

“豆腐大佬”廖先文：

匠心制作打造特色品牌

● 特约记者 甘明强

昔日,为了让孙儿每天能喝上一碗鲜美的“豆腐脑”,在外打工的崇阳农民廖先文不惜辞掉工作,毅然回到老家开起了家庭豆腐作坊,卖起了“豆腐脑”。不曾想,廖先文的豆腐作坊越做越红火,竟然闯出了一条致富之路,而他也成了当地赫赫有名的“豆腐大佬”。

◆ 夫妻老店 重出江湖

“快来喝豆腐脑和豆浆啊!”9月21日一大早,崇阳县高枧乡石咀村5组的一户农家小院里,正在忙碌的廖先文和张雪保夫妻俩,大声地对邻里左右吆喝着。不一会儿,村里围过来的人越来越多,早起的相邻纷纷到这儿来喝上一碗热气腾腾的“豆腐脑”或豆浆。当日正好也是中秋佳节,这个农家小院里洋溢着喜庆的节日氛围。

廖先文今年63岁,妻子张雪保60岁,夫妻俩是该村最先开办豆腐作坊的。据廖先文介绍,2002年他们夫妻俩最先在村里打豆腐,可日子过得入不敷出,于是决定外出打工。妻子张雪保心灵手巧会针线,于是她在江苏的一家服装公司当车间工人,而廖先文则在当地的工地上打杂工。

2006年,廖先文的大儿子结婚成家,很快孙子就呱呱坠地,这让在外打工的夫妻俩笑得合不拢嘴。正当他们商量买点奶粉寄回去时,廖先文却灵机一动,觉得不如回家去干老本行卖豆腐,这样既可以天天见到孙儿,又可以让孙儿每天都可以喝上“豆腐脑”或豆浆。听丈夫这么一说,张雪保当即同



意,就这样,村庄里的这家夫妻豆腐店又“重出江湖”。

◆ 精心打磨 匠心制作

在崇阳只要说起豆腐,大多数人都认为只有高枧乡和金塘镇的本地豆腐最好吃。据说这是原汁原味的水土因素,才能酿出的一种特色风味。廖先文利用家乡得天独厚的优质资源干上了老本行,夫妻俩每天起早贪黑,用自己勤劳的双手去“打磨”生活。

打豆腐是个精细活,廖先文每天凌晨1点多就要起床磨豆子、滤豆浆。为了保证豆腐的口感更佳,廖先文多年来

坚持烧柴火,黄豆事先仔细晒干,然后用风车将里面的杂物吹干净,然后在水里充分浸泡4至5个小时,再用石磨慢慢磨,在烧浆时则用硬火柴。

烧浆一般有扒浆和掺浆两种技术。廖先文说,扒浆的豆腐口感差,质量欠佳,只有掺浆的豆腐味道口感鲜嫩无比。而廖先文的掺浆技术早已达到炉火纯青的地步。

天道酬勤!廖先文的豆腐店很快成了远近闻名的豆腐供应商了。凭着找上门的“订单”,现在夫妻俩每天都要加足“马力”确保产量。看见父母忙得不可开交,好在廖先文的大儿子廖伟根也主动前来搭把手,帮着他们打理豆腐生意。

◆ 诚意经营 打造品牌

目前,廖先文接的订单大多来自江西修水和武汉、咸宁、崇阳、通城等地,大多为一些餐饮业要求廖先文定向供应炸豆腐、豆腐干子、豆豉,还有人把廖先文家晒干的炸豆腐和干子等作为馈赠礼品。

村里的青年廖民强在崇阳县城开了一家小吃店,他向廖先文订购的豆腐食材搬上餐桌后,大受顾客的青睐,越来越多的“吃货”们发现,地地道道的高枧豆腐味道极佳。廖民强说,他店里生意之所以红红火火,完全得益当地特色食材,而这些食材中,廖先文的豆腐为其增色不少。

如今廖先文的豆腐已经到了供不应求的地步了,但是他仍然坚持以质量求生存。随着供应量的增大,原先的手工石磨远远满足不了供应环节,廖先文不得不改为电磨。为了弥补这一缺憾,他都选用质佳价高的原料,这样的“诚意”也让顾客买得放心,吃得开心,从而赢得越来越多“回头客”。

现在廖先文一年仅购白黄豆就要10000多斤,向当地农民购买50000多斤的硬火柴,消耗2万多元的大豆油,另外他每年利用豆渣要养7、8只生猪,年收入将近15万元。

廖先文说,自己的豆腐生意做得风生水起,离不开当地政府的支持和帮助。2019年,当廖先文想扩大生产规模时,当地政府和银行部门主动上门,向其提供5万元的免息扶助贷款,2020年又提供了3万元的无息贷款。廖先文表示,借助政策东风,自己会把豆腐产业做大做强,争取打造一个特色品牌。

《城市名片》
读者知音欢迎订阅2022年
《香城都市报》

全年定价: 338元

22年风雨兼程,我们携手走过。
22年日新月异,我们共同见证。
讲好咸宁故事,是我们的责任。
传播咸宁声音,是我们的担当。
一直在路上,我们凝神聚力,砥砺前行。
一直在路上,我们传播政策,报道典型。
一直在路上,我们激浊扬清,服务民生。
融合,是为了更贴近你。
转型,才能更好服务你。
不止于纸,不止于此。报网端微,火力全开。
过去,我们与您一起感受香城的成长。
未来,我们与您一起书写泉都的辉煌。



订报热线: 0715-8210000

订报地址: 咸宁传媒大厦10楼香城都市报



香城都市报