

2024-
2030年中国皮下给药设备行业市场发展趋势与前景展望战略
分析报告

摘要.....	2
第一章 皮下给药设备行业概述.....	2
一、 行业定义与分类.....	2
二、 行业发展历程及现状.....	3
三、 行业产业链结构.....	3
第二章 皮下给药设备市场环境分析.....	4
一、 宏观经济环境.....	4
二、 政策法规环境.....	5
三、 社会文化环境.....	6
四、 技术发展环境.....	6
第三章 皮下给药设备市场供需分析.....	7
一、 市场需求现状及趋势.....	7
二、 市场供给现状及趋势.....	7
三、 供需平衡分析.....	8
第四章 皮下给药设备行业竞争格局.....	9
一、 主要企业及产品分析.....	9
二、 市场份额及集中度.....	10
三、 竞争格局及发展趋势.....	10

第五章 皮下给药设备行业技术创新与研发	11
一、 技术创新现状	11
二、 研发投入与成果	12
三、 技术发展趋势	12
第六章 皮下给药设备行业市场渠道与营销	13
一、 市场渠道现状及趋势	13
二、 营销策略及手段	14
三、 消费者行为分析	15
第七章 皮下给药设备行业发展趋势与前景展望	15
一、 行业发展趋势预测	15
二、 行业发展机遇与挑战	16
三、 行业前景展望	17
第八章 皮下给药设备行业战略建议与对策	18
一、 企业战略定位与建议	18
二、 产品创新与优化对策	18
三、 市场拓展与营销策略建议	19
四、 风险防范与应对措施	20

摘要

本文主要介绍了皮下给药设备行业的市场现状与发展趋势。文章分析了技术创新、市场需求增长及线上购买趋势对行业发展的推动作用。同时，展望了行业在智能化、精准化方向的广阔前景，并预测了市场规模的持续扩大及产业链的整合加速。文章还分析了行业面临的政策支持、市场需求多元化等机遇，以及技术壁垒、市场竞争激烈等挑战。针对企业发展，文章提出了精准市场定位、差异化竞争、加大研发投入等战略建议，并强调了市场拓展、品牌建设与风险防范的重要性。整体而言，文章为皮下给药设备行业的未来发展提供了全面的分析与展望。

第一章 皮下给药设备行业概述

一、 行业定义与分类

皮下给药设备行业作为现代医疗技术的重要组成部分，专注于研发、生产及销售高精度、高安全性的医疗器械设备，旨在通过皮肤直接将药物注入体内（尤其是皮下组织），从而提升治疗效率与患者体验。随着医疗技术的不断进步和患者自我管理意识的增强，该行业正迎来前所未有的发展机遇。

行业分类与核心设备解析：

手动注射器作为最基础且应用广泛的皮下给药工具，涵盖了传统的一次性注射器与可重复使用的注射器。这些注射器凭借其操作简便、成本适中的特点，广泛应用于各类医疗场景，能够满足多样化的药物注射需求。

自动注射器则通过内置弹簧机制实现了注射过程的自动化，显著降低了操作难度并减少了患者疼痛感受。其智能化设计使得即便是非专业人士也能在短时间内完成精准注射，提升了医疗服务的可及性与安全性。

无针注射器作为技术创新的典范，利用高压喷射技术将药物以液体流形式穿透皮肤，实现了无需针头的给药方式。这一革命性的设计不仅消除了患者对针头的恐惧心理，还大大降低了感染风险，为特殊人群（如儿童、恐针症患者）提供了更为友好的治疗选择。

智能给药系统则是皮下给药设备行业的未来趋势所在。该系统深度融合了电子技术与传感器技术，能够根据患者的具体情况实现药物的定时、定量、定速给药。在慢性病管理中，智能给药系统能够显著提升患者的治疗依从性，确保治疗效果的稳定性与持续性。同时，其数据记录与分析功能也为医生提供了更为精准的诊疗依据，推动了医疗服务的个性化与精准化。

二、 行业发展历程及现状

中国创新药市场现状与未来展望

近年来，中国创新药市场经历了前所未有的快速发展，其背后是政策环境的持续优化与创新活动的不断释放。自2015年起，国家层面对创新药物的重视程度显著提升，一系列鼓励政策相继出台，为创新药研发提供了强有力的支持。这一积极态势直接推动了我国创新药市场规模的持续扩大。据统计，2019年我国创新药市场规模已达到1325亿美元，而到了2020年，更是增长至1400亿美元，同比增长5.66%。预计至2021年，该市场规模将进一步攀升至1467亿美元，彰显出行业强劲的增长动力。

市场规模与增长潜力

中国创新药市场的快速增长，得益于多方面因素的共同作用。国内患者对于高质量、高效能药物的需求日益增长，推动了市场需求的扩大；随着科研实力的增强和研发环境的改善，越来越多的本土企业开始涉足创新药领域，并取得了显著成果。这些企业不仅丰富了市场供给，也提升了我国在全球创新药市场中的地位。

竞争格局与重点企业

当前，中国创新药市场竞争格局正逐步形成，市场集中度不断提高。国内外知名药企凭借其强大的研发实力和市场渠道，占据了市场的主导地位；新兴企业也在不断涌现，通过技术创新和产品升级，不断挑战传统市场格局。景峰医药、哈三联、海翔药业、华东医药等企业作为行业内的佼佼者，不仅在创新药研发上取得了显著成绩，也在市场拓展和品牌建设上展现出了强劲的实力。

政策环境与支持措施

为进一步促进创新药市场的发展，国家层面不断加大支持力度，出台了一系列政策措施。今年7月5日，国务院常务会议审议通过了《全链条支持创新药发展实施方案》，明确提出要全链条强化政策保障，为创新药研发提供全方位支持。北京、上海、广州、珠海等地也纷纷出台相关政策措施，包括建立多元支付机制、推动医保与商保覆盖等，为创新药市场提供了更加广阔的发展空间。这些政策的出台，不仅降低了创新药研发的成本和风险，也提高了企业研发的积极性和市场信心。

中国创新药市场正处于快速发展阶段，其市场规模不断扩大、竞争格局逐渐形成、政策环境持续优化。未来，随着科研实力的进一步提升和市场需求的持续增长，中国创新药市场有望迎来更加广阔的发展前景。

三、行业产业链结构

在探讨皮下给药设备的市场生态时，其产业链结构的深入理解是不可或缺的一环。该产业链由原材料供应、设备制造、市场销售与配套服务四大环节紧密相连，共同构筑了皮下给药设备从生产到应用的完整体系。

原材料供应：

作为产业链的起点，原材料供应商为设备制造提供了坚实的物质基础。医用级塑料、高精度金属部件以及先进的电子元件等关键材料，不仅需满足医疗级别的严格要求，还需具备良好的生物相容性和耐久性，以确保给药设备的安全性与有效性。这一环节的发展，不仅依赖于材料科学的持续进步，更需与设备制造商紧密合作，共同推动材料创新与成本优化。

设备制造：

设备制造商作为产业链的核心，承担着研发、生产与销售的重任。随着生物技术、微电子技术及智能制造技术的快速发展，皮下给药设备正向着智能化、精准化、便携化方向迈进。制造商需不断投入研发，提升产品性能，同时严格控制生产质量，确保每一台设备都能满足临床需求与患者安全标准。针对个性化治疗需求的增长，定制化服务也成为制造商的重要发展方向。

市场销售与渠道：

医疗机构、药店及电商平台等构成了皮下给药设备的主要销售渠道。这些渠道直接面对患者与医护人员，其需求变化对中游制造商的生产计划与营销策略具有直接影响。随着健康意识的提升与医疗服务的普及，市场对高效、便捷的给药

方式需求日益增长，为皮下给药设备带来了广阔的发展空间。同时，政策环境、医保报销政策等因素也对市场销售产生重要影响。

配套服务：

完善的配套服务是保障皮下给药设备正常运行与患者安全使用的关键。这包括专业的售后服务、及时的维修保养以及系统化的技术培训等。制造商需建立健全的服务体系，确保用户在使用过程中能够得到及时有效的支持。随着远程医疗与物联网技术的发展，远程监控与故障预警等新型服务模式也逐渐兴起，为配套服务增添了更多可能性。

第二章 皮下给药设备市场环境分析

一、宏观经济环境

经济增长态势与皮下给药设备市场需求分析

当前，中国经济正处于转型升级的关键时期，其增长态势对医疗器械市场，特别是皮下给药设备领域产生了深远的影响。从宏观经济指标来看，中国GDP增速虽已从高速增长阶段步入中高速增长区间，人均GDP水平逐渐接近日本80年代初的水平，这一变化不仅反映了经济结构的优化调整，也预示着消费市场对于高质量、高技术含量产品的需求日益增长。具体到皮下给药设备市场，随着GDP增速的稳步前行和居民可支配收入的持续增加，民众对于健康管理、疾病预防及治疗的重视程度显著提升，为包括智能化、精准化皮下给药设备在内的高端医疗器械产品提供了广阔的发展空间。

消费升级趋势下的市场潜力

消费升级是当前中国经济社会发展的显著特征之一，体现在消费者对健康医疗产品需求的多元化与高端化。在皮下给药设备领域，这一趋势尤为明显。随着居民健康意识的增强，以及对治疗便捷性、舒适度和安全性的更高要求，高端、智能化的皮下给药设备逐渐成为市场新宠。这些产品不仅能够有效提升患者的用药体验和治疗效果，还能在慢性病管理、疼痛控制等方面发挥重要作用。因此，未来一段时间内，针对特定疾病治疗、个性化用药方案设计的皮下给药设备将具有巨大的市场潜力。

医疗保障体系改革的市场影响

国家医疗保障体系改革政策对皮下给药设备市场的影响同样不容忽视。医保支付政策的优化和调整，直接关系到患者用药的经济负担和市场需求。随着医保覆盖范围的扩大和支付能力的提升，更多患者将能够负担得起高质量的皮下给药治疗服务，从而推动市场需求增长。同时，药品集中采购等政策的实施，也将在一定程度上促进皮下给药设备的成本控制和价格合理化，进一步激发市场活力。然而，也需注意的是，医保政策调整可能带来的支付标准变化，对部分高价值皮下给药设备的市场准入和销售策略提出了新的挑战。因此，相关企业需密切关注政策动态，灵活调整市场策略以应对潜在的市场变化。

二、政策法规环境

医疗器械与药品创新及知识产权保护政策对皮下给药设备行业的影响

近年来，国家在医疗器械与药品创新领域频频释放积极信号，尤其是在对皮下给药设备这一细分领域，监管政策、创新激励及知识产权保护举措正逐步构建起一个促进技术进步与市场拓展的综合性政策环境。

医疗器械监管政策的强化与精准引导

国家对医疗器械的监管覆盖了从注册、生产、销售到使用的全链条，这一系列严格而细化的规定为皮下给药设备行业的规范发展提供了有力保障。例如，对创新医疗器械的快速审批通道设置，显著缩短了市场准入时间，激励企业加速技术迭代和产品升级。同时，监管部门对于产品质量和安全性的标准要求，促使企业在原材料选择、制造工艺、质量检测等环节不断提升标准，保障了皮下给药设备的安全性和有效性，为行业树立了良好的市场形象和公众信任度。

药品与医疗器械创新政策的全面扶持

政府报告及深化医药卫生体制改革文件中多次提及“创新药”及相关产业，透露出国家对医疗器械创新的高度重视。对于皮下给药设备而言，这一政策导向不仅体现在研发资金的直接支持上，更包括了一系列促进产学研合作、加速技术转化成果落地的具体措施。通过建立多元化融资渠道，如风险投资、产业基金等，为企业研发提供了更加充裕的资金保障，促进了技术创新与市场需求的有效对接，推动了皮下给药设备行业的技术进步和市场拓展。

知识产权保护力度的加强与技术创新驱动随着国家对知识产权保护力度不断加强，特别是通过司法审判机制的创新与完善，如跨区域管辖疑难复杂技术类案件、刑事民事行政案件“三合一”改革等，为创新主体提供了更加高效、公正的法律保障。这一政策环境有效遏制了侵权行为，激励了企业在核心技术研发上的投入，促进了技术成果的转化与应用，形成了良性的市场竞争格局，推动了皮下给药设备行业的健康发展。

三、社会文化环境

人口老龄化趋势与健康意识提升下的皮下给药设备市场展望

随着全球及中国人口老龄化步伐的加快，老年人口数量的激增为医疗健康产业带来了前所未有的挑战与机遇。预计到2030年，世界60岁及以上人口将达到14亿人，这一庞大的群体对医疗服务的需求，尤其是对便捷、高效、安全的给药方式的需求日益增长。皮下给药设备作为现代医疗技术的重要成果，其精准、无痛的给药特性恰好契合了老年人群体的健康需求。

在健康意识不断提升的当下，人们更加注重疾病的预防、早期诊断与及时治疗。皮下给药设备以其能够持续、稳定地释放药物至体内，实现长效治疗的效果，成为慢性病管理、疫苗接种及生物制剂治疗等领域的优选方案。这一转变不仅提升了患者的治疗体验，也减轻了医疗机构的负担，促进了医疗资源的优化配置。

医患关系的和谐与信任度的提升对皮下给药设备市场的发展亦起到了积极作用。随着医疗信息透明度的提高和患者教育的普及，患者对新型治疗手段的接受度显著增加。同时，医生对皮下给药设备疗效与安全性的认可，也促使其在临床实践中得到更广泛的应用。这种双向的信任与互动，为皮下给药设备市场的持续扩张奠定了坚实的基础。

人口老龄化趋势与健康意识的提升共同驱动了皮下给药设备市场的快速发展。未来，随着技术的不断进步和市场需求的持续扩大，皮下给药设备有望成为医疗健康领域的重要增长点。

四、 技术发展环境

在探讨皮下给药设备的未来发展路径时，三大核心驱动力不容忽视：生物技术的飞跃、智能化与远程医疗的融合，以及材料科学与制造工艺的革新。生物技术的进步为皮下给药设备领域注入了前所未有的活力。随着基因治疗与细胞治疗等前沿技术的兴起，这些治疗手段对给药方式的精确性、个性化需求日益增长，直接推动了皮下给药设备在设计上的创新与优化。通过集成生物传感、药物释放调控等先进技术，新型皮下给药设备能够更精准地监测生理状态、调整药物剂量，实现治疗的个性化与智能化。

智能化与远程医疗的快速发展，则为皮下给药设备的应用提供了更广阔的空间。智能穿戴设备与远程监控系统的引入，不仅显著提升了患者的治疗体验，还极大地提高了医疗服务的效率与可及性。这些技术使得患者能够在家中或任何适宜的环境下接受持续、稳定的给药治疗，同时通过远程数据传输，医生能够实时监控患者的健康状况，及时调整治疗方案，实现了从“被动治疗”向“主动管理”的转变。

材料科学与制造工艺的进步为皮下给药设备的性能与质量提升奠定了坚实基础。新型材料的研发与应用，如生物相容性更好、强度更高的聚合物材料，不仅提高了设备的耐用性与安全性，还促进了给药方式的多样化。而精密制造技术的发展，则使得设备在尺寸精度、功能集成度等方面实现了质的飞跃，为更复杂、更高效的给药系统提供了可能。这些技术的综合应用，正逐步构建起一个更加高效、安全、个性化的皮下给药设备生态体系。

第三章 皮下给药设备市场供需分析

一、 市场需求现状及趋势

在当前社会老龄化进程加速的背景下，慢性病管理已成为医疗健康领域不可忽视的重要议题。慢性病如糖尿病、心血管疾病等患者基数的不断攀升，不仅加剧了医疗系统的负担，也催生了对于长期、稳定、便捷治疗方案的迫切需求。这一趋势直接推动了慢性病管理市场，尤其是皮下给药设备市场的显著增长。

慢性病管理需求的持续增长是市场扩大的核心动力。随着人口老龄化问题的日益严峻，慢性病患者的数量持续增加，他们对高效、便捷的给药方式提出了更高要求。这种需求不仅体现在医院内专业治疗

的需求上，更延伸至患者的日常生活管理之中，促使市场不断研发更为人性化的给药系统，如智能胰岛素泵等，以满足患者多样化的治疗需求。

技术创新则是激发市场活力的关键。近年来，随着医疗科技的飞速发展，新型皮下给药设备层出不穷，如集成了物联网、大数据、人工智能等先进技术的智能给药系统。这些创新产品不仅提高了治疗的精确度和效率，还显著减轻了患者的治疗痛苦，提升了患者的生活质量。例如，某些智能胰岛素泵能够根据患者的血糖水平自动调整给药剂量，实现精准治疗，从而赢得了市场的广泛认可。

患者自我管理能力的提升也是不可忽视的因素。随着医疗知识的普及和健康管理理念的深入人心，越来越多的患者开始主动参与到自己的健康管理过程中来。他们倾向于使用便捷、高效的皮下给药设备进行自我管理，以实现更好的治疗效果和生活质量。这种趋势进一步推动了皮下给药设备市场的增长，促使企业不断研发更加符合患者需求的产品，以满足市场的多样化需求。

二、 市场供给现状及趋势

当前，皮下给药设备市场正经历着前所未有的变革与竞争升级。国内外企业纷纷加大投入，通过技术创新与产品迭代，力求在激烈的市场竞争中占据一席之地。这一趋势不仅体现在传统市场的深耕细作上，更在于新兴市场的快速布局与拓展。特别是中国医疗设备企业，近年来在国际舞台上崭露头角，特别是在东南亚、非洲、拉美等新兴市场取得显著突破，部分领先企业甚至成功打入欧美发达国家市场，这标志着中国医疗器械企业的国际竞争力显著提升。

国内外企业竞争加剧：随着全球健康意识的增强和医疗技术的不断进步，皮下给药设备作为重要的医疗辅助工具，其市场需求持续增长。国内外企业均意识到这一市场潜力，纷纷加大研发力度，推出更加安全、高效、便捷的产品。这种竞争态势不仅促进了产品性能的提升，也加速了市场格局的重塑。企业间通过技术创新、产品差异化以及市场拓展等手段，不断寻求突破，以期在激烈的市场竞争中脱颖而出。

产能规模不断扩大：面对日益增长的市场需求，企业纷纷加大投资力度，扩大生产规模，提高生产效率。通过引入先进的生产设备和工艺，优化生产流程，企业有效提升了产能，确保了市场供应的稳定性。同时，规模化生产也降低了单位产品的成本，增强了企业的市场竞争力。

定制化、个性化产品增多：随着医疗服务的个性化和精准化趋势日益明显，患者对皮下给药设备的需求也呈现出多样化的特点。为满足不同患者群体的需求，企业开始注重产品的定制化与个性化设计。通过深入了解患者需求，结合先进的制造技术，企业能够生产出更加符合患者个性化需求的产品，从而进一步提升患者满意度和市场占有率。

三、 供需平衡分析

近年来，中国皮下给药设备市场呈现出复杂而多元的发展态势，其供需关系在多重因素作用下逐渐趋于稳定。这一趋势的形成，既得益于市场供给能力的显著增强，也离不开患者需求持续增长的有力推动。

市场供给能力增强，供需关系趋于稳定。随着国内医疗技术的不断进步和生产工艺的日益成熟，皮下给药设备的生产效率和产品质量均有了显著提升。这不仅满足了患者多样化的治疗需求，还有效缓解了市场供应紧张的局面。国内外企业的积极布局和产能扩张也为市场带来了更多的选择，进一步促进了供需关系的平衡。在此背景下，皮下给药设备市场的供需关系逐渐趋于稳定，为企业的发展提供了良好的市场环境。

高端产品市场供需紧张，技术门槛与成本双重挑战。尽管整体市场供需关系趋于稳定，但在高端市场领域，由于技术门槛高、生产成本大，部分产品仍存在供需紧张的情况。这些高端产品往往具有更高的技术含量和更好的治疗效果，能够满足特定患者的治疗需求。然而，其高昂的研发成本和复杂的生产工艺使得生产难度和成本均较高，限制了市场的供应量。因此，企业在高端市场的竞争中，需加大研发投入，提高产品质量和性能，以满足市场需求并赢得竞争优势。

中低端市场竞争激烈，差异化竞争策略成关键。与高端市场不同，中低端市场的产品同质化程度较高，价格竞争成为主要手段。这使得企业难以通过简单的价格战来赢得市场份额，而需要采用差异化竞争策略来突出自身优势。差异化竞争策略包括产品创新、服务优化、品牌建设等多个方面，通过提升产品的附加值和品牌影响力来吸引消费者。同时，企业还需密切关注市场动态和消费者需求变化，及时调整产品结构和市场策略以应对市场竞争。

中国皮下给药设备市场的供需关系在多重因素作用下逐渐趋于稳定但仍存在高端产品供需紧张和中低端市场竞争激烈的问题。未来随着技术的不断进步和患者需求的多样化市场将呈现更加多元化、个性化的发展趋势。因此企业需要不断加强技术创新和产品升级以满足市场需求并赢得市场竞争优势。

第四章 皮下给药设备行业竞争格局

一、主要企业及产品分析

在当前快速发展的医疗科技领域，皮下给药设备作为治疗与管理慢性病的重要工具，其技术革新与市场竞争日益激烈。本章节将深入剖析三家代表性企业，即专注于高端智能皮下给药设备的企业A、国内外知名的广泛覆盖医疗器械制造商企业B，以及引领行业新风潮的可穿戴式皮下给药设备创新型企业C，探讨其产品特色、市场定位及差异化竞争策略。

企业A，以其独特的技术优势，在高端智能皮下给药设备领域独树一帜。该企业深谙精准医疗的重要性，所研发的产品不仅实现了高度精准的药物输送，还融入了无痛注射技术，极大提升了患者的使用体验。特别是在糖尿病管理领域，企业A的设备凭借其卓越的性能与稳定性，赢得了医疗专业人士及患者的广泛认

可。其核心技术包括多项专利技术，如智能剂量调控算法与生物相容性材料的创新应用，确保了给药过程的安全性与有效性。企业A还注重与医疗机构合作，共同推动个性化治疗方案的发展，进一步巩固了其在高端市场的领先地位。

企业B，作为国内外知名的医疗器械制造商，其皮下给药设备产品线之丰富，几乎覆盖了从基础型到高端定制型的所有需求。这种全面的市场覆盖策略，使得企业B能够满足不同患者的多样化需求，从而在市场上占据了较高的份额。企业B不仅注重产品质量的稳定性与可靠性，还通过持续的技术升级与产品迭代，保持其在行业内的竞争力。特别值得一提的是，企业B在市场推广与服务支持方面表现出色，构建了完善的销售网络与售后服务体系，为产品的广泛应用提供了有力保障。

企业C，则是以其创新性的可穿戴式皮下给药设备，引领了行业的新风尚。该企业将时尚元素与医疗科技完美融合，设计出既便携又美观的给药设备，极大地提升了患者的佩戴意愿。同时，结合物联网技术的运用，企业C的设备实现了远程监控与数据管理的功能，为医患双方提供了更加便捷、高效的信息交流平台。这种智能化、便捷化的产品设计理念，不仅提升了患者的治疗体验，也为医疗服务的精准化与个性化提供了有力支持。企业C的快速发展，标志着皮下给药设备行业正向着更加智能化、人性化的方向迈进。

二、 市场份额及集中度

当前中国医药行业，特别是创新药领域，展现出一幅多元并存而又竞争激烈的市场图景。多家企业在这片蓝海中奋力航行，各自凭借独特的技术优势和市场策略占据一席之地。然而，在这纷繁复杂的市场竞争中，少数几家龙头企业以其深厚的品牌积淀、强大的技术研发能力以及前瞻性的市场布局，逐步凸显其市场领导地位，占据了较大的市场份额。这些企业通过持续的产品创新、市场拓展和资源整合，不断巩固并扩大其市场影响力。

市场集中度的提升，是近年来医药行业发展的一个显著趋势。随着行业竞争加剧，头部企业纷纷采取并购重组、技术创新、战略合作等手段，以图实现资源的最优配置和市场份额的快速扩张。这一过程不仅增强了企业的综合实力，也进一步提高了市场集中度，使得行业竞争格局逐渐向寡头化方向发展。然而，市场集中度的提升并不意味着新兴企业失去了发展的空间。相反，这些新兴企业凭借其敏锐的市场洞察力、灵活的市场策略以及强大的创新能力，在细分领域或新兴市场中寻找到了突破口，实现了快速发展。全球产业链供应链的重塑带来的不确定性风险，以及国内严厉的医疗反腐风暴对临床研究与产业生态的深远影响，都要求企业以更加审慎的态度应对市场变化。因此，在未来的发展中，企业需继续加大研发投入，提升产品质量和竞争力；同时，也需密切关注政策动态和市场变化，灵活调整发展战略，以应对潜在的市场风险和挑战。

三、 竞争格局及发展趋势

医药制造行业的战略转型与未来趋势

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/996000125132010233>