

Научная статья

УДК 614.273

doi:10.32687/1561-5936-2025-29-4-384-388

## Современное состояние и перспективы развития российского рынка гомеопатических лекарственных препаратов

Светлана Николаевна Гоголева<sup>1</sup>, Анастасия Андреевна Синицына<sup>2</sup>✉

<sup>1</sup>Национальный научно-исследовательский институт общественного здоровья имени Н. А. Семашко, г. Москва, Российская Федерация;

<sup>2</sup>Национальный научно-исследовательский институт общественного здоровья имени Н. А. Семашко, г. Москва, Российская Федерация; Научно-образовательный институт фармации им. К. М. Лакина Российской университета медицины, Москва, Россия

<sup>1</sup>svgogoleva@mail.ru, <https://orcid.org/0009-0004-9872-9357>

<sup>2</sup>sinitsyna.anastasiia@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-7023-8549>

На основе данных розничных продаж и государственного реестра лекарственных средств в России проведена оценка динамики рынка и структуры потребления гомеопатических лекарственных препаратов по производителям и брендам.

Результаты исследования свидетельствуют об устойчивой положительной динамике рынка с 2021 г. В 2024 г. объём продаж достиг 14,2 млрд рублей и 19,0 млн упаковок. Выявлена высокая концентрация рынка в отношении компаний-производителей, на долю топ-5 приходится более 90% продаж в деньгах и около 85% — в упаковках. Лидирующие позиции занимают зарубежные компании («Heel», «Boiron»), однако наблюдается активный рост доли отечественного производителя «Материя Медика».

Обсуждаются факторы, способствующие росту рынка, включая интерес населения к альтернативной медицине, промоционную активность компаний-производителей и практику назначений со стороны медицинского сообщества. Отмечаются риски, связанные с импортозависимостью, высокой концентрацией брендов, а также с доверием населения и профессионального сообщества. Делается вывод о том, что дальнейшее развитие сегмента будет определяться не научными дискуссиями, а регуляторными и экономическими факторами.

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок; гомеопатический лекарственный препарат; рыночная динамика; концентрация рынка; потребительское поведение; маркетинговые стратегии

**Для цитирования:** Гоголева С. Н., Синицына А. А. Современное состояние и перспективы развития российского рынка гомеопатических лекарственных препаратов // Ремедиум. 2025. Т. 29, № 4. С. 384—388. doi:10.32687/1561-5936-2025-29-4-384-388

### Original article

## Current state and prospects for development of the Russian market of homeopathic medicines

Svetlana N. Gogoleva<sup>1</sup>, Anastasiya A. Sinitsyna<sup>2</sup>✉

<sup>1</sup>N. A. Semashko National Research Institute of Public Health, Moscow, Russia;

<sup>2</sup>N. A. Semashko National Research Institute of Public Health, Moscow, Russia; K. M. Lakin Scientific and Educational Institute of Pharmacy of Russian University of Medicine, Moscow, Russia

<sup>1</sup>svgogoleva@mail.ru, <https://orcid.org/0009-0004-9872-9357>

<sup>2</sup>sinitsyna.anastasiia@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-7023-8549>

The article analyzes the current conditions and trends of the homeopathic market in the Russian Federation. Based on retail sales data and the state register of medicinal products, an assessment of a market dynamics and the consumption structure by manufacturers and brands was conducted.

The study results indicate sustained market growth since 2021, both in value and in volume. In 2024, sales reached 14.2 billion RUB and 19.0 million packs. A high market concentration among manufacturers was identified, the TOP 5 companies accumulating over 90% of sales in value and about 85% in packs. Leading positions are held by foreign companies (Heel, Boiron); however, the share of the local manufacturer «Materia Medica» is growing actively.

The factors contributing to the market growth are discussed, including public interest in alternative medicine, promotional activities by manufacturers, and prescribing practices within the medical community. Risks related to import dependency, high brand concentration, as well as public and professional trust are noted. It is concluded that the further development of the segment will be determined not by scientific debates, but by regulatory and economic factors.

**Ключевые слова:** pharmaceutical market; homeopathic product; market dynamics; market concentration; consumer behavior; marketing strategies

**For citation:** Gogoleva S. N., Sinitsyna A. A. Current state and prospects for development of the russian market of homeopathic medicines. *Remedium.* 2025;29(4):384–388. (In Russ.). doi:10.32687/1561-5936-2025-29-4-384-388

### Введение

Отношение к гомеопатическим лекарственным препаратам (ГЛП) как в мировой, так и в отечест-

венной системе здравоохранения продолжительное время остаётся весьма противоречивым. В мировой практике оно колеблется до диаметрально противоположного положения: от такого, как в Индии, где

гомеопатические методы лечения интегрированы в систему здравоохранения и пользуются признанием со стороны как государства, так и населения [1], до исключения из программ государственного финансирования и наложения обязанности наносить специальную маркировку «не является доказанным лекарственным средством» в ряде западных стран. Обоснованием этого является низкая доказательная база эффективности ГЛП.

В свете продолжающегося поиска безопасных и эффективных методов лечения ГЛП остаются актуальной темой научных дискуссий и исследований. Увеличение интереса к альтернативной медицине и, в то же время, стремление к минимизации побочных эффектов традиционных лекарственных средств «стимулируют» более глубокое изучение гомеопатии, что позволяет расширить арсенал терапевтических средств. Развитие нанотехнологий и использование больших объёмов данных в исследованиях, с одной стороны, и появление мобильных приложений, консультаций по телемедицине, с другой, по мнению ряда учёных, открывают новые возможности для доступной и основанной на фактических данных гомеопатии [2].

Положение гомеопатии в России имеет уникальные черты. Развитая с советских времён система гомеопатии была официально признана в 1995 г. приказом Минздравмедпрома<sup>18</sup>, после чего была сформирована нормативно-правовая база, регулирующая производство, лицензирование и медицинское применение ГЛП. На сегодняшний день статус ГЛП установлен п. 15 ст. 4 Федерального закона от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств», который определяет его как «лекарственный препарат, произведённый или изготовленный из фармацевтической субстанции или фармацевтических субстанций в соответствии с требованиями общих фармакопейных статей к гомеопатическим лекарственным препаратам или в соответствии с требованиями фармакопеи страны производителя такого препарата». За последние годы в России было предпринято несколько попыток признать гомеопатию лженаукой и пересмотреть её статус<sup>19</sup>, однако это не привело к кардинальным изменениям на фармацевтическом рынке. Хотя такая позиция академической среды накладывает определённый отпечаток на отношение как профессионального сообщества, так и населения к системе гомеопатии.

Результаты исследования, проведённого на платформе профессионального сообщества «Врачи РФ» наглядно демонстрируют «раскол» медицинского сообщества на 2 практически равных лагеря: 46% врачей назначают пациентам ГЛП, тогда как не реко-

мендуют принимать такие средства 54% респондентов<sup>20</sup>.

**Цель** работы — оценить текущее состояние рынка ГЛП, динамику его развития в натуральном и денежном выражении, а также выявить особенности структуры потребления в разрезе терапевтических областей, производителей, брендов.

## Материалы и методы

Оценка объёма и динамики продаж группы ГЛП проведена на основе данных PharmaTrend компании IQVIA (отпуск через розничную аптечную сеть за счёт средств населения) в период с января 2020 г. по июнь 2025 г. Для оценки статуса в перечне зарегистрированных препаратов был использован Государственный реестр лекарственных средств (2025 г.).

В данной работе рассматривается только рынок ГЛП, зарегистрированных в реестре лекарственных средств. Препараты, изготавливаемые по индивидуальным рецептам в аптечных учреждениях, в анализ не включены.

## Результаты

На основе проведённого анализа можно отметить, что с 2021 г. рынок ГЛП демонстрирует устойчивый рост. Пик прироста пришёлся на 2022 г.: +22,5% к 2021 г. (рис. 1). По итогам 2024 г. рынок достиг 14,2 млрд руб. в розничных ценах аптек, что составляет 0,8% общего объёма розничного фармацевтического рынка России. В 2025 г. положительная динамика сохраняется.

Оценивая динамику продаж ГЛП в натуральном выражении, можно отметить, что изменения соответствуют тенденциям, наблюдаемым в денежном выражении. С 2021 г. наблюдается позитивная динамика: средний годовой прирост в упаковках составил 4,3%, что превышает темпы роста розничного фармацевтического рынка. В 2024 г. реализовано 19 млн упаковок ГЛП (рис. 2), в 1-м полугодии 2025 г. рост продолжился.

Стабильно возрастает средняя стоимость упаковки ГЛП, отпускаемой через розничную аптечную сеть, увеличиваясь в среднем на 11,3% в год. В 1-м полугодии 2025 г. она составила 814 руб. в ценах конечного потребления.

Структура потребления по формам выпуска в натуральном и денежном выражении схожи, наиболее востребованными являются ГЛП в форме таблеток для рассасывания и капель для приёма внутрь. При этом доля их потребления планомерно увеличивается в последние годы. Совокупно в 2024 г. на препараты этих форм пришлось порядка 35% продаж в рублях и в упаковках. Доля продаж препаратов в форме гранул, напротив, за последние 10 лет снизилась более чем в 5 раз — с 27 до 5%.

<sup>18</sup> Приказ Министерства здравоохранения и медицинской промышленности РФ от 29.11.1995 №?335 «Об использовании метода гомеопатии в практическом здравоохранении».

<sup>19</sup> РАН. Меморандум от 07.02.2017 № 2 «О лженаучности гомеопатии». URL: <https://klrnran.ru/2017/02/memorandum02-homeopathy/>; РАН. Заявление от 14.05.2025 № 1 «О недопустимости включения в российские клинические рекомендации гомеопатических препаратов, а также других препаратов, не содержащих молекул действующих веществ». URL: <https://klrnran.ru/2025/05/zayavlenie-olekarstvennyh-preparatov-ne-soderzhashhih-dejstvujushhih-veshhestv/>

<sup>20</sup> Гомеопатия непобедима // GxP news. URL: [https://gxpnews.net/2025/07/gomeopatiya-nepovedima/?utm\\_source=telegram&utm\\_medium=messenger&utm\\_campaign=post&amp;=1](https://gxpnews.net/2025/07/gomeopatiya-nepovedima/?utm_source=telegram&utm_medium=messenger&utm_campaign=post&amp;=1) (дата обращения: 01.08.2025).



Рис. 1. Динамика продаж ГЛП в денежном выражении, 2020 г. — 1-е полугодие 2025 г.



Рис. 2. Динамика цен и продаж ГЛП в натуральном выражении, 2020 г. — 1-е полугодие 2025 г.

Всего на российском фармацевтическом рынке доступны ГЛП производства 28 компаний, из них более половины (18) российские. В 2020—2024 гг. на фоне стабильной доли в натуральном выражении (порядка 37%) представленность отечественных препаратов в денежном выражении возрастает за счёт роста стоимости приобретаемой упаковки.

Таблица 1

Рейтинг топ-5 компаний-производителей по итогам продаж в рублях в 2024 г., %

| Компания           | Доля продаж в рублях в 2024 г. | CAGR 2020—2024 гг. |
|--------------------|--------------------------------|--------------------|
| «Heel»             | 41,8                           | 16,8               |
| «Boiron»           | 22,3                           | 7,2                |
| «Материя Медика»   | 16,4                           | 21,1               |
| «Bionorica»        | 8,1                            | 8,2                |
| «Sopharma»         | 2,4                            | -3,9               |
| <b>Итого топ-5</b> | <b>91,1</b>                    | <b>12,8</b>        |

Рассматриваемый сегмент рынка отличается высокой концентрацией, причём она активно возрастает на протяжении последних 5 лет. Доля топ-5 производителей в рублёвом исчислении увеличилась с 86,3% в 2020 г. до 91,1% в 2024 г., в 1-м полугодии 2025 г. этот показатель достиг 93,3%. В упаковках уровень несколько ниже, но также наблюдается существенный прирост доли: с 75,2% в 2020 г. до 85,2% в 1-м полугодии 2025 г.

Основная часть продаж сосредоточена у лидера рынка — немецкой компании «Biologische Heilmittel Heel», демонстрирующей в последние годы опережающие темпы роста и вносящего основной вклад в развитие гомеопатического сегмента (табл. 1). Портфель этого производителя представлен 52 брендами. Второе место занимает компания «Boiron» с 61 брендами и долей в продажах 22,3% в денежном выражении. Третье место по объёму реализации в деньгах принадлежит российской и самой быстро-

Таблица 2

**Рейтинг топ-5 компаний-производителей по итогам продаж в упаковках в 2024 г., %**

| Компания           | Доля продаж в упаковках в 2024 г. | CAGR 2020—2024 гг. |
|--------------------|-----------------------------------|--------------------|
| «Heel»             | 30,8                              | 10,4               |
| «Boiron»           | 21,7                              | -1,0               |
| «Материя Медика»   | 20,6                              | 5,2                |
| «Bionorica»        | 5,9                               | -1,5               |
| «МосФарма»         | 5,4                               | -4,9               |
| <b>Итого топ-5</b> | <b>84,4</b>                       | <b>3,6</b>         |

растущей компании «Материя Медика», которая за последние 5 лет увеличила свою долю более чем в 1,5 раза — до 16,4% в 2024 г.

Пятерка лидеров по объёму продаж в натуральном выражении представлена двумя российскими компаниями: «Материя Медика» и «МосФарма» (табл. 2).

Несмотря на обширные портфели многих игроков, гомеопатический сегмент характеризуется высокой концентрацией в структуре продаж по брендам. На продажи топ-10 препаратов из 468 представленных в 2024 г. на рынке пришлось 62% оборота в рублях. При этом лидирующий продукт — Траумель С обеспечил 13% оборота всего сегмента в 2024 г. (табл. 3). Самым быстрорастущим в десятке лидирующих брендов является препарат Проспекта компании «Материя Медика», сумевший к 3-му году после выхода на рынок занять 3,1%. Из брендов, имеющих длительную историю на рынке, благодаря активной промоции компаний-производителей, высокие темпы роста отличают препараты Лимфомиозот и Афалаза (табл. 3).

В упаковках топ-10 ёмких брендов по составу существенно не отличается от рейтинга в денежном выражении (табл. 4).

### Обсуждение

Полученные результаты свидетельствуют об устойчивом развитии рынка ГЛП в России, несмотря на наличие ряда внутренних и внешних противоречий, таких как различия в восприятии эффективности терапии среди потребителей и медицинских работников и возможные изменения в регуляторной среде. Несмотря на продолжающуюся научную дискуссию о доказательной базе и заявления авторитетных научных институтов, рынок не только не сокращается, но и демонстрирует уверенный рост с 2021 г. Это позволяет говорить о сформировавшейся потребительской базе, которая не ограничена рамками доказательной медицины или которая целенаправленно ищет альтернативные и «натуральные» методы терапии.

Выявленный рост обусловлен комплексом факторов. С одной стороны, это общемировой тренд на интегративную медицину и стремление пациентов минимизировать побочные эффекты фармакотерапии. С другой стороны, ключевым драйвером является агрессивная маркетинговая стратегия крупнейших игроков рынка, направленная как на конечных

Таблица 3

**Рейтинг топ-10 препаратов по итогам продаж в рублях в 2024 г., %**

| Препарат               | Доля продаж в рублях в 2024 г. | CAGR 2020—2024 гг. |
|------------------------|--------------------------------|--------------------|
| Траумель С             | 13,6                           | 13,5               |
| Лимфомиозот            | 10,3                           | 38,5               |
| Мастодинон             | 8,1                            | 8,4                |
| Гомеовокс              | 8,1                            | 20,9               |
| Афалаза                | 6,6                            | 28,3               |
| Дантинорм бэби         | 5,7                            | 11,0               |
| Оциллококцинум         | 4,2                            | -8,0               |
| Проспекта*             | 3,1                            | 129,1              |
| Анаферон детский       | 3,1                            | 8,7                |
| Стодаль                | 2,5                            | 5,9                |
| <b>Итого топ-10...</b> | <b>65,3</b>                    | <b>12,7</b>        |

Причина. \*Начало продаж — 2021 г., приведён CAGR 2021—2024 гг.

потребителей через СМИ и социальные сети (формирования позитивного образа и запроса), так и на медицинское сообщество через прямое продвижение, что подтверждается данными о практике назначения ГЛП 46% врачей.

Наиболее значимыми рисками, вытекающими из результатов исследования, являются высокая концентрация и импортозависимость рынка. Доминирование иностранных компаний («Heel», «Boiron») создаёт потенциальную уязвимость в условиях геополитической нестабильности и логистических разрывов. Рост доли в денежном выражении при стагнации в упаковках у отечественных производителей указывает на их пока недостаточную способность конкурировать за объём рынка, ограничиваясь конкурентной борьбой в ценовых сегментах.

Высокая концентрация вокруг ограниченного числа брендов свидетельствует о том, что успех на рынке определяют не только «гомеопатические» происхождение/принадлежность самих продуктов, сколько сила бренда, эффективность маркетинговых бюджетов и устоявшиеся привычки назначения части медицинского сообщества. Феноменально высокие темпы роста отдельных брендов (например, Проспекта, Лимфомиозот) являются прямым следствием успешных инвестиций в их продвижение.

Таблица 4

**Рейтинг топ-10 препаратов по итогам продаж в упаковках в 2024 г., %**

| Препарат            | Доля продаж в упаковках в 2024 г. | CAGR 2020—2025 |
|---------------------|-----------------------------------|----------------|
| Траумель С          | 10,6                              | 6,9            |
| Гомеовокс           | 8,0                               | 7,1            |
| Лимфомиозот         | 5,9                               | 30,0           |
| Мастодинон          | 8,2                               | -1,0           |
| Афалаза             | 4,9                               | 17,3           |
| Анаферон детский    | 4,6                               | 0,1            |
| Дантинорм бэби      | 3,0                               | 0,9            |
| Стодаль             | 3,2                               | -4,2           |
| Проспекта*          | 4,7                               | 121,3          |
| Оциллококцинум      | 3,4                               | -14,6          |
| <b>Итого топ-10</b> | <b>56,4</b>                       | <b>3,1</b>     |

Причина. \*Начало продаж — 2021 г., приведён CAGR 2021—2024 гг.

Таким образом, рынок ГЛП в России является зрелым и высококонцентрированным коммерческим сегментом с чётко выраженным лидерами. Его устойчивость и рост в условиях научного скепсиса подчёркивают глубокий разрыв между доказательной парадигмой и реальными потребительскими практиками, а также эффективностью маркетинговых стратегий. Дальнейшие перспективы сегмента будут зависеть не от результатов научных дискуссий, а от возможности внесения изменений в нормативно-правовую базу, регламентирующую обращение ГЛП, экономической конъюнктуры и способности крупнейших игроков адаптироваться к изменяющимся условиям. Для полноценной оценки ситуации требуются дальнейшие социологические исследования, направленные на изучение мотивации и профиля потребителя, а также опросы практикующих врачей, назначающих данные препараты. Перспективы развития гомеопатического сектора в России определяются скорее административными факторами, чем экономическими условиями.

### **Заключение**

Тренды потребления ГЛП в России показывают устойчивый рост спроса среди населения. Это обусловлено рядом факторов: увеличением интереса к

альтернативным методам лечения, желанием минимизировать побочные эффекты традиционной медицины и поиском натуральных средств для укрепления здоровья. Также драйвером роста являются активное продвижение своих продуктов компаниями-производителями, направленные как на потребителя, популяризацию гомеопатии через СМИ и социальные сети для формирования позитивного восприятия и увеличения спроса, так и на профессиональное сообщество посредством визитов представителей компаний. Отношение и степень доверия к ГЛП среди этих групп нуждаются в дальнейшем изучении.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Frank R., Ecks S. Towards an ethnography of Indian homeopathy // Anthropology & medicine. 2004. Vol. 11, N 3. P. 306—327.
2. Ramanandi V. Futuristic trends in medical sciences // Selfypage Developers. 2024. 196 p. URL: [https://www.researchgate.net/publication/383362066\\_Futuristic\\_Trends\\_in\\_Medical\\_Sciences](https://www.researchgate.net/publication/383362066_Futuristic_Trends_in_Medical_Sciences)

### **REFERENCES**

1. Frank R, Ecks S. Towards an ethnography of Indian homeopathy. *Anthropology & Medicine*. 2004;11(3):306—327.
2. Ramanandi V. Futuristic trends in medical sciences. *Selfypage Developers*. 2024. 196 p. URL: [https://www.researchgate.net/publication/383362066\\_Futuristic\\_Trends\\_in\\_Medical\\_Sciences](https://www.researchgate.net/publication/383362066_Futuristic_Trends_in_Medical_Sciences).

**Вклад авторов:** все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации.  
Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

**Contribution of the authors:** the authors contributed equally to this article.  
The authors declare no conflicts of interests.

Статья поступила в редакцию 26.05.2025; одобрена после рецензирования 18.06.2025; принятая к публикации 06.11.2025.  
The article was submitted 26.06.2025; approved after reviewing 18.06.2025; accepted for publication 06.11.2025.