

# ஒதுக்கப்படும் ஜெனரிக், கோலோச்சும் பிராண்டட்... மக்களைப் பந்தாடும் மருந்து வர்த்தகம்!

[பாலு சக்யா](#)  
[பிரியங்கா.ப](#)

மருந்துக் கடைக்காரரிடம் சீட்டை நீட்டுகிறார் ஒருவர். ``டாக்டர் எழுதிக் குடுத்த 10 மாத்திரையோட விலை 500 ரூபாய்க்கு மேல ஆகும். இதே காம்பினேஷன்ல வேற மருந்து இருக்கு. 150 ரூபாய்தான். வாங்கிக்கிறீங்களா?'' எனக் கேட்கிறார் மருந்துக் கடைக்காரர். ``அய்யய்யோ... விலை அதிகம்னாலும் பரவாயில்லைங்க... டாக்டர் எழுதிக் குடுத்ததையே குடுத்துடுங்க'' என்கிறார் மருந்து வாங்க வந்தவர். ஒரே மருந்து, இரண்டு வெவ்வேறு விலைகளில் கிடைப்பது சாத்தியம்தானா? சாத்தியமே. மருந்துக் கடைக்காரர் குறிப்பிட்டது 'ஜெனரிக்' வகை. டாக்டர் பரிந்துரைத்தது பிராண்டட்... அதாவது ஒரு கம்பெனி மருந்து. இரண்டுமே ஒரே மூலக்கூறுகள் கொண்டவைதான். ஆனால் எல்லாமே வியாபாரமயமாகிவிட்ட இன்றையச் சூழலில் மருத்துவம் மட்டும் விதிவிலக்கா என்ன? இந்தியாவில் நல்ல லாபம் தரும் ஒரு தொழிலாக(!) மாறிக்கொண்டிருக்கிறது மருத்துவம். இந்த நிலையில் ஜெனரிக் மருந்துகளைப் பற்றிய தெளிவும் விழிப்புணர்வும் நம் ஒவ்வொருவருக்கும் வரவேண்டியது அவசியம்.



சாதாரண தலைவலி தொடங்கி புற்றுநோய் வரை அனைத்துக்குமே ஜெனரிக் மருந்துகள் உள்ளன. எல்லா மருந்துக் கடைகளிலுமே கிடைக்கும். என்ன... மற்ற மருந்துகளோடு மருந்தாகக் கலந்திருக்கும். நாம்தான், 'இதே மருந்து குறைவான விலைக்குக் கிடைக்குமா?' என்று கேட்டு வாங்க வேண்டும். சரி... ஜெனரிக் மருந்துகள் ஏன் பரவலாகக் கிடைப்பதில்லை? காரணம் அதன் பின்னால் இருக்கும் 'லாபம்' என்கிற மந்திரம். கடந்த 2008-ம் ஆண்டிலேயே ஜெனரிக் மருந்து விற்பனைத் திட்டம் நடைமுறைக்கு வந்தாலும், முழுமையாக மக்களிடம் போய்ச் சேரவில்லை. அரசு ஆரம்பித்த 'ஜன் ஔஷதி' (Jan Aushadhi) கடைகளைத் தேடிப் போகிறவர்களின் எண்ணிக்கையும் மிக மிகக் குறைவாகவே இருந்து வந்தது. இப்போது விழித்துக்கொண்ட மத்திய அரசு, மறுபடியும் இந்தத் திட்டத்தை தூசு தட்டிக் கையில் எடுத்திருக்கிறது. இந்தக் குறைந்த விலை மருந்துக் கடைகளுக்கு உரிமம் வழங்குவது, மத்திய உரத்துறை மற்றும் ரசாயன அமைச்சகத்தின் சார்பில் செயல்படும் 'பீரோ ஆஃப் ஃபார்மா' அமைப்பு.

ஜெனரிக் மருந்துக் கடைகளைத் திறக்க விரும்புவவர்களுக்கு இரண்டரை லட்ச ரூபாய் வரை மானியம் வழங்கப்படும் என்று அறிவிப்பெல்லாம் உண்டு. கேரளா, உத்தரப்பிரதேசம், கர்நாடகா, ஆந்திரா எனப் பல மாநிலங்களில் இந்த குறைந்த விலை மருந்துக் கடைகள் திறக்கப்பட்டிருக்கின்றன; இன்னும் திறக்கப்படவும் உள்ளன. ஆனால், தமிழ்நாட்டில் மட்டும் பெரிய அளவில் இந்த வகைக் கடைகள் இல்லை. இந்த நிலையில்தான் ஜெனரிக் மருந்துகளை விற்பனை செய்வதற்காக ஒரு தனிக்கடை சென்னை, மந்தவெளியில் இருக்கிறது

என்று கேள்விப்பட்டோம். 'பாரத் விகாஸ் பொது மருந்து விற்பனையகம்' என்கிற அந்தக் கடையின் சேர்மன் சங்கரிடம் பேசினோம்...



“இந்தக் கடை, இந்திய அளவில் செயல்படும் 'பாரத் விகாஸ் பரிஷத் ஜன சேவா ட்ரஸ்ட்'ங்கிற அமைப்பால் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. எங்க ட்ரஸ்ட் 20 வருஷமா செயல்பட்டுக்கிட்டு இருக்கு. கை, கால் இழந்தவங்களுக்கு செயற்கை உறுப்புகள் கொடுப்பதில் ஆரம்பிச்சு பல சேவைகளை செஞ்சுக்கிட்டு இருக்கோம். நான் இந்த ட்ரஸ்ட்டோட தெற்கு பிராந்திய செயலாளர். ஹைதராபாத்ல எங்க சகோதர அமைப்பான 'பாரத் விகாஸ் பரிஷத் சாரிட்டிஸ் ட்ரஸ்ட்'... அதனோட சேர்மன் சுப்பாராவ், அங்கே 13 ஜெனரிக் மருந்துக் கடைகளை ஆரம்பிச்சு வெற்றிகரமா நடத்திக்கிட்டு இருக்கார். அவர்தான் எங்களுக்கு யோசனை சொல்லி, வழிகாட்டி, சென்னையில் இப்படி ஒரு மெடிக்கல் ஷாப்பை ஆரம்பிக்கவைச்சவர்...” இப்படிச் சொல்கிற சங்கர், மருத்துவமோ, பார்மஸியோ படித்தவர் அல்ல... இன்ஜினீயர். சென்னையில் ஒரு மருந்துக் கடையை ஆரம்பிக்க வேண்டும் என்பதற்காகவே ஹைதராபாத் போனார். சுப்பாராவ் செயல்படுத்தி வரும் 13 கடைகளையும் மூன்று மாதங்கள் தங்கியிருந்து பார்வையிட்டார். அதன் செயல்பாடுகளை உள்வாங்கிக்கொண்டு ட்ரஸ்ட் மூலமாக இந்தக் கடையைத் தொடங்கியிருக்கிறார். கடை ஆரம்பித்து கிட்டத்தட்ட இரண்டு ஆண்டுகள் முடியப் போகிறது./

“கடையை ஆரம்பிக்கிறதுக்கு முன்னால நிறைய மருத்துவர்கள்கிட்டயும், மெடிக்கல் ஷாப்புகள்கிட்டயும் பேசினோம். யாருமே என்கரேஜ் பண்ணலை. 'உங்களுக்கு எதுக்கு இந்த வேலை?'னு கேட்டாங்க. ஆனாலும் சுப்பாராவ் கொடுத்த ஊக்கத்துல கடையை ஆரம்பிச்சிட்டோம்...” என்கிறார் சங்கர். மருந்துக்கடையை நிர்வகிப்பவர் ராஜா, இந்தத் துறையில் அனுபவம் உள்ளவர்.

குறைந்த விலையில், ஒரே மூலக்கூறுகளைக் கொண்ட மருந்து, மாத்திரைகள்... இதை யார் வந்து கேட்டாலும் கொடுத்துவிடுவார்களா? “எங்களுக்கும் ஒரு பிரின்சிபிள் இருக்கு. டாக்டரோட ப்ரிஸ்கிரிப்டன் இல்லாம மருந்து கொடுக்க மாட்டோம். யாராவது அதிக விலையுள்ள மருந்து, மாத்திரை சீட்டை எடுத்துட்டு வந்தா, 'இதைவிட குறைந்த விலையில் மருந்து இருக்கு. வேணும்னா, டாக்டர்கிட்ட கேட்டு, செக் பண்ணிட்டு வாங்கிட்டுப் போங்க'னு எடுத்துச் சொல்வோம்” என்கிறார் ராஜா.

மருந்துகளின் விலையில் ஏன் இந்த பாரபட்சம்? ஒன்றும் இல்லை... 'பாரசிட்டமால்' என்பது ஜூரத்துக்கு வழங்கப்படும் ஒரு மாத்திரை... இதுதான் ஜெனரிக் பெயர். ஆனால், ஒரு ரூபாயில் ஆரம்பித்து 20 ரூபாய் வரைக்கும் பல்வேறு நிறுவனங்களின் பிராண்டுகளாக, வெவ்வேறு பெயர்களில் இந்த மாத்திரை கடையில் கிடைக்கிறது. ஒரு பிரபல மருந்து நிறுவனம் ஒரே நோய்க்கான மருந்தை வெவ்வேறு விலைகளில், தானே தயாரித்து கடைகளுக்கு அனுப்புகிறது. அரசு திரும்பத் திரும்ப, 'மருத்துவர்கள் மருந்துச் சீட்டில், ஜெனரிக் மருந்துகளின் பெயரைத்தான் எழுத வேண்டும்' என்று வலியுறுத்தி வந்தாலும் டாக்டர்கள், ப்ரிஸ்கிரிப்டனில் பெரிய நிறுவனங்கள் தயாரித்த மருந்து, மாத்திரைகளையே எழுதுகிறார்கள். சட்டத்தைக் கடுமையாக்கி, 'மருத்துவர்கள் ப்ரிஸ்கிரிப்டனில் ஜெனரிக் மருந்துகளின் பெயரைத்தான் எழுத வேண்டும்' என நடைமுறைப்படுத்தாவிட்டால், எதிர்காலத்திலும் பெரிய நிறுவனங்களின், அதிக விலையுள்ள மருந்துப் பொருள்கள்தான் கடைகளில் நிறைந்திருக்கும்.



மருத்துவர்கள், ஏன் ஒவ்வொரு நோய்க்கும் பிராண்டட் மருந்து, மாத்திரைகளையே பரிந்துரைக்கிறார்கள்? ஒரு மருந்து விற்பனைப் பிரதிநிதி, மருத்துவரைப் பார்த்து தன் கம்பெனியின் பிராண்டட் மருந்தை அறிமுகப்படுத்த வரும்போது வெறும் கையை வீசிக்கொண்டு வருவதில்லை. பேனா, பேப்பர் வெயிட், பேடு... என என்னென்னவோ அன்பளிப்பாகத் தருகிறார். அதோடு, டாக்டருக்கு கமிஷன், ஆண்டுக்கொரு முறை வெளியூருக்கு இலவச டூர்... இப்படி என்னென்னவோ சலுகைகளை அள்ளி வழங்குவதாகச் சொல்கிறார்கள் இந்தத் துறையில் உள்ளவர்கள்.



“சர்க்கரைநோய், ரத்த அழுத்தம், இதய நோய்னு தினமும் தவறாமல் சாப்பிட வேண்டிய எத்தனையோ மாத்திரை, மருந்துகள் இருக்கு. டாக்டர்கள் எழுதித் தர்றது இருக்கட்டும். கூகுள் போய் ஒரு மருந்தோட பெயரைப் போட்டு தேடினா, நூற்றுக்கணக்கான மருந்து கம்பெனிகள் அதே மருந்தை தயாரிச்சிருப்பாங்க. விலையைப் பார்த்து, நமக்கு எந்த மருந்து தேவையோ அதை வாங்கிக்கலாம். ஆனா, நிறையா பேர் ஜெனரிக் மருந்தைத் தேடி வாங்க முன் வற்றதில்லை. கத்திரிக்காய் வாங்கும்போதுகூட பேரம் பேசுவாங்க. மருந்துக் கடையில் பேரம் பேச மாட்டாங்க. டாக்டர் எழுதிக் கொடுத்த மருந்துதான் வேணும்னு கேட்டு வாங்கிட்டுப் போவாங்க...” என்கிறார் சங்கர்.

**சரி... ஜெனரிக் மருந்துகள் என்றால் என்ன?**

“ஒரு மருந்து கம்பெனி புதுசா ஒரு மருந்து கண்டுபிடிக்கிறாங்கனு வச்சுக்குவோம். அந்த மருந்தை குறிப்பிட்ட காலத்துக்கு அந்த கம்பெனிதான் விக்க முடியும். அதை காப்புரிமைக் (Patent) காலம்னு சொல்வாங்க. ஒவ்வொரு மருந்துக்கும் 12, 13, 14 வருஷம்னு இந்த பேடென்ட் இருக்கும். அது முடிஞ்சதும், அதே மருந்தை, அதே மூலக்கூறுகளுடன் தயாரிச்சு மத்த கம்பெனிகளும் விற்கலாம். இப்படி பல கம்பெனிகள் தயாரிச்சு விற்கும்போது, மருந்தோட விலை குறையும்...” என்கிறார் ராஜா.

இப்படி ஒரு மருந்து ஜெனரிக் ஆவதற்கு சாத்தியங்கள் இருந்தாலும், சில மருந்துகள் அப்படி மாறுவதில்லை. அதற்கான காரணமும் தெளிவாக இல்லை. உதாரணமாக, ஆஸ்துமா நோயாளிகள் தொடர்ந்து பயன்படுத்தவேண்டிய இன்ஹேலர், ரோட்டோஹேலர் போன்றவை பிற நிறுவனங்களால் தயாரிக்கப்படுவதில்லை. இந்த மருந்துகள் குறிப்பிட்ட கால இடைவெளிகளில் விலை ஏறிக் கொண்டே போவது இன்னும் கொடுமை.



டாக்டர்கள் பரிந்துரைக்கும் பிராண்டட் மருந்துகளை வாங்குவதில் வசதி படைத்தவர்களுக்குப் பிரச்னை இல்லை. அதேபோல இன்ஸ்யூரன்ஸ் க்ளெய்ம் செய்துகொள்ளலாம் என்பவர்களும் தப்பித்துக்கொள்ளலாம். ஆனால், சிக்கல் நடுத்தர மற்றும் விளிம்புநிலை மக்கள்தான். ``அமெரிக்காவில் ஒரு டாக்டர் கொடுத்த ப்ரிஸ்கிரிப்ட்ஷனோட ஒருத்தர் மருந்துக் கடைக்குப் போறார்னு வச்சுக்குவோம். மருந்துக் கடைக்காரர், அந்த மருந்து மாதிரியே வேற சில மருந்துகளையும் காண்பிப்பார். `இது அதைவிட விலை குறைவு... வேணுமா?'னு அபிப்ராயம் கேப்பாங்க. அவர் விருப்பப்பட்டா வேற மருந்தையும் வாங்கிக்கலாம். இங்கே டாக்டர் எழுதிக் குடுத்த மருந்தை வாங்கலைன்னா, `நான் எழுதிக் குடுத்ததை ஏன் வாங்கலை?'னு சத்தம் போடுவார் டாக்டர். இல்லைன்னா, `உங்க உடம்பு நீங்கதான் பார்த்துக்கணும்'னு பயமுறுத்திடுவாங்க. ஒரு மருந்தை டாக்டர் எழுதிக் குடுத்தா, அதுக்கு செகண்ட் ஒப்பீனியன் கேக்கலாம். ஆன்லைன்ல தேடலாம்'' என்கிறார் சங்கர்.