

2010年 考研英语一段落排序·41-45 答案与解析

ORDERING & ANALYSIS • 段落排序题和解析

段落排序题和解析·41-45 题

本页 41-45 题的正确段落顺序与逐位解析由懒笔记基于2010年 考研英语一段落排序原卷逐位核对整理。与试卷排版同一卷面：Directions、7 段打乱的字母标号完整原文（逐段附中文翻译）与排序链连续排印；卷面之后先给完整正确顺序链，再逐位紧跟解析——正确段、与已确定邻居的双侧接缝原文（回指/复现/连接词）与指代消解依据，以及诱人错段的辨析。

英语一真题(2010)

Section II Part B

Directions:

For questions 41-45, choose the most suitable paragraphs from the list A-G and fill them into the numbered boxes to form a coherent text. **Paragraph E** has been correctly placed. There is one paragraph which does not fit in with the text. Mark your answers on ANSWER SHEET 1. (10 points)

[A] The first and most important is the consumer's growing preference for eating out: the consumption of food and drink in places other than homes has risen from about 32 percent of total consumption in 1995 to 35 percent in 2000 and is expected to approach 38 percent by 2005. This development is boosting wholesale demand from the food service segment by 4 to 5 percent a year across Europe, compared with growth in retail demand of 1 to 2 percent. Meanwhile, as the recession is looming large, people are getting anxious. They tend to keep a tighter hold on their purse and consider eating at home a realistic alternative.

首要且最重要的因素是消费者日益增长的外出就餐偏好：在家庭以外场所的食品和饮料消费已从1995年占总消费的约32%上升到2000年的35%，预计到2005年将接近38%。这一发展趋势正在推动整个欧洲餐饮服务领域的批发需求以每年4%至5%的速度增长，相比之下零售需求的增长率为1%至2%。与此同时，随着经济衰退迫在眉睫，人们变得焦虑不安。他们倾向于更紧地捂住钱包，并将在家就餐视为一种现实的选择。

[B] Retail sales of food and drink in Europe's largest markets are at a standstill, leaving European grocery retailers hungry for opportunities to grow. Most leading retailers have already tried e-commerce, with limited success, and expansion abroad. But almost all have ignored the big, profitable opportunity in their own backyard: the wholesale food and drink trade, which appears to be just the kind of market retailers need.

欧洲最大市场的食品和饮料零售销售处于停滞状态，使得欧洲食品杂货零售商渴望获得增长机会。大多数领先零售商已经尝试过电子商务，但成效有限，也尝试过海外扩张。但几乎所有零售商都忽视了自家后院的一个巨大且利润丰厚的机会：食品和饮料批发贸易，这似乎正是零售商所需要的那种市场。

- [C] Will such variations bring about a change in the overall structure of the food and drink market? Definitely not. The functioning of the market is based on flexible trends dominated by potential buyers. In other words, it is up to the buyer, rather than the seller, to decide what to buy. At any rate, this change will ultimately be acclaimed by an ever-growing number of both domestic and international consumers, regardless of how long the current consumer pattern will take hold.

这种变化会带来食品和饮料市场整体结构的改变吗？绝对不会。市场的运作基于由潜在买家主导的灵活趋势。换句话说，决定买什么的是买家，而非卖家。无论如何，这一变化最终将受到越来越多国内外消费者的欢迎，无论当前的消费模式会持续多久。

- [D] All in all, this clearly seems to be a market in which big retailers could profitably apply their gigantic scale, existing infrastructure, and proven skills in the management of product ranges, logistics, and marketing intelligence. Retailers that master the intricacies of wholesaling in Europe may well expect to rake in substantial profits thereby. At least, that is how it looks as a whole. Closer inspection reveals important differences among the biggest national markets, especially in their customer segments and wholesale structures, as well as the competitive dynamics of individual food and drink categories. Big retailers must understand these differences before they can identify the segments of European wholesaling in which their particular abilities might unseat smaller but entrenched competitors. New skills and unfamiliar business models are needed too.

总而言之，这显然似乎是一个大型零售商可以盈利地运用其巨大规模、现有基础设施以及在产品系列管理、物流和营销情报方面已得到验证的技能的市場。掌握欧洲批发业复杂性的零售商完全可以期待由此获得可观的利润。至少从整体上看是这样的。仔细考察会发现最大的各国市场之间存在重要差异，特别是在其客户群体和批发结构方面，以及各个食品和饮料类别的竞争动态方面。大型零售商必须理解这些差异，然后才能确定欧洲批发业中哪些细分领域适合发挥其特定能力，从而取代规模较小但根基深厚的竞争对手。还需要新的技能和不熟悉的商业模式。

- [E] Despite variations in detail, wholesale markets in the countries that have been closely examined—France, Germany, Italy and Spain—are made out of the same building blocks. Demand comes mainly from two sources: independent mom-and-pop grocery stores which, unlike large retail chains, are too small to buy straight from producers, and food service operators that cater to consumers when they don't eat at home. Such food service operators range from snack machines to large institutional catering ventures, but most of these businesses are known in the trade as "horeca": hotels, restaurants, and cafés. Overall, Europe's wholesale market for food and drink is growing at the same sluggish pace as the retail market, but the figures, when added together, mask two opposing trends.

尽管细节上存在差异，但在已被仔细考察的国家——法国、德国、意大利和西班牙——的批发市场是由相同的构成要素组成的。需求主要来自两个来源：独立的夫妻杂货店，与大型零售连锁店不同，它们规模太小无法直接从生产商处采购；以及在消费者不在家就餐时为其提供服务的餐饮服务运营商。此类餐饮服务运营商的范围从快餐自动售货机到大型机构餐饮企业，但这些业务中的大多数在行业中被称为"horeca"：酒店、餐馆和咖啡馆。总体而言，欧洲食品和饮料批发市场正在以与零售市场相同的缓慢速度增长，但这些数字相加后掩盖了两种相反的趋势。

- [F] For example, wholesale food and drink sales came to \$268 billion in France, Germany, Italy, Spain, and the United Kingdom in 2000 – more than 40 percent of retail sales. Moreover, average overall margins are higher in wholesale than in retail; wholesale demand from the food service

sector is growing quickly as more Europeans eat out more often; and changes in the competitive dynamics of this fragmented industry are at last making it feasible for wholesalers to consolidate. 例如，2000年法国、德国、意大利、西班牙和英国的食品和饮料批发销售额达到2680亿美元——超过零售销售额的40%。此外，批发的平均总体利润率高于零售；随着越来越多的欧洲人更频繁地外出就餐，来自餐饮服务领域的批发需求正在快速增长；而且这个分散行业竞争动态的变化终于使批发商进行整合成为可能。

[G] However, none of these requirements should deter large retailers (and even some large food producers and existing wholesalers) from trying their hand, for those that master the intricacies of wholesaling in Europe stand to reap considerable gains.

然而，这些要求都不应阻止大型零售商（甚至一些大型食品生产商和现有批发商）尝试，因为那些掌握欧洲批发业复杂性的企业将获得可观的收益。

41. → 42. → 43. → 44. → E → 45.

正确顺序 41 B → 42 F → 43 D → 44 G → 预给 E → 45 A

通读验证 按 B→F→D→G→E→A 从头读：B 立论「零售停滞，批发是被忽视的好机会」，段尾 just the kind of market retailers need 抛出待证论断；F 以 For example, wholesale food and drink sales came to \$268 billion 用数字举证，列完一串卖点；D 段首 All in all, this clearly seems to be a market 总括这串卖点，段尾 New skills and unfamiliar business models are needed too. 抛出门槛；G 段首 none of these requirements should deter large retailers 用 these requirements 接住门槛并缓和（不该吓退）；接给定段 E, Despite variations in detail 让步承前、谈各国构件相同，段尾 two opposing trends 埋伏笔；A 段首 The first and most important is 兑现「第一股趋势」。每条接缝的回指词都消解得到对象，首段 B 独立开篇、尾段 A 收束第一股趋势，整篇连贯无断裂。

41. 正确段 B

【引出后一段】 段 F 语义承接

本段 the wholesale food and drink trade, which appears to be just the kind of market retailers need

段 F For example, wholesale food and drink sales came to \$268 billion

B 作首段开篇立论，无显式段首回指，靠段尾论断把 F 的举证引出来。41 是全文首位，前面没有锚邻段，B 段首 Retail sales of food and drink ... are at a standstill 不含任何回指词、第一次完整引入话题，独立开篇（弱锚：靠语义而非显式信号判其为首）。它向后的连贯靠段尾论断 just the kind of market retailers need 被 F 的数据承接，这条接缝在 42 题已坐实。

【辨错段】 段 C

C 段首 such variations 必须靠前文，做不了首段。若误把 C 当首段，会立刻露馅：C 段首 Will such variations 的 such variations 要求前文已出现过 variations，可首段前面什么都没有，such 落空。B 段首是自足的完整陈述、无任何回指，才是合格首段；C 既当不了首段、整段也插不进任何接缝，是本卷干扰段。

42. 正确段 F

【承接前一段】 段 B 逻辑连接词

本段 For example, wholesale food and drink sales came to \$268 billion

段 B the wholesale food and drink trade, which appears to be just the kind of market retailers need

B 抛出「批发正是零售商需要的市场」论断，F 用 For example 拿数字佐证。B 段尾 just the kind of market retailers need 是个待证实的论断，F 段首 For example 紧接着用 \$268 billion 等数据为「这市场为何值得进」举证。论点 (B) → 例证 (F) 是最典型的顺承，故 F 接 B。

【辨错段】 段 D

D 也谈这市场诱人，但 D 是总括段、该在举证之后而非紧贴 B。D 段 this clearly seems to be a market in which big retailers could profitably apply 也夸这市场好，像能接 B。但 D 段首是总括词 All in all、需要前面先有一串被它总括的理由；紧贴 B 这个论点的应是「开始举证」的 F (For example)，而非「总括举证」的 D。把 D 放 42 会让 All in all 无内容可总括。

43. 正确段 D

【承接前一段】 段 F 逻辑连接词

本段 All in all, this clearly seems to be a market in which big retailers could profitably apply their gigantic scale

段 F For example, wholesale food and drink sales came to \$268 billion

F 用 For example 列了一串卖点，D 用 All in all 把它们总括收口。F 段是举证段，For example 领出 \$268 billion、利润率更高、需求快增等并列卖点；D 段首 All in all, this clearly seems to be a market 的 All in all 正是对这串理由的总括。举证段 (For example) 后紧跟总括段 (All in all)，逻辑链顺承，故 D 接 F。

【引出后一段】 段 G 指代衔接

本段 New skills and unfamiliar business models are needed too.

段 G However, none of these requirements should deter large retailers

D 段尾抛出 New skills 等要求，正被 G 段首 these requirements 接住。D 不仅承接 F，其段尾 New skills and unfamiliar business models are needed too. 又把门槛递给后文，由 G 的 these requirements 接走。两侧接缝都成立，D 落 43 位 (F 与 G 之间) 被双向钉死。

【辨错段】 段 C

C 也像收束段，但它的 Definitely not 是答疑、不是对卖点的总括。C 段 Definitely not 读着也像一段总结性表态，易被误放在 F 之后。但 C 回答的是「结构会不会变」这个本文没提过的问题，与 F 那串「批发为何诱人」的卖点不构成总括关系；而 D 的 All in all 直接收口 F 的卖点、段尾又能递给 G，C 两头都接不上，是干扰段。

44. 正确段 G

【承接前一段】 段 D 指代衔接

本段 However, none of these requirements should deter large retailers

段 D New skills and unfamiliar business models are needed too.

G 段首 these requirements 精确回指 D 段尾抛出的 New skills 等要求。D 段尾 New skills and unfamiliar business models are needed too. 提出了一批「要求」，G 段首 none of these requirements should deter 用 these requirements 把它们指名接住并加以缓和（不该吓退零售商）。these+名词是最硬的回指，唯一着落点就是 D 段尾的 requirements，故 G 紧接 D。

【辨错段】 段 E

E 段首 Despite 也是承前转折，但 E 是给定段、位置已固定、不能放 44。E 段首 Despite variations in detail 同样让步承前，表面也像能接在 D 之后。但 E 是卷面给定段、位置已钉死在 G 之后，不参与 44 题作答；而 these requirements 这种点名回指，比 Despite 的泛让步更精准地咬住 D 段尾的 requirements，所以 44 位放 G 而非 E。

45. 正确段 A

【承接前一段】 段 E 指代衔接

本段 The first and most important is the consumer's growing preference for eating out

段 E the figures, when added together, mask two opposing trends

A 段首 The first 正是 E 段尾承诺的 two opposing trends 之第一股。E 在段尾明确预告 mask two opposing trends，A 段首 The first and most important is 的序数词 The first 唯一能消解的对象就是这「两股趋势」，于是 A 紧接 E。45 题位置在 given 段 E 的正下方，是全卷最稳的一处接缝。

【辨错段】 段 C

C 段首 such variations 也回指前文，但 C 不接 E 的「趋势」而是「差异」。C 段首 Will such variations bring about a change 同样靠回指承前，容易让人误以为能接 E。但 E 段尾给的是 two opposing trends（两股趋势），不是 variations（变化/差异）；A 段首的 The first 与「两股趋势」严丝合缝，C 的 such variations 对不上，且 C 整段是泛论结构、根本不属本文（干扰段）。

OVERVIEW • 通读建境

先建全文语境，再判断哪段接哪段

排序题是语篇连贯题——把每段单独读懂没用，必须先有全文主旨与脉络骨架，判断「这两段逻辑上能不能顺承」才有大方向。这是逐位定段、通读验证时核对的全局工作台。

全文主旨

欧洲食品批发市场是大零售商被忽视却大有可为的金矿

全文围绕一个核心论点展开：欧洲零售食品市场已经停滞，Retail sales of food and drink in Europe's largest markets are at a standstill，而大零售商一直忽视了自家后院里那块又大又赚钱的机会——食品饮料批发贸易，the wholesale food and drink trade, which appears to be just the kind of market retailers need。文章先点出这个被忽视的机会，再用数据和市场结构论证它为何值得进入，最后落到「虽有门槛、但大零售商不应被吓退」。

脉络骨架

抛出被忽视的机会 → 用数据证明诱人 → 落到落地差异与门槛 → 让步收束

这类外刊说理文的典型走向是：先提出一个反常识的好机会（B 抛出批发是零售商需要的市场）→ 用具体数字证明它有多诱人（F 给出销售额与利润率）→ 由「诱人」转向「但要落地需要看清差异」（D 谈各国市场差异与新技能）→ 用让步句缓和门槛、给出鼓励（G「这些要求不该吓退大零售商」）→ 已定位的 E 描述批发市场的共同构件并埋下「两股相反趋势」的伏笔 → A 展开这两股趋势之一（外出就餐上升）。待答位置该放「论点类」还是「数据/趋势类」段落，靠这条骨架就能定大方向。

SIGNALS • 逐段衔接信号表

每段在讲什么 · 段首钩子 · 段尾伏笔

把每段拆成「讲什么 + 段首的回指钩子（指向前一段）+ 段尾的伏笔（指向后一段）」——这是判相邻的取料表，也是把「扫一眼首尾句就感到链条」拆成可复核的明账。

段 A

指代衔接

讲什么 **第一股趋势：外出就餐上升、但经济下行又拉回家吃**

段首钩子 段首 The first 指回前文承诺的「两股趋势」

段尾伏笔 以「在家吃是现实替代」收住第一股趋势，不再引出新话题

段 B

首段候选

讲什么 **首段：零售停滞，批发是被忽视的好机会**

段首钩子 用完整主语第一次引入话题、不靠任何前文

段尾伏笔 抛出「批发正是零售商需要的市场」，留待后文用证据支撑

段 C

指代衔接

讲什么 **讨论这些变化会否改变市场整体结构、答否**

段首钩子 段首 such variations 指回前文某处「变化/差异」

段尾伏笔 以「无论当前消费模式持续多久、变化终将被欢迎」作泛化结论

段 D

逻辑连接词

讲什么 **总括机会诱人、但近看各国差异大、需新技能**

段首钩子 段首 All in all 收束前文罗列的诸多卖点

段尾伏笔 以「还需要新技能与陌生商业模式」抛出门槛，留给后文处理

段 E

逻辑连接词

讲什么 **(给定段) 批发市场各国构件相同、并埋下两股相反趋势**

段首钩子 段首 Despite variations in detail 让步承前

段尾伏笔 段尾埋下「两股相反趋势」伏笔，强烈预告后文逐条展开

段 F

逻辑连接词

讲什么 **用具体数字举证批发市场为何诱人**

段首钩子 段首 For example 给前一论断举证

段尾伏笔 以「整合在即」列完一串卖点，等待被总括

段 G

指代衔接

讲什么 **让步收束：这些要求不该吓退大零售商，回报可观**

段首钩子 段首 these requirements 回指前文提出的门槛

段尾伏笔 以「回报可观」正面收束，是全文论证的小结，不再引新话题

DISTRACTOR • 干扰段

没排进文章的多余段

下面这些段落在卷面 ## Passage 里出现、却**不属于这篇文章**、不进任何位置。它们读着像能插进某条接缝，逐个讲清最像插哪里、怎么识破。

段 C

不属本文

C 段首 such variations 像能插在 E 与 A 之间，实则它讨论的话题本文从未提过。C 最像插进 E→A 这条接缝：段首 Will such variations bring about a change in the overall structure of the food and drink market? 也带 such 回指，话题也沾「food and drink market」。但本文谈的是「批发市场为何诱人、有何门槛」，从未提出「结构会不会变」这个问题，C 的 such variations 在文中找不到着落点，且整段自问自答 Definitely not 是封闭泛论，插进任何接缝都会让上下文断裂——它就是题面明示的那段 does not fit。

SENTENCE INSIGHTS • 句子精讲

16 句真题句逐层精讲

下列真题句各有独立的句子解析页——中文翻译、结构树逐层拆解、成分与时态、考点讲解与真题高频词。点击句子进入完整解析。

This development is boosting wholesale demand from the food service segment by 4 to 5 percent a year across Europe, compared with growth in retail demand of 1 to 2 percent.

A 段，第 2 句

本句包含主语、谓语、宾语、定语（介词短语后置）、程度状语、时间状语、地点状语、方式状语（分词短语）等多种成分，成分类型丰富。特别是后置定语和分词短语作状语的用法，是基础学习者需要反复练习的要点。作为成分划分训练句，能覆盖较多常见成分类型。

Meanwhile, as the recession is looming large, people are getting anxious.

A 段，第 3 句

本句是典型的“主句 + 状语从句”结构，状语从句由常见的从属连词“as”引导，说明主句动作发生的背景或原因。这种结构在四六级和考研阅读中频繁出现，掌握后可以迁移到大量类似句子。句首副词“Meanwhile”的使用也是常见的衔接手法。

They tend to keep a tighter hold on their purse and consider eating at home a realistic alternative.

A段，第4句

并列谓语结构在四六级和考研阅读中频繁出现,"consider + 宾语 + 宾补"也是常考句型。本句结构简洁但不失代表性,学习者掌握后可将并列谓语和复合宾语的识别方法迁移到大量类似句子中,实用性强。

But almost all have ignored the big, profitable opportunity in their own backyard: the wholesale food and drink trade, which appears to be just the kind of market retailers need.

B段，第3句

句子覆盖主谓宾、同位语、两类定语从句(限制性和非限制性)、省略关系代词等多种成分,且冒号引出同位语的用法和定语从句嵌套都是易错点,适合作为成分划分的综合练习

Will such variations bring about a change in the overall structure of the food and drink market?

C段，第1句

一般将来时的疑问句在考试阅读中常见,且bring about(引起)是高频动词短语,具有一定代表性;但简单句结构过于基础,缺少真题中常见的从句嵌套和复杂修饰,典型性中等。

The functioning of the market is based on flexible trends dominated by potential buyers.

C段，第3句

简单句配合"be based on"固定搭配和后置定语修饰,是四六级和考研阅读中常见的学术表达句式;掌握此类结构后可迁移到大量经济、社会科学类文本,具有较高的典型性和复用价值。

In other words, it is up to the buyer, rather than the seller, to decide what to buy.

C段，第4句

形式主语结构(It is ... to do)和疑问词加不定式作宾语(decide what to buy)都是四六级和考研阅读中的高频句式,具有较强的代表性和迁移价值,掌握后可应用于大量类似句子。

At any rate, this change will ultimately be acclaimed by an ever-growing number of both domestic and international consumers, regardless of how long the current consumer pattern will take hold.

C段，第5句

被动语态主句配合让步状语、宾语从句嵌套是四六级和考研阅读中的常见句式组合。"regardless of"引导让步、"how long"引导宾语从句均为典型结构，掌握后可在类似长难句中复用识别方法。句式代表性较强，属于值得重点练习的典型案例。

All in all, this clearly seems to be a market in which big retailers could profitably apply their gigantic scale, existing infrastructure, and proven skills in the management of product ranges, logistics, and marketing intelligence.

D段，第1句

主句系表结构加限制性定语从句修饰表语，是四六级和考研阅读中高频出现的句式。"介词 + 关系代词"引导定语从句、从句内部带并列宾语和多层修饰，也是常考结构。掌握本句的分析方法可迁移到大量真题句子，典型性较高。

Retailers that master the intricacies of wholesaling in Europe may well expect to rake in substantial profits thereby.

D段，第2句

主语带限制性定语从句 + 情态动词 + 不定式宾语，是四六级和考研阅读中高频出现的句式；掌握后可广泛应用于理解复杂主语结构的句子，迁移性强。

Big retailers must understand these differences before they can identify the segments of European wholesaling in which their particular abilities might unseat smaller but entrenched competitors.

D段，第5句

本句成分丰富且层次分明：主句含主谓宾和时间状语，状语从句含主谓宾，定语从句含主谓宾和地点状语。特别值得练习的是状语从句充当主句状语、定语从句充当从句宾语的修饰成分这两个嵌套修饰结构，以及 "in which" 在定语从句中充当状语的用法。对理解复杂修饰关系很有训练价值。

Demand comes mainly from two sources: independent mom-and-pop grocery stores which, unlike large retail chains, are too small to buy straight from producers, and food service operators that cater to consumers when they don't eat at home.

E段，第2句

句子结构高度典型:主句列举并列成分、定语从句修饰名词、状语从句补充条件,这些都是四六级和考研阅读中的常见句式。特别是'名词+定语从句'的修饰模式、以及定语从句内部再嵌套状语从句的结构,在学术文章和说明文中频繁出现,掌握后可大量迁移到其他长难句分析中。

Overall, Europe's wholesale market for food and drink is growing at the same sluggish pace as the retail market, but the figures, when added together, mask two opposing trends.

E段，第4句

并列转折句 + 插入状语从句的结构在考试阅读中非常常见, "but" 连接对比性信息、插入成分分隔主干, 都是典型的考点句式。比较结构 "the same...as" 和状语从句的省略用法也是高频考点。掌握本句结构后可迁移到大量真题句型。

For example, wholesale food and drink sales came to \$268 billion in France, Germany, Italy, Spain, and the United Kingdom in 2000 – more than 40 percent of retail sales.

F段，第1句

主语较长且包含并列修饰、后接多个并列地点状语的结构在四六级和考研阅读中较为常见, 尤其是经济、统计类文本。但本句整体为简单句, 缺少从句和复杂修饰, 作为句式代表性中等。

Moreover, average overall margins are higher in wholesale than in retail; wholesale demand from the food service sector is growing quickly as more Europeans eat out more often; and changes in the competitive dynamics of this fragmented industry are at last making it feasible for wholesalers to consolidate.

F段，第2句

句子覆盖主系表结构的比较级表语、现在进行时的主谓宾结构、形式宾语 it 加宾补结构、后置定语修饰主语、状语从句修饰主句等多种成分搭配,尤其是形式宾语和宾补的识别是常见易错点,适合作为成分划分练习

However, none of these requirements should deter large retailers (and even some large food producers and existing wholesalers) from trying their hand, for those that master the intricacies of wholesaling in Europe stand to reap considerable gains.

G段，第1句

本句覆盖主谓宾、主系表、定语从句、状语从句、固定搭配（deter sb from doing、stand to do）、插入语、定语从句中关系代词作主语等多种成分和结构。特别是 deter sb from doing 的宾语与状语识别、定语从句嵌套在复杂主语中的处理、原因状语从句的识别，均为学习者常见易错点，训练价值高。

HIGH-FREQUENCY • 真题高频词

本篇出现的 77 个考研英语一真题高频词

下列单词既在本篇长文中出现，又是 **考研英语一** 历年真题的高频词（在该考试真题中出现的句子数均不少于 8）。每个词标注本篇 出现次数与该考试真题句频，点击可查看该词的释义、音标、词形与真题例句。

wholesale B2

adj. 批发的

本篇8次 · 真题 8 句

retailer B2

n. 零售商

本篇7次 · 真题 13 句

retail B2

n. 零售

本篇6次 · 真题 10 句

consumer B1

n. 消费者

本篇4次 · 真题 72 句

demand B1

v. 坚决要求

本篇4次 · 真题 63 句

overall B1

adj. 总体的

本篇3次 · 真题 32 句

opportunity B1

n. 机会

本篇2次 · 真题 50 句

trend B1

n. 趋势

本篇2次 · 真题 40 句

structure

B1

n. 结构

本篇2次·真题 36 句

range

B1

n. 范围

本篇2次·真题 31 句

consumption

B2

n. 消费

本篇2次·真题 17 句

operator

B1

n. 操作员

本篇2次·真题 11 句

buyer

B1

n. 买方

本篇2次·真题 10 句

producer

B2

n. 生产者

本篇2次·真题 10 句

dynamics

B2

n. 动态

本篇2次·真题 8 句

growth

B1

n. 增长

本篇1次·真题 80 句

customer

A2

n. 顾客, 客户

本篇1次·真题 79 句

product

A2

n. 产品

本篇1次·真题 77 句

rate

A2

n. 速度

本篇1次·真题 72 句

tend

B1

v. 倾向于, 往往会

本篇1次·真题 71 句

least

A2

det. 最少的

本篇1次·真题 63 句

individual

B2

adj. 单独的

本篇1次·真题 59 句

average

A2

adj. 平均的

本篇1次·真题 55 句

united

B1

adj. 联合的

本篇1次·真题 52 句

approach B1

v. 靠近, 接近 (在空间或时间上)

本篇1次 · 真题 51 句

intelligence B2

n. 智力

本篇1次 · 真题 48 句

pattern B1

n. 模式

本篇1次 · 真题 47 句

base A2

n. 基础

本篇1次 · 真题 43 句

gain B1

v. 获得; 赢得

本篇1次 · 真题 43 句

potential B2

adj. 潜在的

本篇1次 · 真题 43 句

limit B1

n. 限度

本篇1次 · 真题 42 句

current B1

adj. 现在的

本篇1次 · 真题 41 句

billion B1

num. 十亿 (1,000,000,000)

本篇1次 · 真题 39 句

figure A2

n. 数字

本篇1次 · 真题 38 句

identify B1

v. 识别

本篇1次 · 真题 37 句

management B1

n. 管理

本篇1次 · 真题 36 句

source B1

n. 来源

本篇1次 · 真题 36 句

reveal B2

v. 揭示

本篇1次 · 真题 35 句

marketing B1

n. 营销

本篇1次 · 真题 34 句

profit B1

n. 利润, 盈利

本篇1次 · 真题 34 句

apply A2

v. 申请

本篇1次 · 真题 33 句

quickly A2

adv. 快速地

本篇1次 · 真题 33 句

despite B1

prep. 尽管

本篇1次 · 真题 32 句

boost B2

v. 提高

本篇1次 · 真题 28 句

exist A2

v. 存在;实际上有

本篇1次 · 真题 28 句

particular B2

adj. 特定的

本篇1次 · 真题 27 句

mainly B1

adv. 主要地

本篇1次 · 真题 26 句

requirement B2

n. 要求

本篇1次 · 真题 26 句

infrastructure C1

n. 基础设施

本篇1次 · 真题 23 句

ignore B1

v. 忽视;不理睬

本篇1次 · 真题 22 句

scale B1

n. 规模

本篇1次 · 真题 20 句

detail B1

n. 细节

本篇1次 · 真题 19 句

recession C1

n. 经济衰退

本篇1次 · 真题 19 句

sector B2

n. (经济或商业的) 部门, 行业

本篇1次 · 真题 19 句

growing A2

adj. 增长的

本篇1次 · 真题 17 句

pace B1

n. 速度

本篇1次 · 真题 17 句

category B1

n. 类别

本篇1次·真题 16 句

clearly A2

adv. 清楚地, 明白地

本篇1次·真题 16 句

meanwhile B1

adv. 与此同时

本篇1次·真题 13 句

preference B2

n. 偏爱

本篇1次·真题 13 句

domestic B2

adj. 国内的

本篇1次·真题 12 句

moreover B2

adv. 此外

本篇1次·真题 12 句

unlike B1

prep. 不像

本篇1次·真题 12 句

alternative B2

n. 可供选择的事物

本篇1次·真题 11 句

competitor B1

n. 竞争者

本篇1次·真题 11 句

chain B1

n. 链条

本篇1次·真题 10 句

closely B1

adv. 紧密地

本篇1次·真题 10 句

existing B1

adj. 现有的

本篇1次·真题 10 句

substantial B2

adj. 大量的

本篇1次·真题 10 句

anxious B1

adj. 焦虑的

本篇1次·真题 9 句

dominate B2

v. 控制

本篇1次·真题 9 句

profitable B2

adj. 盈利的, 有利可图的

本篇1次·真题 9 句

considerable

B2

adj. 相当大的

本篇1次·真题8句

expansion

B2

n. 扩张

本篇1次·真题8句

margin

B2

n. 页边空白

本篇1次·真题8句

realistic

B2

adj. 现实的

本篇1次·真题8句

ultimately

B2

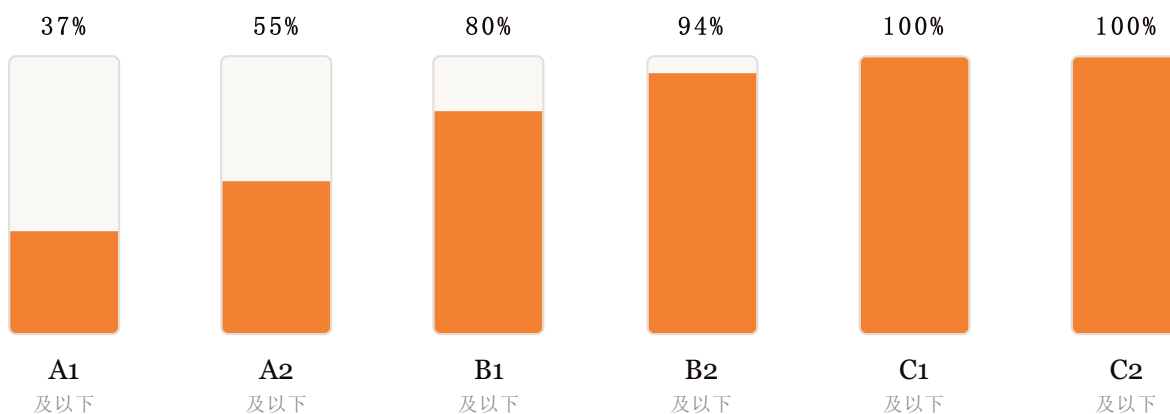
adv. 最终;终归

本篇1次·真题8句

VOCABULARY · 词汇难度分布

全文 233 词按 CEFR 难度累积覆盖

打乱长文去重后共 **233** 个单词，按欧框 CEFR 等级统计。每根柱表示「该等级及以下」的累积占比（CDF），最右一柱为 100%。B2 以上（C1/C2）为高阶词，本篇共 14 个·约 6%。



每柱为「按 CEFR 等级及以下」的累积覆盖率（CDF）·数据为全文去重词 233 个·末柱为 100%

去重总词数

233

B2 以上难词

6%

B1 及以下覆盖

80%

考研英语一 · 2010年 · 全卷构成

Section I	完形填空（四选一）	题目解析 →
Section II Part A (1)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part A (2)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part A (3)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part A (4)	阅读理解（四选一）	题目解析 →
Section II Part B	段落排序	本题
Section II Part C	英译汉（划线句子翻译）	题目解析 →
Section III Part A	写作	题目解析 →
Section III Part B	写作	题目解析 →