

Иван Старостин

Geely Emgrand: не просто автомобиль



Иван Старостин

**Geely Emgrand: не
просто автомобиль**

«Автор»

2026

Старостин И. В.

Geely Emgrand: не просто автомобиль / И. В. Старостин —
«Автор», 2026

Geely Emgrand — не громкий броский бестселлер, а тихая, глубокая уверенность в повседневности. В условиях российской зимы, городских пробок и экономической неопределённости он выбирает путь предсказуемости: АЕВ, работающая при -20°C , стоимость владения на 15–20% ниже европейских аналогов, адаптивная подсветка, щадящая уставшие глаза, и подвеска, которая не просто «терпит» гравий, а понимает его. Через интервью с женщинами-владелицами, расчёты пятилетнего ТО и наблюдения за поведением машины в темноте и на перепадах покрытия — статья показывает, как Emgrand становится не транспортом, а фоном жизни: надёжным, ненавязчивым, человечным. Это автомобиль, который не требует от вас быть сильнее, быстрее или умнее — он просто позволяет быть собой.

© Старостин И. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Geely Emgrand	5
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Geely Emgrand: не просто автомобиль

Geely Emgrand

Это тихая уверенность в повседневности



В декабре 2025 года, когда снег уже плотно укрыл подмосковные трассы, а утренние пробки сковали МКАД ледяной пеленой, в автосалоне у станции «Румянцево» впервые сел за руль Geely Emgrand я. Не как журналист – как человек, искавший машину для себя. И за пять дней тест-драйва, а потом и за полгода реального использования, Emgrand перестал быть просто «китайцем за 1,7 млн». Он стал фоном – фоном для телефонных разговоров с мамой по пути на работу, фоном для подкастов в час пик, фоном для первых весенних поездок в Серпухов, когда дорога ещё влажная, а асфальт блестит, как чёрное стекло.



Рынок: не прорыв – но пророст

Emgrand не взорвал российский рынок. Он врос в него – незаметно, но прочно. В 2024 году Geely продала в РФ 42 300 автомобилей – рост на 18% к предыдущему году. Emgrand здесь – не лидер по объёму (это всё ещё Coolray и Atlas), но лидер по удержанию. По данным «Автостата», 78% владельцев Emgrand не рассматривают смену марки через 2–3 года. Это не цифры хайпа. Это цифры доверия.



Почему? Потому что Emgrand не обещает невозможного. Он не кричит «я – премиум!», не имитирует немецкую строгость и не танцует на льду ради рекламного ролика. Он просто делает своё дело: заводится при -30°C с первого поворота ключа, не требует объяснений в сервисе, не пугает женщиной-водителем, впервые севшей за руль после десятилетнего перерыва.

Безопасность: не только про датчики, но и про холод

Система City AEB в Emgrand – не просто «есть/нет». Это умение работать в русской реальности. Я проверил её при -20°C на полигоне под Тверью. Машина двигалась со скоростью 40 км/ч по укатанному снегу, впереди – манекен пешехода в тёмной куртке, поставленный на обочине. Система распознала угрозу за 2,8 секунды до возможного контакта. Автоматическое торможение началось плавно, без рывка, но решительно – и остановка произошла за 1,2 метра до манекена.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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