



Raport Sieci wg FarmaProm

Q3'2025 – w raporcie podsumowujemy
okres Q3'25 i porównujemy go z Q2'25

Przedstawiamy zmiany, jakie zaszły w liczebności
Punktów Sprzedaży / podmiotów, jak i w potencjałach
sprzedaży produktów wydawanych bez recepty.



Q3'25 vs. Q2'25
– najważniejsze dane –



Definicje



PODMIOT

Jest to zarówno jednoosobowa działalność gospodarcza, prowadząca jedną lokalną aptekę, jak i grupa spółek komandytowych, prowadząca ogólnopolską sieć, liczącą kilkaset Punktów Sprzedaży. Każdy podmiot, niezależnie od wielkości i formy prowadzenia działalności, to w praktyce jedno miejsce decyzyjne.



PUNKT SPRZEDAŻY (PS)

Apteki ogólnodostępne oraz punkty apteczne.



PODMIOTY INDYWIDUALNE

Podmioty kontrolujące 1 Punkt Sprzedaży.



PODMIOTY SIECIOWE

Podmioty kontrolujące minimum 2 Punkty Sprzedaży.



POTENCJAŁ

Wartości potencjału sprzedażowego wyrażone są w cenach detalicznych.



SIECI

Podmioty kontrolujące 5 i więcej Punktów Sprzedaży.



MAŁE SIECI

Podmioty kontrolujące od 2 do 4 Punktów Sprzedaży.



SIECIOWY PUNKT SPRZEDAŻY

Punkt Sprzedaży należący do Małych Sieci (2-4 PS) lub Sieci (5 i więcej PS).



Potencjał województw oraz liczba aptek w kraju

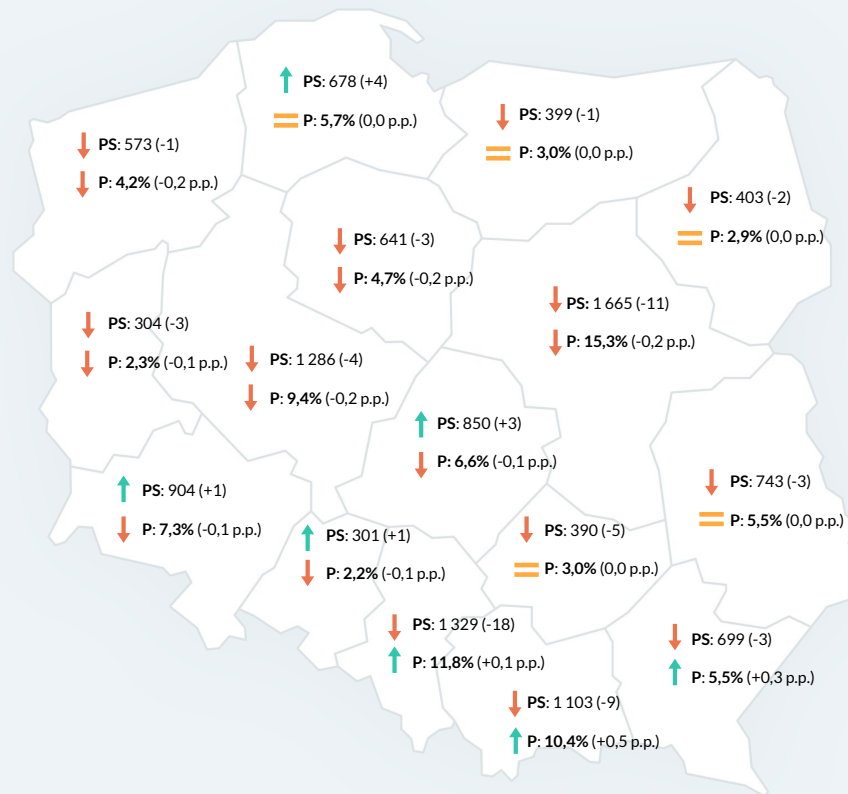
Liczba Punktów Sprzedaży w kraju nadal maleje. Mapa pokazuje ogólnokrajową tendencję spadkową w większości regionów Polski. Największy spadek, o 18 PS, odnotowano w województwie **śląskim**. Mimo spadków, województwo **mazowieckie** utrzymuje największą liczbę PS (1665) i najwyższy potencjał rynkowy (15,3%).

Jedynie cztery województwa odnotowały niewielki wzrost liczby PS (**pomorskie, łódzkie, dolnośląskie i opolskie**), co jest wyjątkiem potwierdzającym regułę. Zmiany w potencjale rynkowym pozostają stabilne, oscylując wokół +/- 0,2 p.p., przy malejącej sieci sprzedaży.

PS Punkty Sprzedaży

P Potencjał sprzedaży rynku produktów wydawanych bez recepty /
zmiana potencjału

↑ WZROST = UTRZYMANIE ↓ SPADEK



Potencjał województwa oznacza procentowy udział województwa w całkowitej wartości analizowanego rynku (obróć generowany przez apteki ogólnodostępne i punkty apteczne).



Wydane zezwolenia według Rejestrów Medycznych – Q3'2025

36

36 – łączna liczba wydanych nowych zezwoleń dla aptek ogólnodostępnych oraz punktów aptecznych w Q2'25.

Wszystkie PS, dla których wydano zezwolenia, to aktywne rekordy w bazie FarmaProm.



15

15 – liczba nowych zezwoleń wydanych dla aptek ogólnodostępnych.

Po 5 nowych zezwoleń wydano zarówno dla Sieci, Małych Sieci oraz Podmiotów Indywidualnych.



21

21 – liczba wydanych zezwoleń dla punktów aptecznych.

Pośród wydanych nowych zezwoleń dominowały te dla Sieci (8). Dla Podmiotów Indywidualnych pojawiło się 7 nowych zezwoleń, natomiast dla Małych Sieci wydano ich 6.

Sytuacja na rynku aptecznym

Liczba PS w Q3'25 nadal spada i wynosi 12 268.



W bazie FarmaProm:

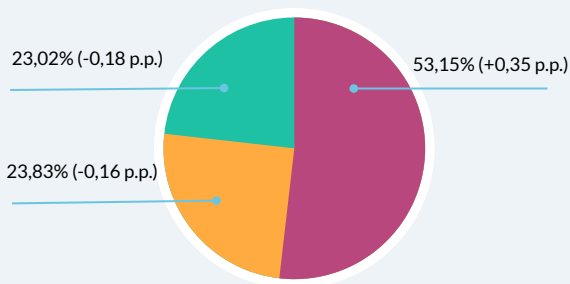




Potencjał podmiotów w segmentach vs. liczba PS i podmiotów

Q3 2025 przynosi dalszą konsolidację rynku aptecznego. Duże Sieci (powyżej 5 aptek) zwiększyły zarówno liczbę punktów sprzedaży (PS) o 14, jak i udział w całkowitym potencjale sprzedaży o 0,38 p.p., co jest jedynym wzrostem wśród badanych segmentów. W tym samym czasie Apteki Indywidualne i Małe Sieci (2-4 apteki) odnotowały spadek zarówno w liczbie PS, liczbie podmiotów, jak i w strukturze potencjału, co sugeruje ich stopniowe marginalizowanie. Pomimo ogólnych strat w strukturze, wszystkie segmenty odnotowały wzrost średniego potencjału PS w przeliczeniu na PLN.

STRUKTURA PS



APTEKI INDYWIDUALNE

Liczba PS: 2 923 (-33)



MAŁE SIECI

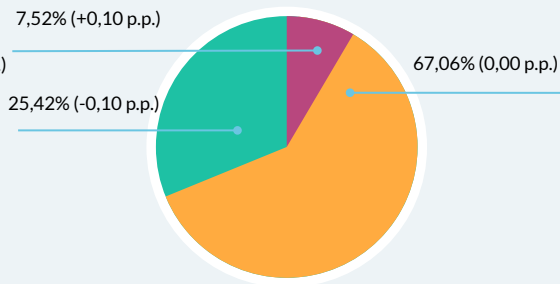
Liczba PS: 2 824 (-35)



DUŻE SIECI

Liczba PS: 6 521 (+14)

STRUKTURA PODMIOTÓW



APTEKI INDYWIDUALNE

Liczba Podmiotów: 2 923 (-33)



MAŁE SIECI

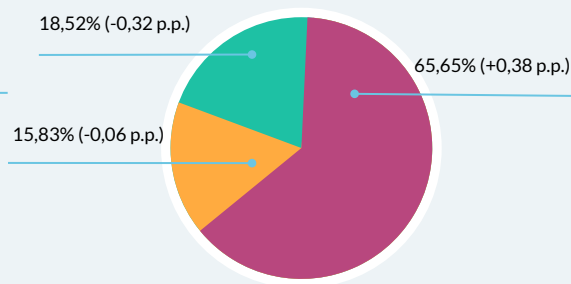
Liczba Podmiotów: 1 108 (-17)



DUŻE SIECI

Liczba Podmiotów: 328 (+1)

POTENCJAŁ SPRZEDAŻY



APTEKI INDYWIDUALNE

Średni potencjał PS: 198 tys. PLN (+3,0%)



MAŁE SIECI

Średni potencjał PS: 239 tys. PLN (+1,8%)

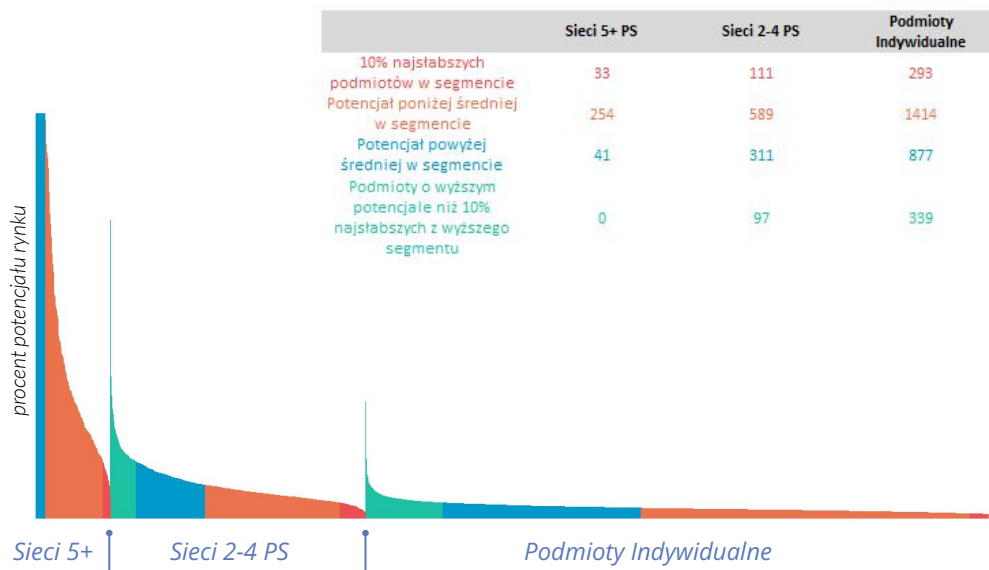


DUŻE SIECI

Średni potencjał PS: 367 tys. PLN (+2,6%)



Potencjał podmiotów w segmentach



Wartość potencjału podmiotów dla produktów wydawanych bez recepty w kraju, ułożonych malejąco w segmencie Sieci, następnie w segmencie Małych Sieci oraz Podmiotów Indywidualnych.

Liczba punktów sprzedaży w podmiocie nie definiuje jego potencjału

Według danych jest 97 podmiotów z segmentu Sieci 2-4 PS, które mają wyższy potencjał niż 10% najsłabszych podmiotów z segmentu Sieci 5+.

Najsilniejsze podmioty z segmentu 2-4 PS mają kilkukrotnie wyższy potencjał w porównaniu do średniej najsłabszych 10% podmiotów z wyższego segmentu Sieci 5+ PS.

Najbardziej potencjałowy Podmiot Indywidualny ma potencjał wyższy ponad 20-krotnie od najsłabszego podmiotu 2-4 PS. Jego potencjał jest również ponad 5-krotnie wyższy niż potencjał najsłabszego podmiotu z segmentu Sieci 5+.

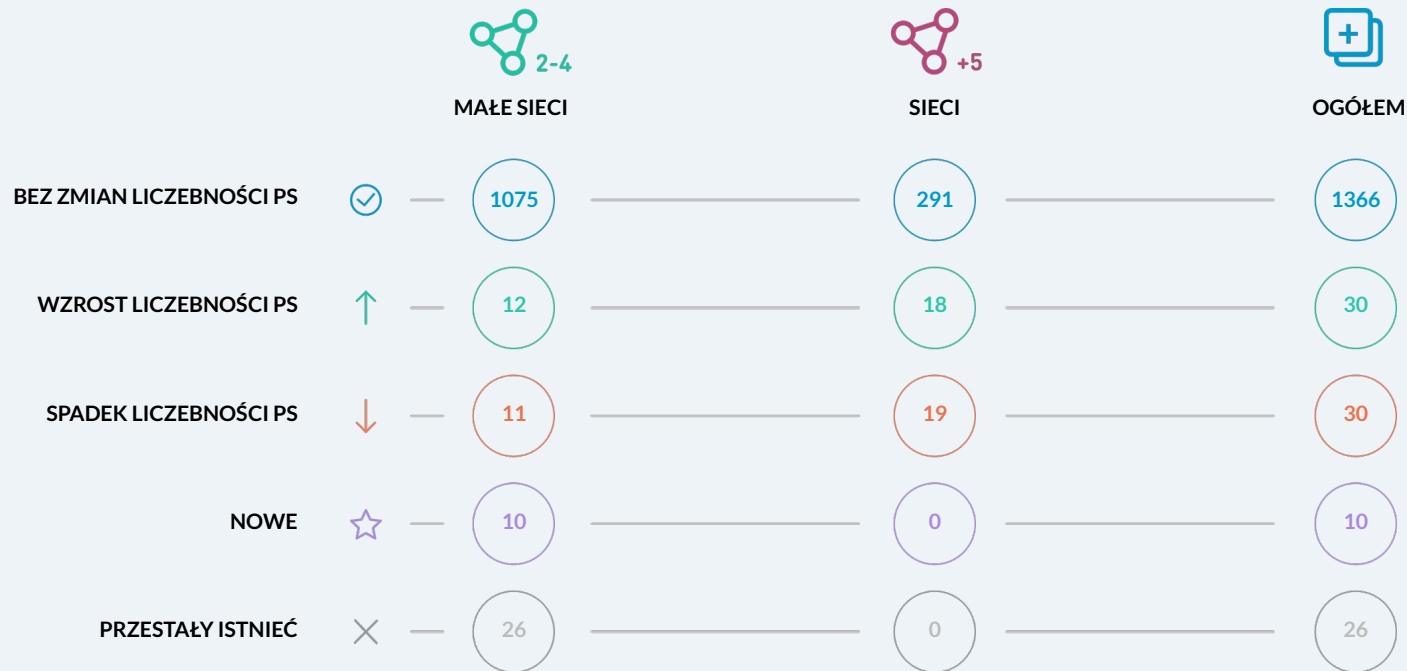
Potrzebujesz więcej danych?

Dysponujemy m.in. najdokładniejszym usieciowieniem aptek i znamy potencjał sprzedażowy wszystkich podmiotów na polskim rynku aptecznym.

[Kliknij tutaj](#) i skontaktuj się z nami.



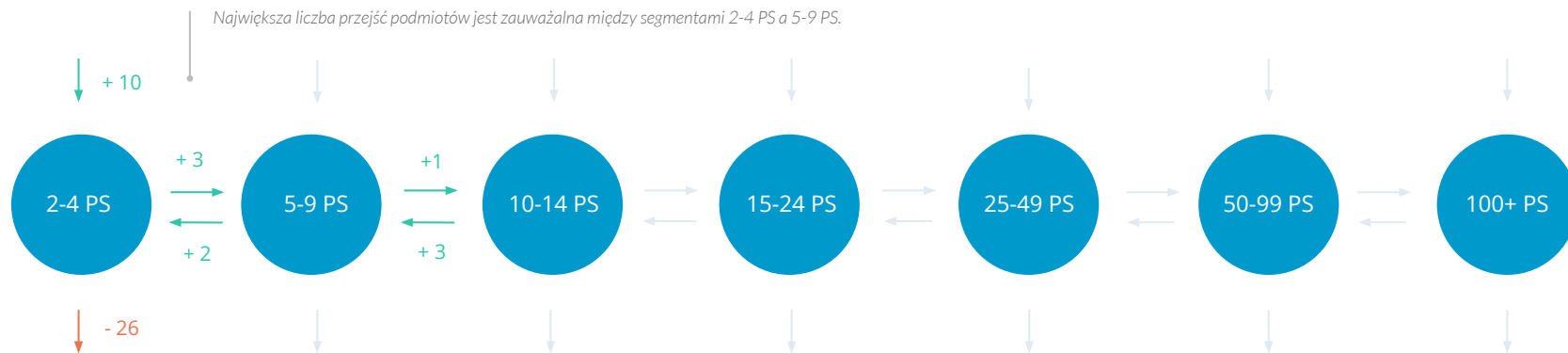
Zmiana liczebności Podmiotów Sieciowych





Przejścia podmiotów między segmentami – Q3'2025

W Sieciach wg FarmaProm odnotowaliśmy 12 nowych Podmiotów Sieciowych.



26 podmiotów w Sieciach wg FarmaProm w Q3'25 przestało być Podmiotami Sieciowymi.



Potencjał rynku e-commerce – Q3'2025

90%

Tylko 10 podmiotów internetowych generuje około 90% całej sprzedaży internetowej.

596 mln zł

Wartość rynku w trzecim kwartale 2025 roku wyniosła około 585 mln zł.

+2,6%

Apteki internetowe z segmentu TOP 1-3 odnotowały w okresie Q3'25 vs. Q2'25 wzrost sprzedaży w wysokości +6,4%.

+1,9%

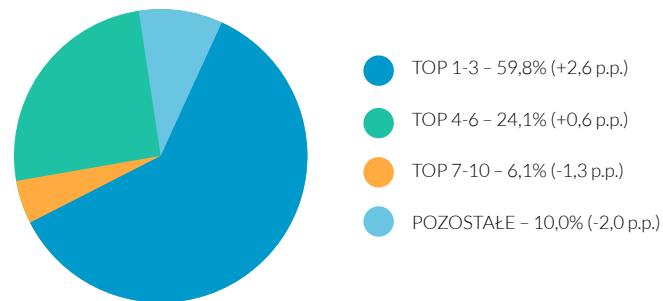
Zmiana całego rynku e-commerce w okresie Q3'25 vs. Q1'25 wynosi ok. +1,9%.

40%

Ponad 40% wartości zakupów rynku e-commerce realizowanych jest za pośrednictwem systemu FarmaProm.



Struktura potencjału aptek internetowych w sprzedaży produktów wydawanych bez recepty Q3'25 – TOP segmenty



Wykres przedstawia potencjał podmiotów internetowych z okresu Q3'25, które zostały pogrupowane w TOP segmenty.



Wartość sprzedaży rynku aptecznego + wartość sprzedaży internetowej

Q3'25 vs. Q2'25



APTEKI INTERNETOWE

0,60 MLD PLN

+1,9% wzrostu sprzedaży w kanale

3,9 mln zł średniej sprzedaży podmiotu

153 podmioty



APTEKI STACJONARNE

5,77 MLD PLN

-1,0% spadku sprzedaży w kanale

1,32 mln zł średniej sprzedaży podmiotu

4 359 podmiotów



Komentarz ekspertów z zespołu konsultingu FarmaProm

Trzeci kwartał 2025 roku na polskim rynku aptecznym **przyniósł kontynuację dominującego trendu konsolidacji oraz dalszą redukcję ogólnej liczby Punktów Sprzedaży (PS)**, przy jednoczesnym dalszym rozwoju kanału e-commerce.

Liczba Punktów Sprzedaży w kraju nadal maleje. Bilans kwartalny w bazie FarmaProm jednoznacznie wskazuje na dominację zamknięć (-148 aptek i punktów aptecznych) nad nowymi otwarciami (+94), co skutkowało spadkiem liczby PS o 54 w ujęciu kwartalnym (stan na 01.10.2025: 12 268 PS). Kluczowym aspektem Q3 2025 jest pogłębiająca się konsolidacja rynku na korzyść Dużych Sieci (5+ PS). Duże Sieci zwiększyły zarówno liczbę punktów sprzedaży (wzrost o 14 PS), jak i udział w całkowitym potencjale sprzedaży o +0.38 p.p. Odnotowały również wzrost średniego potencjału sprzedażowego na PS o 2.6%, osiągając 367 tys. PLN. Podmioty Indywidualne (kontrolujące 1 PS) oraz Małe Sieci (2-4 PS) odnotowały spadek zarówno liczby PS, jak i liczby podmiotów, co sugeruje proces ich marginalizowania. W Q3 2025, wszystkie badane segmenty (Podmioty Indywidualne, Małe Sieci, Duże Sieci) zdołały odnotować wzrost średniego potencjału sprzedażowego w przeliczeniu na PLN, co może świadczyć o eliminacji podmiotów o najniższym potencjale.

Potencjał sprzedażowy kanału e-commerce ponownie potwierdza jego ponadprzeciętną dynamikę. Q3 2025 był najsilniejszym sprzedażowo kwartałem wśród wszystkich Q3, zarówno dla e-commerce jak i aptek stacjonarnych. Fluktuacje sezonowe nie zmieniają ogólnego obrazu rosnących potencjałowo kanałów sprzedaży a ogólnego wniosku nie zmienia fakt, iż sprzedaż w kanale aptek stacjonarnych w Q3 2025 zmalała względem Q2 2025 o 1%.

Q3 2025 to czas dalszego spadku liczby aptek stacjonarnych i szybkiego rozwoju kanału online. Dla podmiotów kluczowe pozostaje aktywne poszukiwanie synergii i efektywne wykorzystanie potencjału w obu kanałach, co było istotne już w poprzednich okresach.



Potrzebujesz dodatkowych danych?

Skontaktuj się z zespołem konsultingu FarmaProm.



OFERUJEMY

- **Badania elastyczności cenowej produktów**
- **Segmentacje apteczne i lekarskie**
- **Podziały terytorialne**
- Pomoc w restrukturyzacji zespołów przedstawicielskich
- Rekomendacje wielkości zespołów przedstawicielskich i ocenę ich efektywności
- Benchmarki wizytowe
- Budowę systemów motywacyjnych
- Wsparcie w zakresie podziałów planu sprzedaży
- Projekty oparte o dane online z aptek
- Inne projekty konsultingowe



ZAPRASZAMY DO KONTAKTU:



Arkadiusz Nowak

Lider zespołu konsultingu

arkadiusz.nowak@farmaprom.pl

+48 667 410 000



Adam Zawisz

Dyrektor ds. relacji strategicznych

adam.zawisz@farmaprom.pl

+48 721 190 000



Wydawca raportu



FarmaProm sp. z o.o.

ul. Radzikowskiego 43 | 31-315 Kraków

+48 (12) 446 64 20

biuro@farmaprom.pl

helpdesk@farmaprom.pl

WWW.FARMAPROM.PL



© FarmaProm. Wszystkie prawa zastrzeżone.

Wydawca raportu, tj. FarmaProm, nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne konsekwencje i rezultaty działań biznesowych podjętych w oparciu o zaprezentowane treści. Korzystając z zawartych w raporcie danych, należy zwrócić uwagę na datę publikacji i ostatniej aktualizacji treści.