй задачей программы было - представить американским фирмам уникальную

развивающийся рынок в нашей стране, это, Музей "Еды и напитков" в штате Луизиана, Новый Орлеан. В музее представлены весь потенциал и продукция США в сфере общественного питания, включая производство продуктов питания, мясомолочные продукты, сельскохозяйственные продукты и др.

Вся продукция тщательным образом разделена по климатическим поясам страны и подробно разъяснены особенности употреб-



СНГ - Армении, Азербайджана, Беларусь, Грузии, Казахстана, Кыргызстана, Молдовы, России, Таджикистана, Туркменистана, Украины и Узбекистана. SABIT проводит стажировку менеджеров среднего и высшего звена, ученых и инженеров стран СНГ в малых, средних и крупных американских компаниях и негосударственных организациях.

В этот раз программа называлась "Развитие ассоциаций: общественное питание". Первой задачей было - оказать содействие в повышении эффективности ассоциаций и развитии бизнеса посредством демонстрации

возможность непосредственного участия в переходе Евразии к рыночной экономике путем стимулирования деловых отношений со специалистами из Евразии. Мы надеемся, что в будущем американские фирмы, принимающие участие в программе SABIT, будут поддерживать с нами связи и сотрудничать.

Что Вам больше всего запомнилось?

У меня было много впечатлений, но я хотел бы выделить то, что мне особенно понравилось и что можно адаптировать под наш

бления и приготовления блюд.

Нам, уже давно пора показать миру, кулинарное разнообразие народов проживающих в нашей стране, создав музей кулинарии Узбекистана. В этом музее мы должны ознакомить с потенциалом каждого нашего региона всех наших гостей, туристов и всех, кому интересны наша культура и традиции.

Нашили ли Вы одинаковый подход в развитии общественного питания США и Узбекистана, и в чем она отличается?



Про одинаковый подход, я бы отметил одинаковое стремление в развитии страны в сфере общественного питания и их объединения, привлечения в членство в общественную организацию. Отличие предприятий общественного питания в США - вхождение в членство Ассоциации осознанно и им очень интересно быть в кругу со своими коллегами. У нас пока очень мало тех, которые считают нужным членство в общественной организации.

У Вас был в том числе семинар по ГМО. Что Вы можете сказать за и против. И нужны ли нам такие продукты либо стоит их полностью запретить?

На счет ГМО, я не могу сказать, что я категорически против, но это прогресс, и так как рынок потребовал это, люди разработали такую технологию. Но ученые Всемирной Организации Здравоохранения запрещают использование ГМО.

В чем секрет успешного распространения на весь мир, американских «пищевых» брендов как McDonalds, KFC, BurgerKing, Coca-Cola и другие.

Я думаю, что успех к этим известным компаниям в первую очередь пришел через: обмен опытом, стажировки, се-ми-

нары, подготовку кадров и специалистов и вступление в членство в общественные организации.

По итогам Вашего тренинга в США, как Вы считаете, по какому пути должно идти развитие общественного питания в нашей стране?

По итогам проекта SABIT в США, могу сказать, что мы должны объединять все малые, средние и крупные компании в сфере общественного питания в нашей стране, на добровольной основе и все-таки они должны осознать всю выгоду ведения бизнеса через общественные организации.

АВТОМАТИЗАЦИЯ РЕСТОРАНА



Ресторатор для того чтобы добиться успеха, кроме множественных факторов, всегда должен следить за последними тенденциями ресторанный индустрии, в том числе и технологическими. Стоит ему недолго расслабиться, как его заведение потеряет былую популярность.

АСУ сегодня.

Потребность в автоматизации заведений общественного питания в Узбекистане осознается довольно поздно, с заметным отставанием от Западных стран. Это объясняется тем, что у нас в стране сфера общественного питания начала развиваться как отдельный бизнес сравнительно недавно, либо в силу ряда различных условий, таких как: владельцы заведений считают, что автоматизация предприятия это очень дорого, либо что это просто "дорогая игрушка" и без нее можно обойтись. А те предприятия, которые уже оценили все преимущества автоматизации системы управления (АСУ), сначала приоритетом ставили снижение воровства, а сейчас на первый план выходит скорость, качество обслуживания, производительность труда.

Вся система автоматизации построена на

операциях из единого набора: получение заказа, приготовление блюд, расчёт с клиентом; плюс операции бэк-офиса: склад, поставки, бухгалтерия и другие.

При всем этом ряд задач без автоматизации выполнять практически нереально, например, обслуживание накопительных скидок для постоянных клиентов, CRM и многие другие.

Какую систему выбрать?

Ресторатор при выборе АСУ для своего ресторана должен прежде всего иметь четкие представления о том, что он от нее ждет, что конкретно он хочет получить.

Надо позаботиться и о том, чтобы выбранная система не ограничивала развитие его ресторанных дела в будущем. Потому что перспективы любого предприятия могут пере-



расти возможности программы автоматизации, и ее придется заменять или модернизировать. А это потребует не только финансовых затрат, но и эмоциональных, психологических. Потому что для бухгалтерии ресторана и других сотрудников переход на новую систему автоматизации равносителен переезду в другую страну, с новыми правилами, законами и требованиями.

При принятии решения об установлении системы учета и контроля на предприятии важно ясное понимание стратегических перспектив бизнеса. Стоит ответить для себя на ряд контрольных вопросов.

1. Каким я вижу свое заведение в будущем, как минимум через 3-5 лет?
2. Каким образом установка системы поможет достичь цели компании?

3. Какие функции и процессы должна поддерживать система?

4. Какие функции необходимы сейчас, а какие, согласно стратегическим целям, понадобятся в будущем?

5. Какие изменения возможны в деятельности предприятия, его структуре при внедрении системы?

Эксперты рекомендуют

Если говорить об оборудовании, то наибольшую популярность на сегодняшний день приобрели сенсорные терминалы ввода и расчета заказов. Для ресторанов и кафе используются POS-системы, в состав которых входит оборудование: принтер; сенсорные моноблоки с влагонепроницаемым экраном увеличенного размера, как минимум 12" (лучше 15" для расположения на сенсорном экране максимального количества функций); моноблочная конструкция позволяет исключить лишние провода, что повышает безопасность эксплуатации; дисплей покупателя (для ресторана/кафе) не является обязательным.

Если говорить о программном обеспечении, то все чаще владельцы предприятий общественного питания, выбирая АСУ, начинают понимать, что каждая дополнительная функция в программном обеспечении добавляет стоимости к общей по всему решению. При этом не нужно забывать, что техническая поддержка необходима предприятию любого формата. Но однозначно: чем проще программное решение, тем реже вы будете обращаться в службу поддержки. Кроме того, хорошее начальное обучение работе с программным продуктом также является залогом минимального числа обращений в службу технической поддержки.

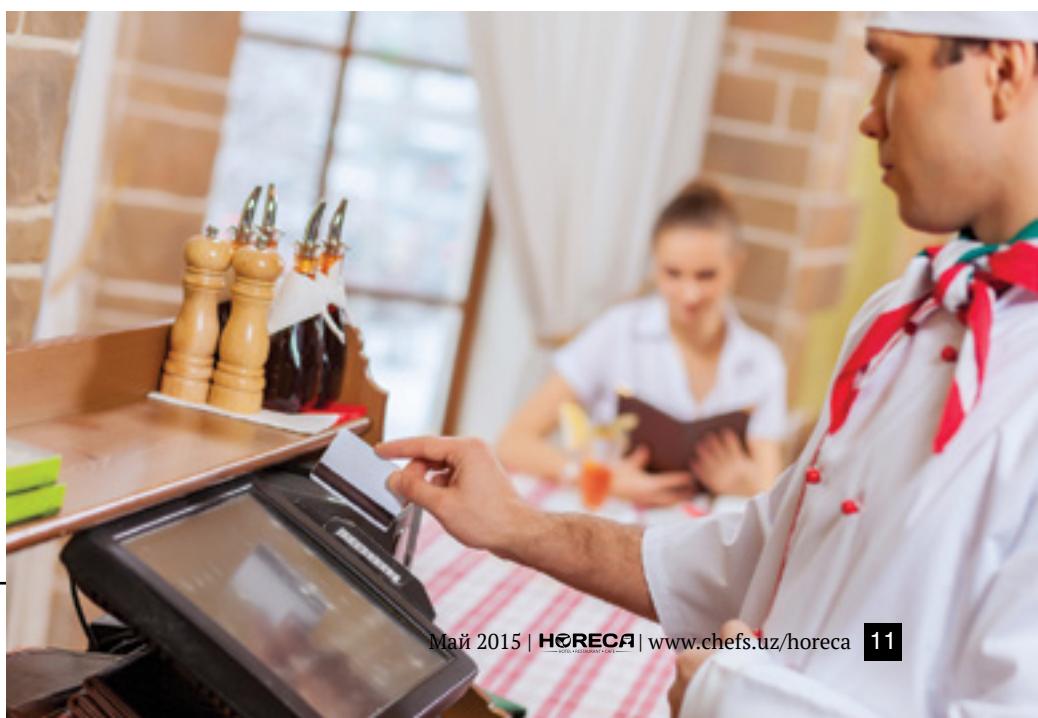
В заключении хотелось бы еще раз отметить, что АСУ незаменима в деле повышения качества обслуживания и производительности труда, а также снижения издержек и злоупотреблений персонала. Сегодня человек, решивший открыть ресторан или кафе, начиная изучать новый для себя бизнес, в списке «предметов первой необходимости» видит систему автоматизации. Как на современном складе не обойтись без автопогрузчика, так и компьютерная автоматизация практически всех бизнес-процессов стала стандартом в ресторанном бизнесе.

Армен Саакян - TIBONE Steak Pub:

- "У нас в заведении установлена надежная АСУ для ресторанов. О самой программе могу отзоваться положительно, она выполняет все мои нужды и потребности, я не вижу управление современного ресторана без программного обеспечения, такого рода. Рассматривая предложение, на данном рынке, столкнулся с не большим предложением, далее перечислю: R-keerer, R-genius, Юпитер, Micros, 1С. Что касается цены, я выбрал одну из самых дорогих из них, в среднем, чтобы купить все лицензии включая склад придётся раскошелиться, также вы потратитесь на оборудование, но оно того стоит. Основные необходимые функции программы для меня: учёт счетов и общей кассы, полный складской учёт с калькуляциями блюд, отслеживание прихода с базара и иных поставщиков, сводка приходов и расходов кассы. А мобильное приложение для таких устройств как iPad, помогает сосредоточить удалённую работу обслуживающего персонала".

Илья Никитин – CoffeeMilk, Razzione:

- "Автоматизация ресторана требует от ресторатора быть в курсе всех новинок систем автоматизации. Ведь рынок ресторанных бизнесов не стоит на месте. Часто случается так, что привычная система быстро устаревает и перестает справляться с новыми задачами. Поэтому лучше всегда смотреть вперед и, по возможности, брать систему «на вырост», предполагающую постоянную модернизацию и предлагающую регулярные обновления. Также нельзя использовать ненадежные или малоизвестные решения, делая свой ресторан «полигоном» для испытания нового программного продукта. Надо выбирать систему известного производителя, надежность которой подтверждена отзывами клиентов - владельцев других заведений. И, разумеется, имеет значение сервисная и техническая поддержка, которую предоставляет фирма-поставщик".





R-keeper

Современная профессиональная система
автоматизации предприятий
общественного питания



Системы:

Складского учета StoreHouse и учета рабочего времени, CRM

Резервирования столов и он-лайн визуализации заказов на кухне

Розлива пива на столах и учета движения наличных денег

Интеллектуальная система видеоконтроля за кассовой зоной

WEB-мониторинг работы ресторана и автоматизация службы доставки

Поддержка:

IT Инфраструктура и сетевая поддержка

Внедрение АСУ и тех. поддержка в реальном времени

Полный спектр услуг по управлению проектами

Обучение использованию системы

24/7 x 365 Дистанционная и онлайн тех.поддержка

Найдите нас





Текст: Ирода Ахмедова

Возьми с собой!

С ускорением темпа жизни в больших городах у потребителей остается все меньше времени на то, чтобы неспешно зайти в ресторан, неторопливо сделать заказ, дождаться его, а затем насладиться им. Горожане хотят получать качественную еду и напитки максимально быстро и без лишних затрат. Приспособиться к ожиданиям современных гостей ресторану поможет развитая услуга продажи навынос.

Ресторан может предложить своим гостям выбрать по меню блюда и напитки и взять их с собой, чтобы помочь сэкономить время тем, кто спешит. Важно учесть, что спрос на напитки навынос (преимущественно на кофе) значительно выше спроса на блюда: их легче выбрать и можно быстрее получить. К тому же кофе обладает тонизирующими свойствами, позволяет взбодриться, почувствовать себя отдохнувшим. Современные потребители нередко забегают в кафе или ресторан, чтобы купить горячий напиток и выпить его по дороге на работу или уже в офисе, на лекции, в машине, в метро или на ходу. Для ресторана реализация высокомаржинальных напитков навынос означает дополнительные продажи с меньшими затратами по сравнению с обслуживанием в зале.

Главное в предоставлении услуги навынос для потребителя - скорость. Чтобы оптими-

зировать обслуживание, заведение может выделить отдельную зону внутри помещения для продаж навынос, отдав под эти цели часть барной стойки и повесив соответствующий указатель «с собой заказывать здесь», или же «прорубить» окно на улицу для приема заказов от пешеходов. К потребителю можно стать еще ближе - для этого необходимо организовать выездные мобильные точки продаж, которые смогут работать на городских праздниках.

Кстати, продавать горячий кофе на оживленных улицах города, возле офисов и университетов можно и в другое время. Так, например, поступают владельцы «кофеен на колесах»: они устанавливают в кузове автомобиля профессиональную кофемашину и продают напитки там, где они востребованы.

Успешны и островные точки в бизнес-центрах: офисные служащие охотно покупают бодрящий кофе перед началом рабочего дня, после обеда и даже вечером. Чаще всего такие точки размещают на первом этаже у входа в бизнес-центр, чтобы услугой



смогли воспользоваться все работники, а также те, кто приходит в БЦ на встречу.

Оптимизируя услугу навынос, важно не забыть и об удобстве потребления: бумажные стаканы должны быть прочными, долгое время сохранять температуру горячего напитка, не обжигая при этом рук. Оптимальное решение для продаж разных напитков навынос можно предлагать: качественные бумажные стаканы с двойными стенками и прочной крышкой под собственной торговой маркой, они сделают потребление напитка комфортным в любых условиях. Стаканы должны быть предусмотрены разного объема, от 100 до 400 мл, что позволит ресторану удовлетворить разные потребности гостей. Кроме того, покупателям нужно предоставить подстаканники, чтобы было удобно взять с собой сразу несколько напитков. Также в ассортименте должны присутствовать и коктейльные трубочки, незаменимые для холодных напитков, хотя многие гости с удовольствием используют их и для капучино и латте.

Решающую роль в успехе продаж навынос играет и качество напитка. Чтобы предложить достойный напиток своим гостям, ассортимент должны быть разнообразным и хорошим. Чтобы разнообразить карту напитков навынос, включите в нее какао и крупнолистовые чаи в нейлоновых пакетиках и пирамидках. Летом можно еще расширить ассортимент охлаждающими напитками, например: айраны, айс ти, различные коктейли и др.

И, наконец, не стоит забывать о силе маркетинга: услуга напиток с собой нуждается в продвижении, как и любая другая. Можно начать с малого: повесить на двери ресторана красочное объявление о том, что именно здесь можно купить вкуснейший кофе или чай с собой, или выставить перед входом в заведение информационный штендер. Как правило, стоимость напитка навынос ниже по сравнению с напитком, выпитым в ресторане: обязательно сообщите о разнице в цене — это хорошо стимулирует к покупке. В популяризации услуги навынос могут помочь и специальные маркетинговые программы, например, при покупке абонемента на 10, 20 и более порций можно предоставить существенную скидку.

НИШОЛДА КАК КОМПЛИМЕНТ ОТ ЗАВЕДЕНИЯ

Не секрет, что узбекская кухня сегодня становится популярной не только в самом Узбекистане, но и практически во всем мире. Открытие новых заведений, постоянная загруженность существующих говорят о большом интересе к узбекским блюдам. Это связано с широким ассортиментом наших блюд, возможностью их адаптации к посетителям с различными запросами и вкусами.

В то же время огорчает то, что некоторые заведения, специализирующиеся на узбекской кухне, предлагают в качестве десерта выпечку и другие блюда, не характерные для Узбекистана. А ведь в наших закромах можно найти очень интересные рецепты, которые при адаптированной под ресторан подаче, могут существенно расширить меню любого заведения. Например, можно придумать новые десерты из сухофруктов – кураги, вяленой дыни. А как красиво можно подать халвайтар (если добиться, чтобы он получился желеобразным), предварительно залив в силиконовую форму, например, в виде розы.

Или всеми любимая нишолда. Можно разработать очень вкусный десерт, красиво оформив ее в сочетании с другими сладостями, например, с «куш тили».

Нишолду в основном готовят в месяц Рамазан, когда идет мусульманский пост. Но что мешает нам подавать эту полезную сладость в обычные дни?

Нишолда по своему составу и способу приготовления напоминает заготовку для беze, но в то же время требует особых знаний и умения. Не каждый может приготовить это простое, на первый взгляд, блюдо, ведь оно должно быть особой консистенции и не должно расслаиваться по истечении нескольких дней. Поэтому нишолду лучше всего готовить, будучи спе-

циалистом своего дела. К одному из таких потомственных мастеров – кандалатчи (кондитеру) в 4-м поколении Исмаилу Умаровичу Холматову мы и наведались, чтобы узнать секреты приготовления этой старинной сладости.

Одно из главных составляющих вкусного блюда, как, впрочем, и любого другого дела, – это душа, с которой оно должно быть приготовлено. Поэтому готовить нишолду нужно с чистой совестью, в хорошем расположении духа. Ну и, конечно же, не обойтись без инструментов и ингредиентов.

В классическом варианте нишолда готовится в специальном медном тазу. Но сейчас достать такую посуду сложно, поэтому современные кандалатчи приспособливаются к тому, что есть, – обычно это эмалированная кастрюля на 20 литров.

А вот чилчүп до сих пор делают по старинке – это венчик, колотовка для взбивания белка, изготовленная из веток зрелого айвового дерева. Понадобится и деревянная лопаточка – капча, ею перемешивают белки после добавления сахарного сиропа. Конечно, можно попробовать применить миксер, чего не чураются новомодные «нишолдисты», поэтому у них и получается бездушная масса белого цвета, которая начинает отделяться на фракции уже на следующий день. А вот настоящие мастера не ленятся вкладывать труд и душу.

Естественно, одними инструментами тут не обойтись, поэтому нужны и ингредиенты:

- как минимум 3 кг сахара (при меньшем объеме ингредиентов трудно взбивать венчиком яичный белок),
- 2–2,5 литра холодной чистой воды для варки сиропа и 1 литр для настоя из етмака,
- 7 щепоток лимонной кислоты,
- 8 белков куриных яиц,
- корень растения етмака размером, примерно, с куриное яйцо или чуть большие.

Все продукты вроде бы знакомы, а вот етмак, как пишется в старых книгах, – это корень колючелистника метельчатого. Раствор этого корня, помимо того, что он в нишолде способствует взбиванию белков, а в дальнейшем – желированию ингредиента, имеет еще и целебные свойства. Раствор етмака применяется в медицине для лечения некоторых заболеваний, а также при упадке сил, нервном и физическом истощении.

Говорят, те же новомодные «нишолдисты» используют агар-агар, различные желе и желатин. Но давайте подумаем, будет ли полезным полученный продукт? Да и зачем все это применять, если етмак можно легко

найти на рынках. И готовить его очень легко. Для этого корни измельчают, заливают ли- тром воды и варят на медленном огне около двух часов.

К концу варки должно остаться около 300 – 400 мл настоя, который после охлаждения процеживается через марлю и до начала готовки нишолды держится в холодильнике. Важно помнить, что хранить раствор более двух дней нельзя, каждый раз нужно готовить свежий.

Теперь приступаем к варке сахарного сиропа. В 6 – 8 литровую эмалированную кастрюлю наливаем 2,5 литра холодной воды и засыпаем сахарный песок. Убавляем огонь до самого минимума и помешиваем, пока сахар полностью не растворится. Только после этого увеличиваем огонь на полную мощность и при периодическом помешивании варим до получения густого сиропа, чтобы он тянулся тонкой липкой ниточкой между двумя разжатыми пальцами. В специальном термине нишолдистов это называется «взять высоко». У нас на такую варку ушло около 50 минут.

Стоит отметить, что густота сиропа должна зависеть от времени года. Летом он должен быть более густой, а зимой пожиже, иначе на холода, при добавлении сиропа в белок, его будет невозможно размешивать.

Как только сироп будет готов, добавляем ровно 7 щепоток лимонной кислоты. За многолетнюю практику руки мастеров отмеривают нужное количество точнее, чем аптечные весы. Теперь считаем в привычном для мастера ритме ровно до 100 (это где-то 1,5 минуты), и сразу снимаем кастрюлю с огня. Отправляем остужаться в прохладное место. В итоге получается красивый прозрачный сироп, очень похожий на мед.

По словам мастера, лимонная кислота добавляется для придания особых свойств

и для удаления «кристаллического» вкуса, который традиционно присутствовал в нишолде. Но нынешнее поколение требует более нежной консистенции.

Теперь приступаем к отделению белков. Яйца, как и настой етмака, должны быть предварительно охлажденными в холодильнике. Вот для отделения белков от желтков, если у вас нет опыта, можно применить современные приспособления. И делать это желательно в отдельную чашку, чтобы



предотвратить случайное попадание желтка в большую массу белков. Отделили белок, отправляем его в 20 литровую кастрюлю, и так все 8 белков.

Добавляем две пиалы (около 300 мл) холодного настоя етмака и начинаем один из слож-

ных этапов готовки – взбивание венчиком.

Этот процесс требует наработанных навыков – вращательно-взбивательных движений чилчүй. Исмаил-ака уже мастер на такие дела. Несколько движений и масса начинает пениться и увеличиваться в объеме.

Но это длится не 5 и даже не 10 минут. А еще, чем дольше взбивается, тем гуще становится белковая масса, следовательно, ее труднее и труднее взбивать венчиком. Поэтому всегда нужны помощники. А их в этом доме хватает – это сын Исаил – мастер в пятом поколении – и супруга Турсуной-опа, которая в последние годы в основном и готовит нишолду.

Ваш покорный слуга тоже не остался в сторонке. И, скажу вам, не легкий это труд, минут за 5 взбивания мои мышцы «взвыли» похлеще, чем после силовых тренировок в спортзале.

Взбиваются белки более 30 минут. И останавливаться нельзя, особенно в конце процесса, иначе пена осядет и ее будет очень сложно поднять снова.

Готовность белковой массы проверяется тем же самым венчиком. Специальный термин «чуп ташлаш» (бросание палки) означает, что легко брошенный вертикально венчик должен стоять в белковой пены и не падать. Следующий этап – добавление сахарного сиропа.

Венчик отправляем на мойку, а на его замену приходит деревянная лопаточка. Сироп к этому времени остыл примерно до 45 – 50 градусов.

Один человек вливает тонкой струйкой сироп, другой непрерывно помешивает массу. Минут 5 аккуратно помешиваем. Должна получиться однородная, тягучая масса.

Но это не все, теперь надо дать блюду настояться. Оставляем кастрюлю в прохладном месте часа на 4 – 5. Ежечасно пару раз перемешиваем нишолду лопаточкой.

Вот теперь можно расфасовывать в тару и хранить при закрытой крышке в холодильнике.

Как уже писалось выше, правильно приготовленная нишолда может храниться несколько суток, не разделяясь на фракции и не портясь, что очень удобно для ресторана.

Как оформить блюдо и как его красиво подать – это уже будет зависеть от фантазии шеф-повара заведения. Постоянным и частым гостям можно подать в качестве комплимента нишолду в красивой небольшой пиале с миниатюрной лепешкой или лочирай – себестоимость низкая, а гостям приятно.

Рифъат Ирмухамедов



ПИЩЕВАЯ АЛЛЕРГИЯ



Пищевые аллергены — это те пищевые вещества, которые вызывают аллергические реакции у человека. Термином пищевая аллергия обозначают разнообразные аллергические реакции, причиной которых является аллергия к пищевым веществам.

Можно подумать, что первичные виновники пищевой аллергии — искусственные химические вещества, например гербициды и пестициды, распыляемые на продовольственных зерновых культурах; антибиотики и гормоны, скармливаемые животным, идущим впоследствии на мясо; консерванты и ароматизаторы, которые добавляют к обработанным пищевым продуктам. Но это не совсем верно. Хотя такие вещества могут вызывать неблагоприятные реакции, они обычно не вызывают пищевую аллергию. Обычные спусковые механизмы столь же естественны, как и само продовольствие.

В европейских заведениях уже ввели новые правила обслуживания и информирования посетителей. Кафе и солидные рестораны, быстро и уличные точки быстрого питания будут обязаны информировать клиентов о наличии пищевых аллергенов. Но, не смотря на это, согласно исследованиям, сотрудники большинства предприятий общественного питания не знают как правильно вести себя с людьми, у которых имеется такая проблема. А в наших заведениях среди сотрудников обучение или тренинги по данной проблеме практически не проводятся.

Составление меню для людей, страдающих

пищевыми аллергиями, должно быть очень тщательным. Чтобы составлять безопасное меню, лучше использовать специальныеоваренные книги для аллергиков.

Симптомы пищевой аллергии

При пищевой аллергии у кого-то появляются отеки на теле, у кого-то — головокружение, тошнота и понос. Затрудненное дыхание и насморк также являются симптомами некоторых типов пищевой аллергии. Обычно они проявляются в течение часа после употребления определенной пищи. Иногда реакция бывает немедленной. Мастоциты в пищеварительном тракте вызывают боль в животе и расстройство желудка, а мастоциты кожи провоцируют раздражение и сыпь на коже. Результатом выделения гистаминов в носу и горле бывает зуд языка, затрудненное дыхание и глотание. Процесс пищеварения также влияет на симптомы аллергии. За сильным жжением языка может последовать рвота и спазмы желудка. Аллергены курсируют по организму, попадают в кровоток, появляются такие признаки пищевой аллергии как крапивница и понижение кровяного давления.

Обычная пищевая аллергия

Самые распространенные аллергены

Гость: - В этом салате есть яйцо?

Официант: - Я не знаю. Сейчас спрошу на кухне.

Официант: - Да, там есть яйцо.

Гость: - Тогда я выберу себе что-нибудь другое, спасибо.

- рыба, яйца, молочные белки, арахис, помидоры и клубника; чуть менее распространенные — соя и молочный белок. Если у человека аллергия на определенную пищу, есть вероятность, что его организм будет отрицательно реагировать и на другие продукты той же пищевой группы. Для человека с аллергией на креветок аллергенами могут быть и другие моллюски (крабы, омары). Для того, у кого аллергия на арахис, могут быть аллергичны и другие орехи.

Как уберечь посетителей от пищевой аллергии?

- Составьте меню для аллергиков. На сегодняшний день редко можно встретить таблицу калорийности в наших заведениях. А отдельного меню для аллергиков, нет и в помине.

- Обучите весь персонал, как себя вести в экстренных случаях. Официанты должны знать способ приготовления и каждый ингредиент блюд в меню.

- Пусть гости с аллергией получат особое обслуживание, а когда они почувствуют заботу с вашей стороны, это несомненно еще один плюс в пользу последующего посещения вашего заведения.

ПИЩЕВАЯ АЛЛЕРГИЯ:

ЗАБОТЬТЕСЬ О БЕЗОПАСНОСТИ ВАШИХ ГОСТЕЙ

СПИСОК 8 ОСНОВНЫХ ПРОДУКТОВ ВЫЗЫВАЮЩИХ ПИЩЕВУЮ АЛЛЕРГИЮ:



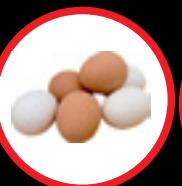
Молоко



Земляные орехи



Рыба



Яйцо



Ракообразные



Пшеница



Лесные орехи



Соя

Пищевая аллергия это очень серьезно! АЛЛЕРГИЧЕСКАЯ РЕАКЦИЯ МОЖЕТ СТАТЬ ПРИЧИНОЙ ЛЕТАЛЬНОГО ИСХОДА. Что нужно делать когда вы обслуживаете гостя с аллергией на определенные продукты:



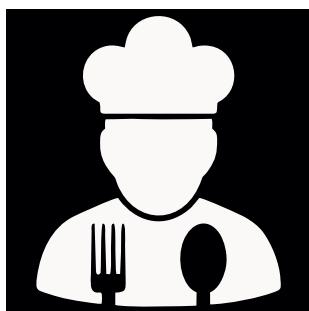
ИЗБЕГАЙТЕ КРОСС-КОНТАКТА С САМОГО НАЧАЛА.

Протирайте всю площадь стола тряпкой, используя мыло и воду после каждого гостя.



СПРАШИВАЙТЕ ГОСТЕЙ НА ЧТО У НИХ АЛЛЕРГИЯ.

Тщательно записывайте предпочтения гостя. Если у вас появился вопрос, обязательно задайте его.



ЗАПИСЫВАЙТЕ НА ЧТО У ГОСТИ АЛЛЕРГИЯ.

Сообщите о запросе такого гостя шеф-повару, менеджеру или ответственному должностному лицу.

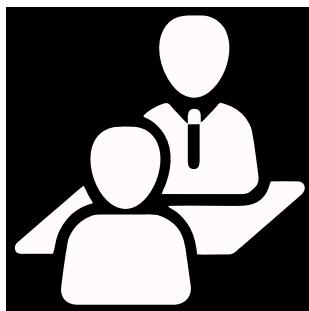


ИСПОЛЬЗУЙТЕ ТОЛЬКО СВЕЖИЕ ИНГРЕДИЕНТЫ.



ДВОЙНАЯ ПЕРЕПРОВЕРКА.

Тщательно перепроверяйте вместе с поваром, подаете ли вы гостю именно его блюдо. Следите чтобы никто не добавлял гарниры. Подавайте специальное блюдо отдельно.



СПРАШИВАЙТЕ У ГОСТИ ПОЛУЧИЛ ЛИ ОН ИМЕННО ТО ЧТО ЗАКАЗЫВАЛ.

ИЗБЕГАЙТЕ КРОСС-КОНТАКТА! Все кухонное оборудование которое используется для обработки и приготовления гипоаллергенных блюд должно быть тщательно очищено и продезинфицировано перед использованием.



КУЛИНАРНАЯ ИТАЛИЯ с Кириллом Емельяновым

ПАСТА ФРЕДА

Ингредиенты на 3-4 порции:

- Паста "пене" – 200 г (сухих)
- Томаты черри – 200 г
- Тунец консервированный – 160 г
- Сыр моцарелла – 100 г
- Базилик свежий 2 г
- Оливковое масло 20 мл
- Черный молотый перец
- Соль

Приготовление:

В двух литрах соленой воды отварите "пене" до состояния «аль денте». Затем пасту откиньте на дуршлаг и перемешайте с оливковым маслом. Сыр моцарелла порежьте на кусочки-кубики, томаты черри – на четвертинки. Порубленные листья свежего базилика, размятый тунец, моцареллу, томаты и оливки выложите в глубокую миску или салатницу. Поперчите, посолите и заправьте все оливковым маслом. Затем соедините с "пенне" и перемешайте. Можно подавать как теплым, так и охлажденным.

САЛАТ КАПРЕЗЕ

Ингредиенты на 1-2 порции:

- Ингредиенты на 1-2 порции:
- Помидоры - 1шт
- Моцарелла - 125 г
- Базилик свежий 5 г
- Соус песто 30 г

Приготовление:

Помидоры вымыть, обсушить и порезать кружками, толщиной ~0,5 см.

Моцареллу также порезать ломтиками, толщиной ~0,5 см.

Базилик вымыть и обсушить.

На блюдо выложить, чередуя, кружки помидора и моцареллы.



СУП ГАСПАЧО

*Ингредиенты
на 8 порций:*

- Помидоры 5 шт
- Перец красный свежий 1 шт
- Перец желтый свежий 1 шт
- Цуккини 1/4 шт
- Лук репчатый 1/4 головки
- Чеснок 3 зубчика
- Огурцы 1/2 шт
- Масло оливковое 100 мл
- Перец кайенский 1/4 ч. л.
- Петрушка 1/4 пучка
- Уксус бальзамический 3 ст. л.

Приготовление:

1. В большой миске смешайте нарезанные кубиками помидоры, красный и желтый перец, цуккини, огурец, лук и чеснок. Хорошо перемешайте.

2. В маленькой миске смешайте оливковое масло, кайенский перец, петрушку и бальзамический уксус. Хорошо перемешайте и полейте овощи.

3. Налейте 300 миллилитров смеси в блендер и тщательно измельчите.

4. Вылейте обратно в миску и складывайте перед подачей.

ПАННА-КОТТА

Ингредиенты на 2 порции:

- Молоко 200 мл
- Сливки 200 мл
- Цедра лимона 3 г
- Желатин 8 г
- Сахар 30 г
- Персиковый сок 100 мл
- Лимонный сок 20 мл
- Дольки персика 50 гр
- Листья базилика

Приготовление:

1. Пластины желатина и цедру лимона замочите в холодной воде на 7 минут.
2. Сливки и молоко залейте в кастрюлю, добавьте сахар, перемешайте и доведите до кипения.
3. Добавьте туда замоченные ранее желатин и цедру.
4. Далее подогрейте персиковый сок и добавьте в него сок лимона.
5. Выложите молочный крем в креманку и залейте поверх персиковым соком.
6. Поместите креманку в морозильную камеру и охладите 40 минут до консистенции желе.
7. Украсьте панакоту свежим персиком и базиликом.



www.barnektar.uz

Попробуйте новые вкусы сиропов BarNektar!

BarNektar

Реклама
Товар сертифицирован

Тел: +(998 90) 900-08-12 +(998 94)661-82-72 +(998 94)661-38-32 Факс: +(998 71) 224-17-80 +(998 71) 224-25-17



JuliusMeinl

Ассортимент кофе Julius Meinl для сегмента HoReCa подойдет рестораторам, которые хотят предложить своим гостям премиальное качество, настоящий вкус и современный дизайн.

Кофе в зернах - блэнды и моно-сорта, молотый, разной степени обжарки и фасовки...

Венские кофейные традиции с 1862 года.

Приглашаем Вас в мир JuliusMeinl - навстречу венским традициям, современным решениям и отменному кофе.



Тел: + 998 71 2523045; + 99871 2521044
+ 998 94 6618272; + 99890 9162042

Реклама
Товар сертифицирован

Цуккини

Июнь – это первый летний месяц, который приносит с собой не только долгожданные солнечные лучики, но и день летнего солнцестояния, или самый длинный день в году.

Более того, июнь – это великолепное время для повышения иммунитета и улучшения общего состояния организма. Ведь именно в этот период начинают появляться ягоды, фрукты и овощи, богатые витаминами и полезными веществами, недостаток которых мы остро испытывали зимой. В этом номере нашего журнала мы расскажем вам о родственнике кабачка – овощ с диковинным названием «цуккини». В переводе это слово означает «маленькая тыква».

История:

Цуккини – это зеленоплодные кабачки. Цуккини происходит из Америки, где первоначально в пищу употреблялись только ее семена. В Европу она попала в XVI веке вместе с другими «интересными вещами», привезенными из Нового Света. Вначале цуккини, как большинство диковинок, выращивались в ботанических садах. Сегодня трудно вообразить без этого овоща средиземноморскую кухню. Считается, что именно итальянцы в XVIII веке начали использовать недозревшие цуккини, как мы делаем это сегодня.

Полезные свойства

В цуккини содержится огромное количество пищевых волокон, которые исключительно благотворно влияют на деятельность желудочно-кишечного тракта. Польза цуккини обусловлена его богатым составом. В состав овоща входят минеральные соли калия, кальция и фосфора – в необходимом для поддержания отличного состояния организма количестве. Поразительно, но каротина в цуккини содержится гораздо больше, чем в моркови, а витаминов А и С больше, чем в тыкве. Не обделены цуккини также насыщенными и ненасыщенными жирными кислотами и полисахаридами.

Наличие значительного количества пектинов объясняет поистине волшебные диетические и лечебные свойства цуккини. Они обладают способностью к выведению шлаков и токсинов из организма, благотворно влияют на сердечно-сосудистую, мочевыделительную



системы, что говорит о несомненной пользе цуккини.

Применение в кулинарии

Употреблять в пищу цуккини можно в сыром виде, при этом сохраняются все полезные вещества. Если же все-таки у вас появится желание сварить овощ, то не стоит делать это дольше, чем одну минуту, при этом сохраняются все полезные свойства цуккини. Конечно же, идеальным вариантом для цуккини станет приготовление его на пару. Блюда из цуккини поражают разнообразием, но неизменно в них одно – все они потрясающе вкусные и полезные. При всех очевидных преимуществах овоща нельзя не отметить еще одно – калорийность цуккини составляет всего 21 ккал. на 100 гр., что является более низким показателем, чем у его близкого родственника – кабачка.

Свежие молодые кабачки можно добавлять в салаты, причем без предварительной готовки. Однако, цуккини можно готовить точно также, как и другие кабачки: их можно обжаривать, тушить, фаршировать. Лучше всего готовить цуккини с петрушкой, базиликом, розмарином и т. д.

Сведения о продукте

Описание продукта:

Цуккини – это зеленоплодный кабачок, выходец из Италии. Мякоть его более нежная и кожица не грубеет слишком быстро, как у обычного, белоплодного, кабачка. Поэтому у цуккини растянутый период технической спелости и пищевые качества плодов сохраняются дольше. Куст растения компактный, годится даже для выращивания на балконе. Листья слабо опущенные, некочечные, не то, что у белоплодного кабачка! Растение образует больше женских цветков, а значит имеет большую урожайность, кроме того, цуккини отличаются скороспелостью.

Чем меньше цуккини, тем меньше его нужно готовить – маленькие очень вкусны сырьми с соусами-дипами. Цуккини очень легко готовить и они подходят почти для любого способа приготовления: отваривание или приготовление на пару, запекание на гриле, в сковороде или запекания в духовке. Только не готовьте их слишком долго, особенно, если отвариваете, так как они раскисают в воде и становятся невкусными. Лучше всего готовить на пару или в минимальном количестве подсоленной кипящей воды около одной минуты, а затем сразу окунуть в холодную.

Сырые тертые цуккини – отличная добавка к салатам, гарнир к рыбе, запеченный на гриле с выдавленным лимонным соком. Сделайте пюре из цуккини с луком-пореем или горошком и подавайте с запеченной барабаниной. Маленькие молодые цуккини можно обжаривать целиком в сливочном масле с тимьяном, или готовить на пару, чтобы они остались хрустящими.

Вред цуккини

Вред цуккини заключается в негативном влиянии его на людей, имеющих заболевания почек. Связано это с большим количеством калия, который имеет свойство накапливаться в организме. К тому же существует индивидуальная непереносимость цуккини, что впрочем, встречается крайне редко.

Как выбирать:

Самыми вкусными считаются молодые цуккини. Кроме того, полезные элементы и вещества усваиваются лучше всего именно из них. При выборе цуккини следует обратить внимание на его размер. Идеальными для употребления в пищу считаются цуккини, которые имеют размер около 15 см. Также следует обратить внимание на кожицу овоща – она должна быть тонкой. Кабачки с такой кожицей можно не чистить перед приготовлением.

Калорийность:

Калорийность среднего размера овоща (при мерно 118 грамм) составляет 19 кКал. Количество белков 1,0 – 1,5 г, жиров – 0,2 г, углеводов – 3,0 г, воды – более 92%.

ЧТО ТАКОЕ ПАРОКОНВЕКТОМАТ И ГДЕ ЕГО ИСПОЛЬЗУЮТ?

Исследования показали, что большинство рестораторов считают пароконвектомат, не обязательным для кухни. Поэтому мы решили ознакомить вас с этой "чудо-машиной" и рассказать преимуществах этого оборудования.

Давайте хоть на миг вернемся в детство и вспомним волшебный горшочек из сказки братьев Гrimm. Стоило всего лишь произнести волшебные слова – и он сразу же начинал выдавать вкуснейшую кашу. Сегодня сказки становятся реальностью и даже больше: современные пароконвектоматы умеют готовить десятки тысяч различных блюд в любых объемах, быстро, качественно и экономно. Они стали незаменимы для каждого современного повара, от которого требуется лишь положить продукты внутрь готовочной камеры и запустить «волшебный шкафчик». После включения пароконвектомата происходит чудо. При этом можно обойтись и без волшебных слов... требуется только фантазия.

Сейчас уже трудно себе представить настоящую профессиональную кухню, без пароконвектомата. Он востребован везде: в небольших кафе и закусочных, без него немыслима работа ресторанов и столовых. Это вовсе не удивительно: пароконвектомат заменяет 70 – 80% кухонной техники, предназначенный для приготовления пищи. При помощи этого удивительного оборудования можно жарить, тушить, запекать, пассировать и готовить диетические блюда на пару, бланшировать и даже готовить выпечку.

Принцип действия пароконвектомата до гениального прост: он устроен, как конвекционная печь (то есть жар от электрического или газового нагревателя подается в камеру при помощи вентилятора) со встроенной системой увлажнения при помощи пара. Комбинирование тепловых режимов и влажности, которое в наши дни осуществляют интеллектуальные электронные системы, делает кулинарные возможности пароконвектомата практически неограниченными.



Принцип работы пароконвектомата

В пароконвектомате есть несколько основных режимов работы: конвекция, приготовление на пару и одновременное использование горячего воздуха и пара (комбинированный вариант). Рассмотрим каждый из них подробнее.

Во время работы в режиме конвекции горячий воздух под действием вентилятора циркулирует внутри рабочей камеры. Учитывая ее идеальную герметичность, вентилятор сначала втягивает циркулирующий воздух, а затем снова прогоняет через нагревательные элементы. Это обеспечивает быстрый нагрев рабочей камеры до требуемой температуры, контролировать которую позволяет встроенный термостат.

Отметим, что кругообразные нагревательные элементы целесообразней прямых, так как за счет ускоренной циркуляции воздуха выделяемое тепло снимается при разогреве. Таким образом, тепловая обработка продуктов в режиме конвекции позволяет на 30% снизить потери.

В режиме парообразования возможно использование двух разных систем, способствующих образованию пара в камере пароконвектомата.



Бойлерная система парообразования

Бойлерные пароконвектоматы все-таки лучше, потому что они позволяют выдавать в камеру много пара единовременно, а это необходимо, если в меню ресторана более 50% блюд, приготовленных на пару или много диетических блюд. Инжекторный пароконвектомат с этим не справится.

Парогенератор расположен во внутренней части прибора, именно там происходит нагревание воды. Как только вода начинает закипать (этот процесс не занимает много времени) и испаряться, пар через клапан поступает в рабочую камеру.

Как мы уже отметили, основное достоинство бойлеров – точность. Не составляет труда рассчитать, сколько пара нужно добавить в рабочую камеру. Сложнее вычислить, сколько подать воды для образования необходимого объема пара. Единственная проблема, с которой приходится иметь дело при работе с бойлером, – это необходимость подсоединить пароконвектомат к водопроводной магистрали. Осуществляется эта процедура с помощью специального водоумягчителя.

Производители пароконвектоматов выпускают не только сами приборы, но и специальные средства для очистки бойлерных систем от накипи. Это позволяет максимально защитить бойлерные ТЭНЫ и увеличить срок их службы. Очищающая жидкость добавляется через предназначенное для этого отверстие в верхней части агрегата, затем пароконвектомат запускают в режиме очистки, и через несколько минут от накипи не остается и следа.

Как правило, бойлеры стоят достаточно дорого. Ввиду этого лучшими производителями была разработана их альтернатива – инжекторная система, имеющая сходный набор функций и более низкую цену.

Инжекторная система пароконвектомата

Инжекторная система пароконвектомата отличается от бойлерной главным образом тем, что образование пара происходит в рабочей камере. Через небольшую трубку вода поступает к центру высокоскоростной турбины, затем вихревой поток «разбивает» воду на мелкие частицы, которые испаряются, попадая на кругообразные ТЭНЫ. В результате этого рабочая камера наполняется паром.

Во всем остальном бойлерная и инжекторная системы имеют сходные рабочие характеристики. Оба устройства могут работать в комбинированном варианте, позволяют регулировать подачу пара и находят достойное место во многих ресторанах, ведь используя пароконвектомат, можно легко, не затрачивая много времени, приготовить множество различных блюд.

КАКОЕ COMBI ПОДХОДИТ ВАМ?

Наша цель – сделать работу на кухне проще.

Каждый день все больше поваров во всем мире выбирают пароконвектоматы Convotherm. Также существует ряд факторов, которые учитываются при выборе пароконвектомата:

A-la Carte



10-25
чел/час



Универсальный
выбор меню



Множество
вариантов готовки

6 Лотков MINI:

6.06 MINI
6.06 MINI MOBILE
6.10 MINI
6.10 MINI MOBILE

10 Лотков MINI:

10.10 MINI
10.10 MINI MOBILE

Малая
производительность

Небольшой Размер
(Настенный/
На столешнице)

Мобильность

Эко-приготовление

Главная кухня



25-50
чел/час



Универсальный
выбор меню



Множество
вариантов готовки

Модели Combi:

6.10 - 7 лотков
10.10 - 11 лотков
6.20 - 14 лотков
10.20 - 22 лотков
12.20 - 24 лотков
20.10 - 20 лотков
20.20 - 40 лотков

Средняя
производительность

Быстрое
обслуживание



EasyToUCH



Автоматическая
очистка



Эко-приготовление

Банкет



75+
чел/час



Количество
обслуживаемых



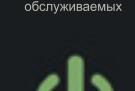
Множество
вариантов готовки

Модели Combi:

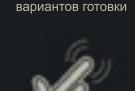
20.10 - 20 лотков
20.20 - 40 лотков

Большая
производительность

Быстрое
обслуживание



Эко-приготовление



EasyToUCH



Высокое
качество



Исчезающая дверь



GETTING THE
RIGHT COMBI

Can

Поменяйте
производительность
в вашем ресторане

A-LA CARTE

Пароконвектоматы Convotherm MINI прекрасно подходят для минимальных нужд – с шириной всего 515 мм, они прекрасно поместятся на тесной кухне.

Никаких компромиссов производительности, ряд моделей MINI варьируется от 6 до 10 лотков по вместительности, позволяя универсально менять меню без каких-либо усилий, для запекания, тушения и варки.

ГЛАВНАЯ КУХНЯ

В успешном ресторане где скорость и эффективность являются очень важными – выбирайте модели Convotherm от 7 до 40 лотков по вместительности.

Только у Convotherm есть панель управления EasyToUCH Усовершенствованная Система Закрывания (ACS) которая позволяет быстро восстановить тепло при загрузке позиций меню, устраняя потерю времени.

Добавление системы таймера лотков позволяет повару контролировать время приготовления для отдельных позиций.

БАНКЕТЫ/ПРОИВОДСТВО НА КУХНЕ

Модели Convotherm от 20 до 40 лотков по вместительности, правильный выбор для больших кейтеринговых мероприятий.

PBS система гарантирует приготовление вкусных блюд в нужное время и нужной температуры.

Комбинированная с системой Eco-приготовления позволяет сократить расход энергии до 25%, идеально подходит для продуктов с длительным временем приготовления. Доказано существенное повышение качества – мясо на выходе более нежное и сохраняет больше влаги.

Convotherm

Тел: +(998 71) 265-27-71
+(998 90) 953-51-87

Your meal. Our mission.

WALK-IN: обучите персонал отеля продавать



Текст: Ирода Ахмедова

В то время, как множество гостиниц сосредоточили свое внимание на увеличении общего потока клиентов и мотивации агентских и туристских компаний, многие все еще пропускают другие коммерческие возможности, которые встречают ежедневно. Одна из таких возможностей — более эффективная коммерческая деятельность в отношении сегмента Walk-in. В зависимости от Вашего сегмента рынка, категории отеля и особенно Вашего местоположения продажи Walk-in могут представлять собой существенный источник дополнительного дохода.

К сожалению, гостиничная отрасль прилагает минимум усилий к работе с гостями сегмента Walk-in. В большей степени все сосредоточены на оптимизации работы с более массовыми каналами продаж. Тем не менее, не следует забывать, что гости, приходящие «от стойки», всегда наименее затратный и, с экономической точки зрения, гораздо более выгодный сегмент, нежели все остальные. Конечно, мы не можем регулировать потоки гостей, которые приходят в отель без брони. В лучшем случае, мы можем влиять на выбор отеля гостем косвенными методами — рекламой, промоушн акциями и т.д. Но никто не мешает нам увеличить эффективность работы с таким сегментом. Процент конвертации потенциального Walk-in гостя в фактического можно и нужно увеличивать с помощью грамотной работы стойки.

Независимо от того, кто подошел к reception — человек в костюме, семейная пара или кто-то иной, первым вопросом будет стоимость номера. Слишком часто администратор ограничивается простым озвучиванием стоимости. Кроме цены не упоминается ничего. Это худшее, что можно сделать в такой ситуации — озвучить

цену, не упоминая ничего о ценостной составляющей Вашего предложения.

Одно появление гостя в Вашем отеле предоставляет Вам ряд преимуществ перед другими каналами продаж.

Первое: гость уже здесь — Вам не нужно привлекать его рекламой на сайте или иными способами. Ваша задача сейчас — удержать его. Даже беглый взгляд на человека может дать немало информации для дальнейшей работы с ним. Во что он одет? Это бизнесмен, которому требуются услуги по выходу в Интернет, электронной почте, отправке факсов и т.д.? Это пара, которая путешествует и ищет возможность остановиться в уютном отеле с хорошим рестораном? Или же семья с детьми, которым необходимы развлечения? Что является для них критериями выбора отеля? Что Вы можете предложить им?

Второе преимущество состоит в том, что гость, находясь в отеле, уже может составить впечатление о нем «вживую», и Вам не нужно описывать его по телефону или выкладывать фотографии на сайте. Очень важно понимать,

что клиенты, заранее бронирующие отель могут нажатием кнопки мыши лишить Вас дохода, забронировав номер у Ваших конкурентов. Гостю же, который находится у Вас в лобби гораздо сложнее принять решение вернуться в машину или поймать такси для того, чтобы искать новый отель. Следовательно — у вас еще одно преимущество, которое стоит использовать.

Необходимо помнить, что гость, которого Вы не упустили может принести доход не только своим текущим проживанием в отеле, но и стать впоследствии Вашим постоянным гостем. Вот несколько рекомендаций по улучшению эффективности работы с гостями сегмента Walk-in.

Прямой контакт с клиентом

Фундаментальные принципы качественного обслуживания гостя помогут Вам получить конкретное преимущество. Приветствуйте гостя прежде, чем он поприветствует Вас. Установите зрительный контакт, проявите искреннюю заинтересованность, и первое впечатление от отеля поможет гостю укрепиться во мнении, что он сделал правильный выбор.

Дайте возможность выбора

В зависимости от комплектации Ваших номеров и пакетных предложений Вам необходимо предоставить гостю на выбор два — три варианта, вместо предложения наиболее дешевого номера. Предложите на выбор стандартный номер, полулюкс, люкс. В случае, если в отеле номера с разным видом из окна имеют различную стоимость, также озвучьте гостю эти варианты. Если в отеле ограниченное количество номеров, предложите гостю несколько вариантов размещения — с завтраком,

без завтрака, с включенным или закрытым мини-баром. Если в отеле предоставляются бесплатные услуги, непременно упомяните о них (бесплатная парковка, интернет и т.д.). При таком подходе, задачей гостя будет определение наиболее приемлемого номера, набора услуг и цены, вместо того, чтобы размышлять о том, стоит ли селиться в Вашем отеле или искать альтернативные варианты. Процесс принятия решения переходит в выгодную для Вас плоскость.

Рекламируйте дополнительные услуги

Общепринятые в гостиничном бизнесе термины, такие как «double», «single» и тому подобное, мало что говорят потенциальному гостю. Ваша задача - передать ценность, комфорт и уют, которые подтолкнут гостя к выбору Вашего отеля. Помогите ему ощутить преимущества отеля, описывая обстановку номера, ресторан, дополнительные услуги и сервис отеля. Не забывайте использовать полученный при первом впечатлении портрет гостя, чтобы сделать упор именно на тех услугах отеля, которые будут ему интересны.

Обратите недостаток в достоинство

Отрицательно влияет на процесс принятия решения фраза «у нас остался последний номер(а)». Гость, которого ставят в безвыходное положение, скорее будет искать альтернативу, нежели «хвататься за соломинку». Помните, что именно сегмент Walk-in платит

наибольший тариф и вместо того, чтобы обескуражить гостя отсутствием выбора, представьте ситуацию как хороший шанс. «У нас еще есть возможность предложить Вам отличный номер с кондиционером и минибаром. Обычно это редкость в такой сезон (такое время суток, года и т.д.)». Таким образом, вы не ставите гостя в безвыходное положение, а напротив, даете ему ощущение привилегированности и везения.

Немаловажным является и мотивация самого персонала для максимизации продаж «от стойки». Снимайте отчеты по этому сегменту как по всему отелю, так и по каждому со-

труднику индивидуально. Как распоряжаться этими данными — вопрос Вашей фантазии и возможностей. Иногда это комиссия для сотрудников front desk, иногда внутрикорпоративное соревнование — все зависит от Ваших внутренних программ мотивации персонала.

Именно сейчас, когда обычные методы дают сбои, необходимо заострить внимание на грамотном отношении персонала к гостям и участии в поддержании прибыльности отеля. Правильно организованная работа по привлечению и удержанию гостей сегмента Walk-in в службе приема и размещения может помочь отелю повысить прибыльность.



АЗЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСТОРАННЫМ БИЗНЕСОМ

Международный центр Узбекского кулинарного искусства приглашает пройти курс повышения квалификации по программе
"Управление ресторанным бизнесом"

Продолжительность занятий:
5 дней

Время занятий в группе:
с 14:00 - 17:00

Стоимость курса:
300 000 (форма оплаты любая)

По окончании курса слушатели получают сертификат центра

Информация по телефонам:
+998 71 265 27 71; +998 71 266 77 78
www.chefs.uz_uz_cooks@mail.ru

Услуги лицензированы





Поставка и продажа профессионального оборудования
для ресторанов, баров, кафе,
столовых и магазинов от
ведущих мировых производителей

ECOCHEMTRADE



www.sik.uz

(998 90) 994-27-03 Тел/Факс: (998 71) 294-60-14
 (998 90) 359-81-39 E-mail: info@sik.uz
 (998 94) 603-09-03 ecochemtrade.uz@gmail.com

Адрес: г. Ташкент ул. Джаркурганская, 78

Ориентир: Напротив главного входа Масложиркомбината



«Фитослим дренаж»

Все женщины мечтают об идеальной фигуре, но весной это стремление становится очень актуальным как никогда: не за горами столь долгожданное лето - самое время готовиться к пляжному сезону. Фитотерапия - это безопасный способ для похудения, так как травяные сборы помогают не только сбросить лишний вес, но и нормализовать аппетит, улучшить обмен веществ, вывести шлаки из организма. Если вы худеете при помощи трав, то вы не только сбрасываете лишние килограммы, но и оздоровливаете организм в целом.

Фиточай «Фитослим дренаж» от компании "Zamona Rano" 100% натуральное и безопасное средство для похудения.

- Способствует избавлению от избыточной массы тела и приобретению красивой фигуры.
- Оказывает мягкий желчегонный, мочегонный, слабительный эффект, тем самым обеспечивает своевременное очищение организма от шлаков.

Состав: Ламинария - морская капуста, крапивы листья, бессмертника цветки, тысячелистника трава и хвоща трава, барбариса и шиповника плоды.

All women dream of a perfect figure, but in the spring this tendency becomes very relevant as ever: near time to welcome summer - to prepare for beach season. Phytotherapy - is a safe way to lose weight, because the herbal collections help not only lose weight, but also to normalize appetite, improve metabolism, to withdraw toxins from the body. If you lose weight with the help of herbs, you will not only drop those extra kilos, but also heals the body as a whole.

Herbal tea "Phytoslim drainage" from "Zamona Rano" company -100% natural and safe way to lose weight.

- Helps to get rid of excess body weight and acquire a beautiful figure.
- Has a mild choleric, diuretic, laxative effect, thus ensuring the timely cleansing the body of toxins.

Composition: kelp thalli-seaweed, nettle leaves, everlasting flowers, milfoil grass, horsetail grass, barberry and rosehip fruit.



ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

Тел. Отдела продаж (99893) 502-02-70

Тел. Горячей линии (+99893) 183-11-66

WWW.RANO.UZ

<https://www.facebook.com/ZamonaRano>

Натурально! Вкусно! Полезно!
Natural! Tasty! Healthy!



Полностью автоматические кофеварки Melitta дарят удовольствие и совершенное наслаждение заваренным кофе.



РЕКЛАМА

Latte Macchiato, Ristretto или Flat White

новое поколение кофемашин удовлетворит ваши желания кофемана также быстро и профессионально, как настоящая Barista. Caffeo Barista® предлагает 18 различных рецептов кофе - легкое приготовление при помощи сенсорной панели. Станьте истинным ценителем и знатоком кофейных зерен.

Приходите в наш шоурум по адресу: ул. У.Носира,37 "Tea & Coffee House",
T: +99895 1426060, E: espresso-italy@mail.ru, www.espresso-italy.com

Товар сертифицирован. Найдите Melitta через: [f /melittauz](#)

КАРЛ БАСС

— ЭКСПЕРТ ИЗ SES, КАРЛ БАСС РАССКАЗЫВАЕТ О ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ КОНДИТЕРОМ —

ГОСПОДИН БАСС, РАССКАЖИТЕ ПОЖАЛУЙСТА О ВАШЕЙ ПРОФЕССИИ, ПОЧЕМУ ВЫ ВЫБРАЛИ ИМЕННО КОНДИТЕРСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ.

- Я работаю в этой сфере уже более 50 лет. Пекарня – мой второй дом, не могу представить свою жизнь без кулинарии. Я всегда мечтал открыть свою собственную пекарню. Очень усердно работал во многих заведениях и наконец-то, моя мечта сбылась. Я открыл свою пекарню. В ней мне приходилось работать долго, иногда даже без выходных. Не смотря на то, что я сильно уставал, мне нравилась моя работа, и я получал от этого огромное удовольствие. А когда мне исполнилось 60 лет, я решил закрыть свой бизнес. Так как мои дети не пошли по моим стопам, и некому было продолжить это дело. К настоящему моменту, я уже 13 лет работаю экспертом в фонде SES, и путешествую по миру, обучаю юных, молодых и начинающих кондитеров.

ВЫ ДОВОЛЬНЫ РЕЗУЛЬТАТОМ СЕЙЧАС, СПУСТЯ СТОЛЬКО ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ?

Я очень самокритичен. Никогда не могу признать, что что-то у меня получилось на 100 процентов. Так ведь не бывает! Каждый десерт – это бездонная бочка, которую можно наполнять новыми продуктами, делать все вкуснее и нежнее. Вот, например, в Германии я как-то попробовал восхитительный десерт – из изумительного теста с маком и кремом. Вроде бы все просто, а повторить его все не получается. Пробую сочетания ингредиентов, меню составляющие, но обязательно сделаю его еще вкуснее!

КАКОВЫ ГЛАВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОНДИТЕРА? ЧТО У ВАС ВСЕГДА ДОЛЖНО БЫТЬ ПОД РУКОЙ ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ?

Венчик, силиконовая лопатка. Замесочное блюдо... да много чего. Но главный «инструмент» – это воображение и кулинарная фантазия. Без этого никуда.

КАКОЙ ДЕВИЗ ВАШЕЙ КУХНИ? КАК ВЫ ЕЕ ОПРЕДЕЛИЛИ?

Я люблю простоту в жизни так же, как и в моих пирожных: зачем делать что-то сложным, когда можно сделать простым и, главным образом, очень-очень хорошим?



ЕСТЬ ЛИ У ВАС МУЗА, ЧТО ЖЕ ВАС ВДОХНОВЛЯЕТ?

Вдохновение, для любого человека, который занимается творческой профессией, оно везде. Рисунки, цвета, разум в постоянном пробуждении, вдохновение – прежде всего, это стремление, постичь хорошее, желание постичь красоту. Муза, как и у любого человека связанного с творчеством, у меня конечно же есть. Вы же не будете спорить с тем, что кондитер и творчество это неразделимые понятия. А что касается ее (Музы), то она балует меня своей регулярностью. Каждый раз, когда я готовлю что-то традиционное, она подкрадывается с вопросом «а что если...?», и начинается процесс замены ингредиентов и создания нового вкуса.

С КАКИМИ ИНГРЕДИЕНТАМИ ВЫ ЛЮБИТЕ РАБОТАТЬ БОЛЬШЕ ВСЕГО? И КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ НАШИ МЕСТНЫЕ ПРОДУКТЫ?

Сезонные фрукты во всех их проявлениях! Что может быть вкуснее, чем пирог со свежими фруктами. Сливки, масло, молочные продукты очень важны для достижения хорошего результата. Свежие продукты, их качество – основа всех и всего!

Вы знаете, когда я работал в одном заведении, шеф-повар всегда покупал очень дорогие и качественные продукты, и требовал от нас самую вкусную выпечку. Позже, я устроился в другой ресторан. Там от меня тоже требовали вкусную выпечку, но уже из дешевых продуктов. Качество тех булочек, которые я делал раньше, поменялось в худшую сторону. Что я хочу сказать, никогда не следует экономить на продуктах. Покупайте самую хорошую и качественную продукцию. У вас, то же самое. Я прогулялся по базарам, супермаркетам, увидел достаточный выбор качественных продуктов. К сожалению, у вас не все это понимают.

Я побывал во многих пекарнях Ташкента и Самарканда. Везде одна огромная проблема – это оборудование. Почему-то руководители не хотят покупать хорошую, дорогую печь. То что они покупают, очень быстро ломается, то с вентиляцией проблемы, то с разогревом. Вам мой совет: не покупайте 10 дешевых печей, а купите 2 дорогие, они вам прослужат гораздо дольше, чем эти 10.

КАКАЯ ТЕНДЕНЦИЯ, В ДАННЫЙ МОМЕНТ, ЯВЛЯЕТСЯ ХАРАКТЕРНОЙ ДЛЯ КОНДИТЕРСКОГО МИРА? КАКОЕ БУДУЩЕЕ У «ТРАДИЦИОННОЙ» КОНДИТЕРСКОЙ? ДОЛЖНА ЛИ ОНА БЫТЬ ПЕРЕСМОТРЕНА?

То, что является «тенденцией», уже выходит из моды на следующей день! Будущее широко открыто для создания новых традиций! Современная «кондитерская» очень хорошо оснащена, в соответствии со стилем и современным взглядом.

И НАКОНЕЦ, ОТКРОЙТЕ ХОТИ БЫ ОДИН ИЗ СЕКРЕТОВ МАСТЕРСТВА!

А он всего один – это сочетание качественно сырья, современного оборудования и нескончаемого желания удивлять и дарить радость!



Королевский вкус
в Вашем доме

100 % Pure Ceylon Tea



РЕКЛАМА

товар сертифицирован
e-mail: easttea1000@mail.ru
www.royallife.uz

телефон: (+99871) 2423119
г.Ташкент, ул.Лайлитугон, дом 1
Расфасовано в Узбекистане



Aisha Home Textile

СП ООО "AISHA HOME TEXTILE" было создано в ноябре 2012 года совместно с Китайской компанией "Айвецюнь Синьцзянская импортно-экспортная торговая компания". Однако полноценное производство началось в 2013 году.

*Европейское качество
Европейская технология*



Новый
продукт

ПРИНИМАЕМ ЗАКАЗЫ ИЗ
ЛЮБОЙ ТОЧКИ МИРА

Основная задача компании «Aisha Home Textile» — создание максимально удобных условий для наших клиентов. Компания «Aisha Home Textile» сотрудничает только с самыми надежными поставщиками.

- Полотенце
- Банные халаты
- Тапочки
- Гостиничные комплекты
- Покрывала