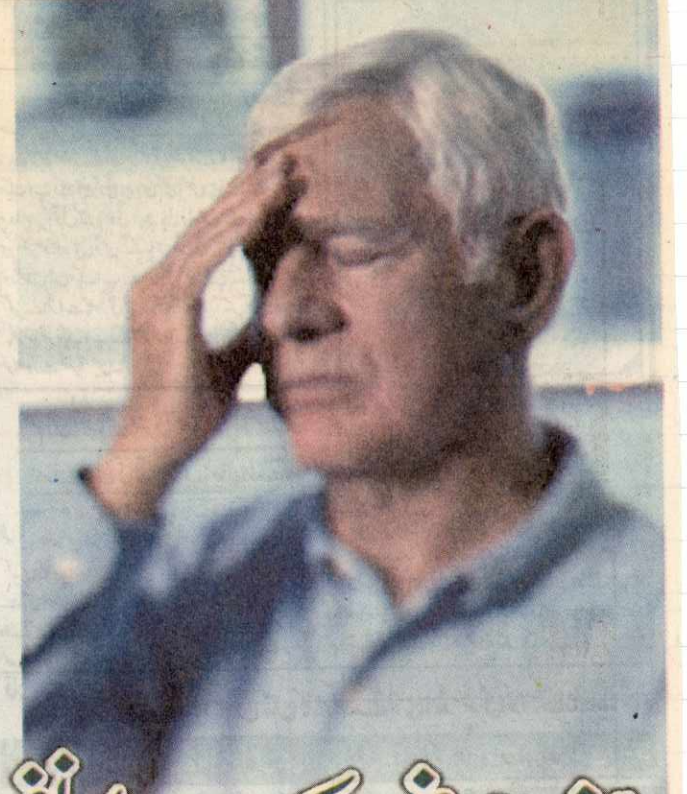

ذہنی امراض کے علاج کا نفع بخش کاروبار

صارفین کے حقوق کی تنظیم 'دی نیٹ ورک' کی تحقیقاتی رپورٹ

میگزین رپورٹ

پاکستان میں نفسیاتی اور دماغی امراض میں اضافہ ہو رہا ہے اور ادویہ ساز کمپنیاں اس صورتحال سے فائدہ اٹھاتے ہوئے غریب مریضوں کیلئے ایسی مہنگی سے مہنگی دوائیاں مارکیٹ میں لا رہے ہیں جو کسی بھی نفسیاتی مرض کے شکار مریض کو بجائے حقیقی فائدہ پہنچانے کے مالی طور پر مفلوج کر کے دوا ساز کمپنیوں اور نسخہ تجویز کرنے والے معالجوں کے بنک بیلنس بڑھا رہی ہیں۔ اس پر ستم یہ کہ نفسیاتی ادویہ کے استعمال اور فروخت کے حوالے سے پائے جانے والے کمزور ریاستی قواعد وضوابط اور نفسیاتی امراض کے ماہر ڈاکٹروں کی تقریباً عدم موجودگی میں ان ادویات کی بہتات بجائے خود نفسیاتی و ذہنی مریض پیدا کرنے میں مددوے رہی ہے۔ صحت کے اس نسبتاً نئے شعبے کی طرف بڑی بڑی ملٹی نیشنل کمپنیاں اپنی توجہ مرکوز کیے ہوئے ہیں اور یوں دکھائی دیتا ہے کہ پاکستان ان کمپنیوں کا خصوصی ہدف ہے۔

پاکستان میں اگر ہم نفسیاتی امراض کے علاج کیلئے استعمال ہونے والی صرف ایلو پیتھک ادویہ کی فروخت کا جائزہ لیں تو اِس میں تیزی سے اضافے کا رجحان ہے اور ان کی سالانہ فروخت 3 ارب روپے تک پہنچ چکی ہے۔ صرف ایک سال (جولائی 2003ء سے جون 2004ء تک) کے عرصے کے دوران اِن ادویہ کی فروخت 2 ارب 76 کروڑ روپے رہی۔ اِن میں اینٹی ڈیپریسنٹ (ذہنی دباؤ کم کرنے والی) ادویہ کی فروخت 82 کروڑ 11 لاکھ روپے رہی جو اِس سے پہلے سال کے مقابلے میں 23 فیصد زیادہ ہے۔ اسی طرح نشہ اور خواب آور ادویات کی فروخت ایک ارب 36 کروڑ روپے رہی جن میں بالترتیب 18 اور 137 فیصد اضافہ ریکارڈ کیا گیا۔ حیرت کی بات تو یہ ہے کہ ذہنی محرک پیدا کرنے والی ادویہ کے نام سے پہچانی جانے والی Nootropics ادویات کی فروخت بھی 18 کروڑ 76 لاکھ روپے رہی۔ اِن ادویات کو مختلف ذہنی عوارض اور نفسیاتی مسائل میں استعمال کرایا جا رہا ہے جبکہ طبی نکتہ نگاہ سے اِن کا کوئی خاص فائدہ سامنے نہیں آیا۔ یہ اعداد و شمار ایک ایسے ملک میں گھمبیر صورتحال کے عکاس ہیں جہاں تین چوتھائی عوام خطِ غربت سے نیچے زندگی گزارنے پر مجبور ہیں۔ ایسے میں نفسیاتی ادویہ کے استعمال اور فروخت کے حوالے سے کمزور قواعد وضوابط، صورتحال کو مزید پیچیدہ بنا رہے ہیں۔

پاکستان میں ذہنی اور نفسیاتی امراض کی ادویہ سمیت زیادہ تر ادویہ بغیر نسخے کے کھلے عام فروخت ہوتی ہیں جبکہ ماہرین نفسیات کی کمی کے باعث زیادہ تر مریض جنرل پریکٹس کرنے والے ڈاکٹروں اور دوسرے شعبوں کے ماہرین سے رجوع کرتے ہیں۔ اِن ڈاکٹروں کی اکثریت مریضوں کو بڑی تعداد میں نشہ اور خواب آور ادویہ تجویز کر رہے ہیں جس کا تمام تر فائدہ ادویہ ساز کمپنیوں اور نقصان مریضوں کو ہو رہا ہے۔ ڈاکٹروں کی فیس اور ادویات خریدنے کے متحمل نہ ہونے والے غریب مریض محض جھاڑ پھونک اور عطائی حکیموں اور ڈاکٹروں کی کرم فرمائی پر جیتے ہیں۔

پاکستان اور ذہنی صحت

پاکستان کی آبادی تقریباً ساڑھے پندرہ کروڑ ہے۔ تشویشناک بات یہ ہے کہ ہمارے ہاں ذہنی عوارض یا نفسیاتی مسائل میں تیزی سے اضافہ ہو رہا ہے۔ اعداد وشمار کے مطابق پاکستان میں 25 سے 66 فیصد خواتین اور 10 سے 40 فیصد مرد کسی نہ کسی نفسیاتی مسئلے یا ذہنی خلل کا شکار ہیں۔ اِس کے علاوہ تقریباً 30 لاکھ افراد نشہ کرتے ہیں جب کہ پچھلے چند برسوں میں خودکشی کے واقعات میں بھی تشویش ناک حد تک اضافہ ہوا ہے۔ پہلے یہ چند سو سالانہ تھے تاہم اب یہ بڑھ کر 3 ہزار سالانہ تک پہنچ چکے ہیں۔ ہماری مجموعی ملکی آبادی کا ایک سے تین فیصد شدید ذہنی خلل میں مبتلا ہے۔ دوسری جانب صحت کے شعبے پر حکومتی اخراجات کا جائزہ لیں تو معلوم ہو گا کہ صحت کیلئے سالانہ بجٹ کا تقریباً ایک فیصد مختص کیا جاتا ہے جس میں ذہنی صحت کیلئے الگ سے کوئی رقم مختص نہیں کی جاتی۔ کئی ترقی یافتہ اور ترقی پذیر ملکوں کے برعکس پاکستان میں ہیلتھ انشورنس سے کوئی واقف نہیں اور ناکافی مالی وسائل سے دوچار سرکاری ہسپتالوں اور طبی مراکز سے معاشرے کے غریب ترین افراد ہی مجبوری کی حالت میں رجوع کرتے ہیں جبکہ علاج پر اٹھنے والے مجموعی اخراجات کا تقریباً 80% لوگوں کو اپنی جیبوں سے ادا کرنا پڑتا ہے۔ ذہنی صحت کی سہولیات کا ملک میں تقریباً فقدان ہے اور یہ صرف چند بڑے ٹیچنگ ہسپتالوں یا پرائیویٹ کلینکس میں نفسیاتی امراض کے شعبوں تک ہی محدود ہے۔ پاکستان میں صرف 150 سے 200 تک مستند ماہرین امراض نفسیات ہیں اگر یہ تعداد مجموعی ملکی آبادی پر تقسیم کی جائے تو 10 لاکھ افراد کے علاج کیلئے صرف ایک مستند ماہر نفسیات موجود ہے جو صورتحال کی سنگینی کی طرف واضح اشارہ کرتی ہے۔ اِن ماہرین میں بھی اکثریت بڑے شہروں میں ہے۔

زخم مسیحائی کے: طبیب و ادویہ ساز کمپنی کا خطرناک گٹھ جوڑ

ایک ملٹی نیشنل ادویہ ساز کمپنی نے حال ہی میں دماغی خلل کے علاج کے لئے پاکستان میں اپنی ایک دوا متعارف کرائی اور ساتھ ہی پاکستان بھر سے 70 ڈاکٹروں کو تین دن کے دورے پر تھائی لینڈ کے دارالحکومت بنکاک کی سیر کیلئے لے گئی۔ اِس دورے پر آنے والے تمام اخراجات کمپنی نے برداشت کیے۔ یہ دورہ صرف پاکستانی ڈاکٹروں کو ہی نہیں کرایا گیا بلکہ دوسرے ملکوں سے بھی بڑی تعداد میں ڈاکٹر، اِس بہتی گنگا میں ہاتھ دھونے والوں میں شامل تھے۔ ایک اندازے کے مطابق اِس دورے کے دوران صرف پاکستانی ڈاکٹروں پر 70 لاکھ روپے خرچ کیے گئے۔ اگر مذکورہ کمپنی سے اِس بارے میں دریافت کیا جائے تو شاید وہ اِس حوالے سے کوئی نہ کوئی توضیح پیش کر دے تاہم ایسے میں یہ سوال ابھرتا ہے کہ پاکستان جیسے ترقی پذیر ملک میں جہاں صحت عامہ کا کوئی موثر اور فعال نظام موجود نہیں ہے اور صارفین کو علاج پر ہونے والے زیادہ تر اخراجات بھی اپنے جیب سے ادا کرنے پڑتے ہیں، وہاں کے ڈاکٹروں پر اِس قدر خرچے کی کیا ضرورت تھی۔ اِس کے پیچھے کمپنی کا ایک ہی مقصد کار فرما تھا، کہ ڈاکٹروں کے ذریعے اپنی دوا کی فروخت کو بڑھا کر اپنے منافع میں اضافہ کرنا۔ جونئی دوا متعارف کرائی گئی ایک مریض کو اُس کی یومیہ خوراک پر 320 روپے اور ماہانہ نو ہزار چھ سو روپے خرچ کرنے پڑتے ہیں جو ایک غریب ملک کی اکثریت کی پہنچ سے دور ہے۔

آغا خان یونیورسٹی کے ڈاکٹر مراد موسٰی خان جو نفسیات کے پروفیسر ہیں، 'واچ آن میڈیسن' میگزین کے تازہ شمارے میں چھپنے والے ایک آرٹیکل میں کہتے ہیں کہ اب یہ کوئی راز نہیں رہا کہ ادویہ ساز کمپنیاں، بعض ڈاکٹروں کو تحفے تحائف کے نام پر بھاری مالی فوائد اور مراعات فراہم کر رہی ہیں۔ اِن 'تحفے تحائف' کی فہرست وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ بڑھتی ہی جا رہی ہے۔ اِس مقصد کیلئے کمپنیاں ڈاکٹروں کی پریکٹس کے لحاظ سے درجہ بندی کرتی ہیں۔ پہلے درجے میں سینئر ڈاکٹروں کو رکھا جاتا ہے اور کمپنیاں اُن کی ہر قسم کی 'خدمت' سرانجام دینے کیلئے تیار ہوتی ہیں جس میں بیرونِ ملک مختلف کانفرنسوں میں شرکت کیلئے ڈاکٹروں کے دوروں کو سپانسر کرنا، ملک کے اندر سیمینارز، کانفرنسوں اور مختلف اجلاسوں کے انعقاد کا تمام تر انتظام، کسی بھی نئی دوا کو متعارف کرانے کے موقع پر ڈاکٹر اور اُن کے اہل خانہ کیلئے بیرون ملک دورے کا اہتمام کرنا شامل ہے۔ اس کے علاوہ گھڑیاں، ایئر کنڈیشنر، سامانِ زیبائش، بریف کیس، کمپیوٹر اور کارپٹ وغیرہ بھی انہی تحائف کے زمرے میں آتے ہیں۔ جبکہ دیگر ڈاکٹروں کو ادویہ کے مفت نمونے، رائٹنگ پیڈ، قلم، چابیوں کی چھلے اور دوسرے سامانِ آرائش فراہم کیا جاتا ہے۔ اِس کے علاوہ دوسرے اور کئی طریقوں سے بھی ڈاکٹروں کو خوش کیا جاتا ہے جس میں ڈاکٹر کے خاندان میں کسی فرد کی شادی کے موقع پر مختلف انتظامات کر کے دینا یا سیر و تفریح پر اٹھنے والے اخراجات کی ادائیگی وغیرہ شامل ہے۔

ڈاکٹر مراد موسٰی خان کے مطابق ادویہ ساز کمپنیوں کا ایک ہی مقصد ہوتا ہے کہ لوگوں میں بیماریوں کا خوف پیدا کر کے اُنکی خریداری کے فیصلے پر اثر انداز ہو کر اپنی ادویہ کی فروخت بڑھائی جائے اور اِس مقصد کیلئے عموماً ہر حربے کو جائز تصور کیا جاتا ہے۔ اِس مقصد کے حصول کیلئے ہر کمپنی کے پاس سیلز نمائندگان کی ایک فوج ظفر موج ہوتی ہے جن کو مقررہ تنخواہ کے علاوہ زیادہ سے زیادہ سیل پر پُرکشش مراعات دی جاتی ہیں۔ اِن نمائندگان کی تربیت ہی ایسی خطوط پر کی جاتی ہے جن میں اُن کو کسی بیماری کیلئے دوا کی افادیت یا اُس کے خواص اور نقصانات کے بارے میں تفصیل بتانے سے زیادہ یہ سکھایا جاتا ہے کہ کس طرح زیادہ سے زیادہ ادویہ فروخت کی جائیں۔

کیا اس صورتحال سے عہدہ برآء ہونے کا کوئی راستہ ہے؟

کیا ایسی صورتحال میں بہتری کی کوئی امید ہے؟ ڈاکٹر مراد موسٰی خان اس معاملے میں پرامید ہیں اور سمجھتے ہیں کہ ماہرین نفسیات اور معالجین اپنی کھوئی ہوئی ساکھ بحال کر سکتے ہیں۔ اس لیے انھیں صرف یہ کرنا ہوگا کہ حالات چاہے کیسے بھی ہوں انھیں مریض کا مفاد سرفہرست رکھنا ہوگا اور مریض کے مفاد پر کسی بھی حال میں سمجھوتہ اگر کہیں ہوتا ہے تو اس کی فوری نشاندہی اور بیخ کنی کا ایک موثر نظام موجود ہونا چاہیے۔ ادویہ ساز کمپنیوں کی جانب سے ہر طرح کے تحفوں سے انکار لازمی ہے اور ڈاکٹروں کو تحقیق اور سیمینار وغیرہ میں شرکت کے لیے فنڈنگ کے متبادل ذرائع فراہم کیے جانے چاہییں۔ اس کے ساتھ ساتھ معالجین کا صنعت کے سیلز کے نمائندوں کے ساتھ زیادہ میل جول بھی ممنوع ہونا چاہیے۔ ڈاکٹر موسٰی کے مطابق مذکورہ مقاصد کے لیے سرکاری پالیسی کی سطح کے اقدامات کی فوری ضرورت ہے۔