

خصوصی 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 لارے ہیں جو کسی بھی نفسیاتی مرض کے شکار مریض کو بجائے حقیقی فائدہ پہنچانے کے مالی طور پر مفلوج کر کے دوسرا کمپنیوں اور لیبز کو جوڑ کرنے والے معاہدوں کے بنگ بیلنس بڑھا رہی ہیں۔ اس پر تم یہ کہ

ادویہ کے نام سے پہچانی جانے والی Nootropics ادویات کی فروخت بھی 18 کروڑ 76 لاکھ روپے رہی۔ ان ادویات کو مختلف ذہنی عوارض اور نفسیاتی مسائل میں استعمال کیا جا رہا ہے جبکہ طبی نکتہ نگاہ سے ان کا کوئی خاص فائدہ سامنے نہیں آیا۔ یہ اعداد و شمار ایک ایسے ملک میں گھمبیر صورتحال کے عکاس ہیں جہاں تین چوتھائی عوام خط غربت سے نیچے زندگی گزارنے پر مجبور ہیں۔ ایسے میں نفسیاتی ادویہ کے استعمال اور فروخت کے حوالے سے کمزور قواعد و

ذہنی امراض کا علاج نفع بخش کاروبار بن چکا ہے

پاکستان میں نفسیاتی امراض کے علاج کیلئے استعمال ہونے والی صرف ایلو پیٹھک

ادویہ کی فروخت کا جائزہ لیں تو اس میں تیزی سے اضافے کا رجحان ہے

اور ان کی سالانہ فروخت 3 ارب روپے تک پہنچ چکی ہے

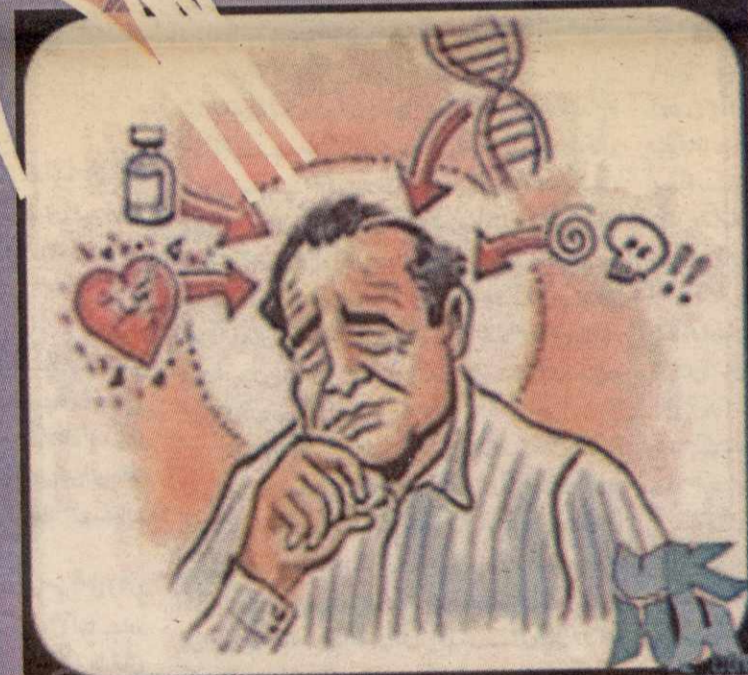
ذہنی اور نفسیاتی امراض کی ادویہ سمیت زیادہ تر ادویہ بغیر نسخے کے کھلے ماہ فروخت ہوتی ہیں

ضوابط، صورتحال کو مزید پیچیدہ بنا رہے ہیں۔

پاکستان میں ذہنی اور نفسیاتی امراض کی ادویہ سمیت زیادہ تر ادویہ بغیر نسخے کے کھلے ماہ فروخت ہوتی ہیں جبکہ ماہرین نفسیات کی کمی کے باعث زیادہ تر

نفسیاتی ادویہ کے استعمال اور فروخت کے حوالے سے پائے جانے والے کمزور ریاستی قواعد و ضوابط اور نفسیاتی امراض کے ماہر ڈاکٹروں کی تقریباً عدم موجودگی میں ان ادویات کی بہتات بجائے خود نفسیاتی و ذہنی مریض پیدا کرنے میں مدد دے رہی ہے۔ صحت کے اس نسبتاً نئے شعبے کی طرف بڑی بڑی ملٹی نیشنل کمپنیاں اپنی توجہ مرکوز کئے ہوئے ہیں اور یوں دکھائی دیتا ہے کہ پاکستان ان کمپنیوں کا خصوصی برف ہے۔

پاکستان میں اگر ہم نفسیاتی امراض کے علاج کیلئے استعمال ہونے والی صرف ایلو پیٹھک ادویہ کی فروخت کا جائزہ لیں تو اس میں تیزی سے اضافے کا رجحان ہے اور ان کی سالانہ فروخت 3 ارب روپے تک پہنچ چکی ہے۔ صرف ایک سال (جولائی 2003، سے جون 2004ء تک) کے عرصے کے دوران ان ادویہ کی فروخت 2 ارب 76 کروڑ روپے رہی۔ ان میں انٹی ڈیپریسنٹ (ذہنی دباؤ کم کرنے والی) ادویہ کی فروخت 82 کروڑ 11 لاکھ روپے رہی جو اس 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



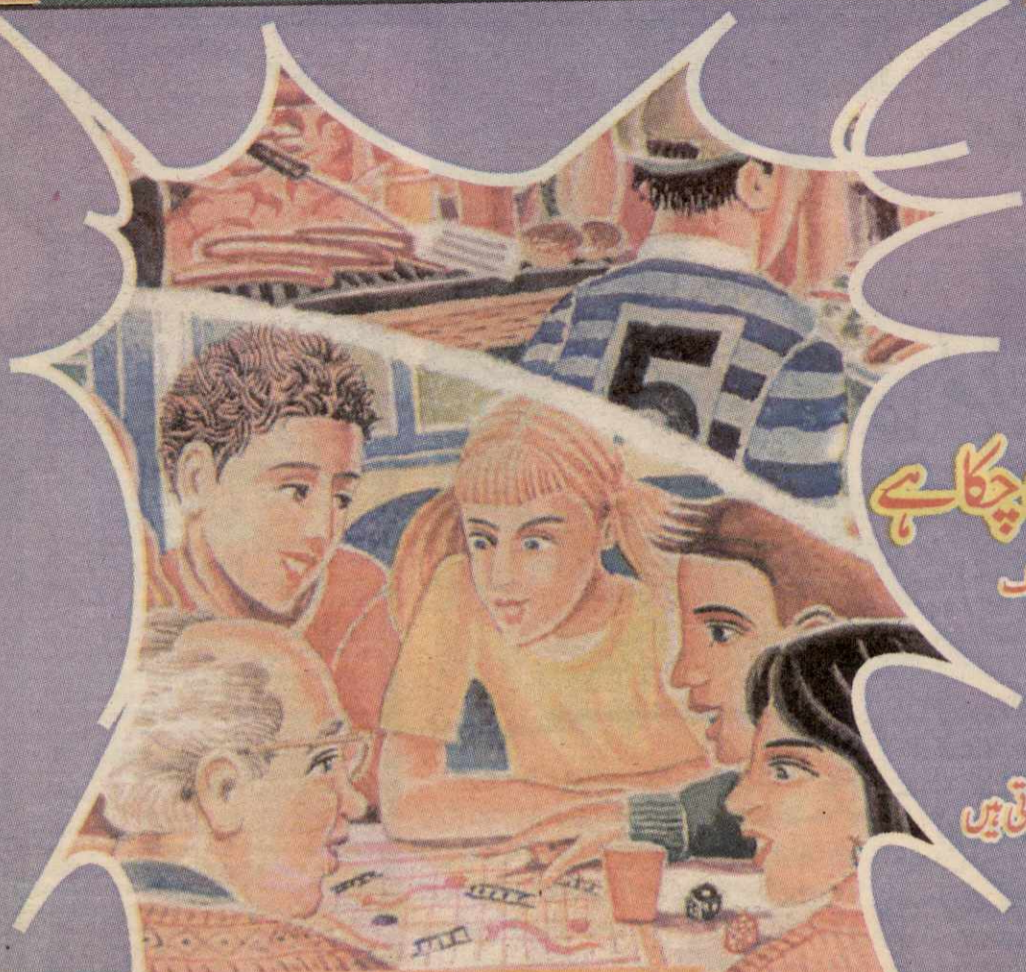
مریض جنرل پریٹس کرنے والے ڈاکٹروں اور دوسرے شعبوں کے ماہرین سے رجوع کرتے ہیں۔ ان ڈاکٹروں کی اکثریت مریضوں کو بڑی تعداد میں نشہ آور خواب آور ادویہ تجویز کر رہے ہیں جس کا تمام تر فائدہ ادویہ ساز کمپنیوں اور نقصان مریضوں کو ہو رہا ہے۔ ڈاکٹروں کی فیس اور ادویات خریدنے کے سہولت نہ ہونے والے غریب مریض محض ہماڑ پھونک اور عطائی سیکھوں اور ڈاکٹروں کی کمزوری پر بیٹے ہیں۔

کیا اس صورتحال سے عہدہ ہو آء ہونے کا کوئی راستہ ہے؟

کیا ایسی صورتحال میں بہتری کی کوئی امید ہے؟ ڈاکٹر مراد موسیٰ خان اس معاملے میں پرامید ہیں اور سمجھتے ہیں کہ ماہرین نفسیات اور معالجین اپنی کوئی ہوئی ساکھ بحال کر سکتے ہیں۔ اس لیے انہیں صرف یہ کرنا ہوگا کہ حالات چاہے کیسے بھی ہوں انہیں مریض کا مفاد سر فہرست رکھنا ہوگا اور مریض کے مفاد پر کسی بھی حال میں

پاکستان اور ذہنی صحت

پاکستان کی آبادی تقریباً ساڑھے چھ کروڑ ہے۔ تشریحات بات یہ ہے کہ ہمارے ہاں ذہنی عوارض یا نفسیاتی مسائل میں تیزی سے اضافہ ہو رہا ہے۔ اعداد و شمار کے مطابق پاکستان میں 25 سے 68 فیصد خواتین اور 10 سے 40 فیصد مرد کسی ذہنی یا نفسیاتی مسئلے یا نیشنل کا شکار ہیں۔ اس 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 سے چند 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 نیشنل میں مبتلا ہے۔ دوسری جانب صحت کے شعبے پر حکومتی اخراجات کا جائزہ لیں تو معلوم ہوگا کہ صحت کیلئے سالانہ بٹ کا تقریباً ایک فیصد مختص کیا جاتا ہے جس میں ذہنی صحت کیلئے الگ سے کوئی رقم مختص نہیں کی جاتی۔ کسی ترقی



طیب و ادویہ ساز کمپنی کا خطرناک گٹھ جوڑ

کیلئے کمپنیاں ڈاکٹروں کی پریکٹس کے لحاظ سے درجہ بندی کرتی ہیں۔ پہلے درجے میں سینئر ڈاکٹروں کو رکھا جاتا ہے اور کمپنیاں ان کی ہر قسم کی خدمت فراہم دینے کیلئے تیار ہوتی ہیں جس میں بیرون ملک مختلف کالجزوں میں شرکت کیلئے ڈاکٹروں کے دوروں کو سپانسر کرنا، ملک کے اندر سیمنارز، کانفرنسوں اور مختلف اجلاسوں کے انعقاد کا تمام تر انتظام، کسی بھی نئی دوا کو معارف کرانے کے موقع پر ڈاکٹر اور ان کے اہل خانہ کیلئے بیرون ملک دورے کا اہتمام کرنا شامل ہے۔ اس کے علاوہ گھڑیاں، اینرز کنڈیشنر، سامان زیبائش، بریف کیس، گیسٹر اور کار پف وغیرہ بھی انہی تمامات کے زمرے میں آتے ہیں۔ جبکہ دیگر ڈاکٹروں کو ادویہ کے مفت نمونے، راننگ پیڈ، گلم، چاہیوں کی چھلے اور دوسرے سامان آرڈرنگ فراہم کیا جاتا ہے۔ اس کے علاوہ دوسرے اور کی طرح بیٹوں 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 وغیرہ پر سامنے والے اخراجات کی ادائیگی وغیرہ شامل ہے۔ ڈاکٹر مراد موسیٰ خان کے مطابق ادویہ ساز کمپنیوں کا ایک ہی مقصد ہوتا ہے کہ لوگوں میں بیماریوں کا خوف پیدا کر کے ان کی خریداری کے فیصلے پر اثر انداز ہو کر اپنی ادویہ کی فروخت بڑھاتی جائے اور اس مقصد کیلئے عموماً ہر حربے کو جائز تصور کیا جاتا ہے۔ اس مقصد کے حصول کیلئے ہر کمپنی کے پاس سبیل نامہ نگاروں کی ایک فوج ظفر مروج ہوتی ہے جن کو مقررہ تنخواہ کے علاوہ زیادہ سے زیادہ سبیل پر پکڑ کش مراعات دی جاتی ہیں۔ ان تمامات کی تربیت ہی ایسی خطوط پر کی جاتی ہے جن میں ان کو کسی بیماری کیلئے دوا کی افادیت یا اس 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۔

ایک ملٹی نیشنل ادویہ ساز کمپنی نے حال ہی میں دماغی نیشنل 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 شمالی لینڈ کے دارالحکومت بنکاک کی سیر کیلئے لے گئی۔ اس دورے پر آنے والے تمام اخراجات کمپنی نے برداشت کئے۔ یہ دورہ صرف پاکستانی ڈاکٹروں کو ہی نہیں کرایا کیا بلکہ دوسرے ملکوں سے بھی بڑی تعداد میں ڈاکٹر، اس ہفتی لنگا میں ہاتھ دھونے والوں میں شامل تھے۔ ایک اندازے کے مطابق اس دورے کے دوران صرف پاکستانی ڈاکٹروں پر 70 لاکھ روپے خرچ کئے گئے۔ اگر مذکورہ کمپنی سے اس بارے میں دریافت کیا جائے تو شاید وہ اس معاملے سے کوئی توجیح پیش کر دے تاہم ایسے میں یہ سوال اہم ہے کہ پاکستان جیسے ترقی پزیر 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 اس قدر خرچے کی کیا ضرورت تھی۔ اس کے پیچھے کمپنی کا ایک ہی مقصد کارفرما، ماہر ڈاکٹروں کے ذریعے اپنی دوا کی فروخت کو بڑھا کر اپنے منافع میں اضافہ کرنا۔ جوئی دوا متعارف کرائی گئی ایک مریض کو اس کی یومیہ خرماک 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 موسیٰ خان جو نفسیات کے پروفیسر ہیں، دواچ آن میڈیسن میگزین کے تازہ شمارے میں چھپنے والے ایک آرٹیکل میں کہتے ہیں کہ اس کی کوئی رائٹ نہیں رہا کہ ادویہ ساز کمپنیاں، بعض ڈاکٹروں کو تحفے تحائف کے نام پر ہماری مالی توانیاں اور مراعات فراہم کر رہی ہیں۔ ان تحفے تحائف کی فہرست وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ بڑھتی ہی جا رہی ہے۔ اس مقصد

مجھوتہ اگر کہیں ہوتا ہے تو اس کی فوری نشاندہی اور صحیح 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 چاہئیں۔ اس کے ساتھ ساتھ معالجین کا صنعت کے سبز کے نمائندوں کے ساتھ زیادہ میل جول بھی ممنوع ہونا چاہیے۔ ڈاکٹر موسیٰ کے مطابق مذکورہ مقاصد کے لیے سرکاری پالیسی کی سطح کے اقدامات کی فوری ضرورت ہے۔