



因果苗和设施设备失窃，损失超过百万元。

“就这样放弃，对不起自己、对不起股东和相信我的人。我想带领当地群众增收致富，做出点名堂来。”怀揣证明自己能行的决心，李勇咬牙坚持了下来。

多元渠道提销量

转机在2018年出现，第一批种下的600余亩沃柑果树开始开花，第三年部分沃柑开始挂果。“第一批果子采收后，我们邀请渠道商来品鉴。大家一致认为，口感、甜度等都很好，品相也不错，得到了良好的市场反馈。”李勇说，随着沃柑产量不断增加，基地的种植成效逐年显现。

2019年，在地方政府支持下，李勇又承包700余亩土地，将基地

面积拓展到1800余亩，并新增种植金秋砂糖橘等品种。“种植金秋砂糖橘后，基地的水果采摘期延长至半年，产品供应链有效拉长。”李勇说，如今，随着600余亩沃柑进入盛果期，基地年产沃柑2000余吨，同时100余亩金秋砂糖橘也陆续挂果、上市。2023年，基地实现销售收入1500万余元，带动200余户农户从事果蔬行业相关工作。

良好的销售业绩，源于李勇团队对销售渠道的拓展和品牌打造。在借助蔬菜物流、销售系统打开沃柑的销售市场后，团队寻求与知名企业合作，注册了“圆沃”商标。“一般情况下，我们不会把产品全部卖给同一家企业，只有尽量分散销售渠道，才能掌握议价权。”李勇说。

为此，元谋世纪农业不断拓宽销售渠道，与诸多小微企业开展合