

Name of the study area: Rural
Data Type: IDI with Qualified Government Doctor
Length of the interview/discussion: 40:22 min.
ID: IDI_AMR306_SLM_GovtDR_Hu_R_29 Oct 17

Demographic Information:

Gender	Age	Education	Seller/prescriber	Category	Year of service	Ethnicity	Remarks
Male	32	MBBS	Qualified Government Doctor	Human	7 years	Bangali	

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। আমার নাম হচ্ছে ---। আমরা আসছি এন্টিবায়োটিকের ব্যবহার নিয়ে একটা গবেষণার কাজ করার জন্য কলেরা হাসপাতাল থেকে। তো এই উপলক্ষে আপনার সাথে কথা বলা আরকি। তো কেমন আছেন?

উত্তরদাতা:জ্বী। ভালো আছি। আপনি ভালো আছেন?

প্রশ্নকর্তা:হ্যা। ভালো আছি। আচ্ছা। আমি জানতে চাইবো প্রথমে আপনার হচ্ছে এই পেশায়, ডাক্তারি পেশায় কতদিন ধরে আছেন?

উত্তরদাতা:আমি প্রায় সাত বছর যাবত।

প্রশ্নকর্তা:সাত বছর। আচ্ছা। আর এখানে হচ্ছে আপনার বিশেষ কোন ট্রেনিং আছে?

উত্তরদাতা:আমি ডায়বেটিসের উপরে ট্রেনিং করেছি বারডেম হাসপাতাল, ঢাকা থেকে। আর আলট্রাসোনোগ্রাফির উপরে ট্রেনিং করেছি ঢাকা থেকে।

প্রশ্নকর্তা:আর আপনার এখানে এন্টিবায়োটিক দেওয়ার সময় আপনার কি মনে হচ্ছে সাত বছরের অভিজ্ঞতা থেকে আরকি। যে এন্টিবায়োটিক এর ব্যবহারটা বাড়তেছে নাকি কমতেছে? কি মনে হচ্ছে?

উত্তরদাতা: এন্টিবায়োটিক এর আমার কাছে মনে হয়েছে ব্যবহার বাড়তেছে।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। কেন এটা বাড়তেছে?

উত্তরদাতা:বাড়তেছে হলো বেশীরভাগ হচ্ছে আমরা যেটা খেয়াল করি পেশেন্ট আমাদের কাছে আসার আগে বিফোর রিচিং দি ডক্টর লোকাল যে ডক্টর আছে কিংবা কোয়াক যে আছে অথবা ঔষধের দোকানদার যারা আছে, এদের কাছে পেশেন্টগুলা তাদের কাছে যাচ্ছে প্রথমে। তাদের সাধারণ যে প্রবলেমগুলা তাদের কাছে বলতেছে। তো এই মানুষগুলি যারা ডক্টর, কোয়াক তারা যথাযথ এন্টিবায়োটিক এর ব্যবহার না জানার কারনে প্রয়োজন হোক আর না হোক, তারা রোগীকে ফাস্ট এন্টিবায়োটিক খাইয়ে দিচ্ছে। তো এবং দেখা যাচ্ছে পেশেন্টরা এমবিবিএস ডক্টরের কাছে আসার আগেই তারা এন্টিবায়োটিক খেয়ে তারপর আসতেছে।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। অলরেডি ওরা

উত্তরদাতা: অলরেডি, হ্যা, খেয়েই চলে আসতেছে। এবং এইযে এন্টিবায়োটিক এর মনিটরিং না থাকার কারনে উইদাউট প্রেসক্রিপশন যখন যে কেউ যাকে তাকে এন্টিবায়োটিক দিয়ে দিচ্ছে। এই সুযোগটা থাকার কারনে এন্টিবায়োটিক এর আমি যেটা মনে করি মিসইউজ হচ্ছে বাংলাদেশে প্রচুর পরিমানে। অপব্যবহার হচ্ছে। এবং উইদাউট ইন্ডিকেশন, হ্যা, প্রপার ইন্ডিকেশন ছাড়াই এন্টিবায়োটিক এর ব্যবহার হচ্ছে।

প্রশ্নকর্তা: আচ্ছা। এজন্যই হচ্ছে ব্যবহারটা বৃদ্ধি পাচ্ছে।

উত্তরদাতা: ডেফিনিটলি। এবং আমাদের কাছে যখন আসে, দেখা যায় বেশীরভাগ পেশেন্ট এন্টিবায়োটিক খেয়েই আসতেছে। তখন আমাদেরকে বিকল্প চিন্তা করতে হয়। এবং হায়ার এন্টিবায়োটিক এর দিকে যেতে হয়। এবং এর কারনে এন্টিবায়োটিক এর রেজিস্ট্যান্স বাড়তেছে বাংলাদেশে।

প্রশ্নকর্তা: আচ্ছা। তো যেহেতু আপনি বললেন যে, এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্যান্স, এটা আমরা পরে আলোচনা করবো। রেজিস্ট্যান্স নিয়ে। তো আমি জানতে চাইবো আপনি যখন প্রেসক্রাইব করেন, তখন আপনি সচরাচর কোন এন্টিবায়োটিকগুলো বেশী দেন?

উত্তরদাতা: আমাদের এখন ফ্লুফক্সাসিলিন, সেফোরোক্সিম, সেফিক্সিম কিংবা এমোক্সিসিলিন এই এন্টিবায়োটিকগুলো আমরা বেশী প্রেসক্রাইব করি। এজিথ্রোমাইসিন।

প্রশ্নকর্তা: আচ্ছা। আর এক্ষেত্রে কোন রোগের জন্য কোন জেনারেশনটা আপনি বেশী দিতে পছন্দ করেন প্রথমে?

উত্তরদাতা: প্রথমে যেমন রেসপিরেটরি ইনফেকশনের ক্ষেত্রে আমি এমোক্সিসিলিন চয়েস করি। অথবা এজিথ্রোমাইসিন চয়েস করি। এগুলো বেশী চয়েস করি। যেমন সফট টিসু ইনফেকশন, স্কিন ইনফেকশনে আমরা ফ্লুফক্সাসিলিন চয়েস করি। আর বিভিন্ন ইনফেকশন অথবা গ্রামনেগেটিভ ইনফেকশনের কথা চিন্তা করলে আমরা সেক্ষেত্রে সেফোরোক্সিম কিংবা সেফিক্সিমের কথা চিন্তা করি। ৩:২০

প্রশ্নকর্তা: আচ্ছা। এটা হচ্ছে প্রথম চয়েস আরকি।

উত্তরদাতা: প্রথম চয়েস বলতে আমরা আসলে প্রটোকল তো আসলে ঐভাবে মেইনটেন হয়না। আমরা এই সিচুয়েশনগুলো চিন্তা করে এই এন্টিবায়োটিকগুলো চয়েস করি।

প্রশ্নকর্তা: আচ্ছা। রোগীর কন্ডিশন

উত্তরদাতা: কন্ডিশন একরডিং টু

প্রশ্নকর্তা: তো ধরেন যখন আপনি এমোক্সিসিলিন দিলেন, দেওয়ার পরে যদি হলো যে, না, এটাতেও কাজ হচ্ছেনা।

উত্তরদাতা: রেসপন্স করলোনা।

প্রশ্নকর্তা: তখন আপনারা কি করেন?

উত্তরদাতা: সেক্ষেত্রে এজিথ্রোমাইসিন চয়েস করি।

প্রশ্নকর্তা: মানে পরপর আরকি

উত্তরদাতা: পরপর। এজিথ্রোমাইসিন চয়েস করি। এজিথ্রোমাইসিনে কাজ না করলে কিংবা যদি পেশেন্ট এডমিশন লাগে, সেক্ষেত্রে এডমিশনের কথা চিন্তা করি। কিংবা ইনজেক্টেবলের কথা চিন্তা করি।

প্রশ্নকর্তা: তো ধরেন এরকম হলো যে আপনি একটু আগে বললেন যে অনেক সময় আপনার এখানে আসার আগেই হচ্ছে রোগীরা অলরেডি এন্টিবায়োটিক খেয়ে ফেলতেছে

উত্তরদাতা: এন্টিবায়োটিক খেয়ে আসে।

প্রশ্নকর্তা:রেজিস্ট্রাস হয়ে যাচ্ছে তাদের। তখন কিভাবে এটা বুঝতে পারেন যে সে অলরেডি এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্রান্ট?

উত্তরদাতা:না। এটাতো আমরা হিস্ট্রি নিই। এবং ইভেন পেশেন্ট নিজেই বলে যে, ঔষধের দোকানে গিয়েছিলাম। লোকাল ডক্টরের কাছ থেকে ঔষধ খেয়ে আসছি। এজন্য আমাদের কোয়েরি করতে হয় যে, কি ঔষধ খেয়ে আসছেন? এন্টিবায়োটিক খেয়েছেন কিনা। খেলে কোনটা খেয়েছে। তো আমাদের নেস্লেট প্রেসক্রিপশন করার সময় এগুলো মাথায় রাখতে হয়। সে অলরেডি কোন এন্টিবায়োটিকটা খেয়ে আসছে। তো যেহেতু তার ঐটাতো কাজ হয় নাই, এখন তো বিকল্প চিন্তা করতে হবে।

প্রশ্নকর্তা:কিন্তু আমি জানতে চাচ্ছি যে ওরা তো হচ্ছে এন্টিবায়োটিক জিনিসটা জানে। যে এন্টিবায়োটিক ঔষধ খেয়েছে। এন্টিবায়োটিক নামটা জানে।৫:০০

উত্তরদাতা:বলতে পারে। অনেকেই বলতে পারে। অনেকেই বলতে পারে। বেশীরভাগই বলতে পারেনা। ইলিটারেট তো আমাদের গ্রামের মানুষগুলো

প্রশ্নকর্তা:তো বলতে না পারলে তখন আপনারা কিভাবে ঐটাকে ফাইন্ড আউট করেন?

উত্তরদাতা:ঐটা ফাইন্ড আউট করা অনেক কঠিন হয়ে যায় আমাদের কাছে। অনেক সময় আমরা ঐ ঔষধের দোকানদারকে ফোন দিতে বলি। ফোন দিয়ে তার কাছে জিজ্ঞেস করি যে তাকে কি ঔষধ আপনি খাওয়ায়ছেন? এরকম কোয়েরি করে আমাদেরকে বের করতে হয়। তারপরও অনেক সময় বলতে পারেনা। তখন আমাদের ব্লাইন্ডলি জিনিষটা আমাদের চিন্তা করতে হয়।

প্রশ্নকর্তা:তখন যখন ব্লাইন্ডলি দেন, তখন কোন জেনারেশনের দিয়ে শুরু করেন?

উত্তরদাতা:আমরা তো ঐটাতো বললাম, একরডিং টু সেফালোস্পোরিন চিন্তা করতে হয়। চিন্তা করতে হয়। একরডিং টু পেশেন্ট সিচুয়েশন অনুযায়ী আমরা

প্রশ্নকর্তা:তো আরেকটু জানতে চাইবো যে, যখন আপনি এন্টিবায়োটিক দিচ্ছেন, তখন আপনার কখনো চ্যালেঞ্জ ফিল করছেন কিনা?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। ডেফিনিটলি।

প্রশ্নকর্তা:কিরকম?

উত্তরদাতা:আমাদের অনেক সময় এন্টিবায়োটিক দেওয়ার পরও আমরা ডিজায়ার রেজাল্টটা পাইনা। হ্যাঁ। যেমন, জ্বর কমতেছেনা। কিংবা দেখা যাচ্ছে রেসপিরেটরি ইনফেকশন নিয়ে আসছে। ভালো হচ্ছেনা। আমার কোর্স সাতদিন শেষ হয়েগেলো তারপরও ভালো হচ্ছেনা। সেক্ষেত্রে আমাকে আরেকটু লেংদি করতে হয়। কোর্স বাড়াতে হয়। ডিউরেশন বাড়াতে হয়। অনেক সময় গ্রুপ চেঞ্জ করতে হয়। ঠিক আছে? সেক্ষেত্রে অনেকগুলো বিষয় আসলে একটু চিন্তাভাবনার বিষয় আছে। যেমন আসলে আমি এন্টিবায়োটিক দিলাম। সে ডোজ, রিগুলার ডোজ মেইনটেইন করে সে একচুয়ালি খাচ্ছে কিনা, এটা একটা বিষয়। সে আসলেই আমি যেভাবে দিয়েছি সেভাবে সে ঔষধটা নিচ্ছে কিনা, খাচ্ছে কিনা। সেটা একটা বিষয়। তারপর কোথা থেকে ঔষধ নিচ্ছে, কোন কোম্পানির ঔষধ নিচ্ছে এগুলো অনেক কিছু ভেরি করে। কারন আমি একটা ঔষধ দিলাম। সে একটা ডিসপেন্সারি থেকে ঔষধ নিল। দেখা গেল সেই ডিসপেন্সারি সেই ঔষধটা সারাদিন রোদের মধ্যে থাকে। আপনি বেশীরভাগ দেখবেন রাস্তাঘাটে যে ডিসপেন্সারিগুলো আছে, সব জাস্ট রোড সাইড, আউটসাইড দি রোড, এবং দেখবেন যে দিনের বেশীরভাগ সময় ডাইরেক সানলাইট ঔষধের মধ্যে পড়ে। ঠিক আছে?

তারপর বাজারে ইভেন নকল ঔষধ বাজারে এভেইলএবল আছে। আপনি জানেন, তো আই হ্যাভ টু ডাউট এবাউট মানে এফিকেসি অফ দি এন্টিবায়োটিক নিয়েও আমার ডাউট হয় অনেক সময়। ঠিক আছে? সে প্রপার ওয়েতে ইনটেক করছে কিনা, খাচ্ছে কিনা। যে ঔষধটা নিচ্ছে, সে ঔষধটার এফিকেসি আসলে কতটুকু আসলে আমি ডাউট। সেটা নিয়েও অনেক কিছু, এবং আমি চিন্তা করি যে, সে অলরেডি রেজিস্ট্যান্ট টু দি এন্টিবায়োটিক। এটাও আমার কাছে ইম্পর্ট্যান্ট। যে এই সমস্ত বিষয়গুলো চিন্তা করে আমার মনে হয় যে এজন্য তার ঔসধে কাজ করছেন।

প্রশ্নকর্তা:তখন কি ইয়ে করেন?

উত্তরদাতা:সেক্ষেত্রে আমি গ্রুপ চেঞ্জ করে দিই। অন্য কোন গ্রুপে চলে যাই।

প্রশ্নকর্তা:গ্রুপটা চেঞ্জ করলেন। বাট তখনও তো নকল ঔষধ বা প্রপার ইয়ে তো

উত্তরদাতা:হ্যা। সেই প্রবলেম তো থাকতেই পারে। এগুলো তো প্রত্যেক ক্ষেত্রেই এই প্রবলেমগুলো থাকতে পারে।

প্রশ্নকর্তা:হ্যা। এটার সমাধান তাহলে কিভাবে বের করেন? বা আপনি নিজে কিভাবে মোটিভেট করেন?

উত্তরদাতা:নিজে মোটিভেট করতে আমি পারসোনালি আমি রোগীদের এন্টিবায়োটিক আমি তাদেরকে সচেতন করার চেষ্টা করি। আমার ইয়েতে আমি অনেক সময় বলি যে, প্রয়োজন ছাড়া এন্টিবায়োটিক খাবেন না। ঔষধের দোকানদারদের কাছ থেকে নিয়ে এন্টিবায়োটিক খাবেন না। ডাক্তারের পরামর্শ ছাড়া এন্টিবায়োটিক খাবেন না। ডক্টরের পরামর্শ ছাড়া এন্টিবায়োটিক খাবেন না। কিংবা এন্টিবায়োটিক খেলে কোর্স কমপ্লিট করতে হবে। দুইদিন তিনদিন খেয়ে বাদ দেওয়া যাবেনা। যতটুকু সময় পাই বলার চেষ্টা করি।

প্রশ্নকর্তা:এইযে বলার পরে জিনিসটা বলেন, অঅপনি যখন বলতেছেন যে, এন্টিবায়োটিক খাবেন বা গিয়ে ঔষধের দোকানের থেকে এন্টিবায়োটিক কিনবেন। কিন্তু সে তো জানেই না যে, ডাক্তার তাকে এন্টিবায়োটিক দিবেন। সেটা একটা ইয়ে।

উত্তরদাতা:এটাই একটা প্রবলেম। এবং আপনি যখন রুরাল লেবেলে আমাদেরতো এডুকেশন লেবেল অত ভালোনা। এই মানুষগুলো বুঝেনা তো ডাক্তার তাকে এন্টিবায়োটিক দিল নাকি প্যারাসিটেমল দিল নাকি এন্টি আলসারেন্ট দিল। এটা ডিফারেন্সিয়েট করা তো তাদের পক্ষে পসিবল না। ঠিক আছে। তারা যায়, আমার জ্বর আসছে। আমাকে জ্বরের ঔষধ দেন। দোকানদার কি দিয়ে দিল সেটা তারা, দোকানদার দিয়ে দেয়। এটা দুইবেলা খাবেন, এটা তিনবেলা খাবেন। এটা রাতে খাবেন। এটা সকালে খাবেন। ব্যস। খেয়ে চলে আসে। যখন বেশীরভাগ পেশেন্ট হোয়েন দে ডেন্ট রিকভার উইথ দি লোকাল ঔষধের দোকানদার, দেন দে কাম টু দি এমবিবিএস ডাক্তার। ইউ নো দেন দে কাম টু দি হসপিটাল।

প্রশ্নকর্তা:দে অলরেডি রেজিষ্ট।

উত্তরদাতা:সে খেয়ে ঔষধ খেয়ে তারপর আসে। সরাসরি সে সহজে আসতে চায়না। লোকালি তারা ট্রাই করে।

প্রশ্নকর্তা:এট লাষ্ট তারা যায়। প্রাইমারি ট্রিটমেন্টের জন্য

উত্তরদাতা:বেশীরভাগ ক্ষেত্রে। হ্যা। প্রাইমারি ট্রিটমেন্টের জন্য যায়। সেখানে ফেইল হলে ইউজালি দে একটু কারন বাড়ি থেকে আসা, দূরে আসা, এটা একটা কন্সটের ব্যাপার আছে। সময়ের ব্যাপার আছে। তাকে ডেইলি রিগুলার এন্টিভিটিজ বাদ দিয়ে তারপর আসতে হয়। বাড়ি থেকে দূরে আসে। এগুলো অনেক কিছু

প্রশ্নকর্তা:অনেক চ্যালেঞ্জিং থাকে ওদের জন্য।

উত্তরদাতা:হ্যা।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। তো আপনি যখন এন্টিবায়োটিক কাউকে দেন আরকি সিদ্ধান্তটা কিভাবে নেন? যে নির্দিষ্ট রোগী আসলো, জুও, এই ইয়া গুলো, কোন এন্টিবায়োটিক দিবেন, এটার সিদ্ধান্তটা ১০:০০

উত্তরদাতা:না। সিদ্ধান্তটা ঐযে তার কতদিন যাবত সে সাফার করতেছে। সে এন্টিবায়োটিক খেয়ে আসছে কিনা। তারপর রেসপিরেটরি ইনফেকশনের ক্ষেত্রে আমরা লাঞ্চ ট্রান্সপ্লান্টেশন করি যে আসলে একচুয়ালি সে ইনফেক্টেড হয়ে গেছে কিনা। ইনফেক্টেড। তো প্রপার ইন্ডিকেশন আছে কিনা। তার এন্টিবায়োটিকটা নেসেসারি কিনা। প্রয়োজন কিনা। এগুলো বিবেচনা করে প্রয়োজন হলে এন্টিবায়োটিক প্রেসক্রাইব করি।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে এইযে অনেক সময় দেখা যায় যে, এন্টিবায়োটিক এর দাম যে বাজারমূল্য আছে, এটার সাথে ওদের যে ক্রয় ক্ষমতা জনগনের এটা কতটুকু ওদের পক্ষে সম্ভব?

উত্তরদাতা:হ্যা। এটা আমাকে কন্সিডার করতে হয়। ডেফিনিটলি কন্সিডার করতে হয়। আমি একটা পেশেন্টকে এন্টিবায়োটিক দিবো, আমি এজিথ্রোমাইসিন দিলে সে কিনতে পারবে কিনা, সেফিক্সিম দিলে কিনতে পারবে কিনা কিংবা এমোক্সিসিলিন দিলে কিনতে পারবে কিনা। কোনটা তার জন্য তার সোসিওইকোনোমি কন্ডিশন অনুযায়ী তার জন্য সুইটেবল সেগুলো আমাদের উই হ্যাভ টু কন্সিডার

প্রশ্নকর্তা:তাহলে সেটা কিভাবে বোঝেন যে,তার এই জিনিসটা

উত্তরদাতা:আমরা ইউজালি তাদের অকুপেশন জিঙ্কস করি। অকুপেশন জিঙ্কস করি কিংবা আপনি তাদের ফিজিক্যাল এপিয়ারেন্স দেখলেও বুঝতে পারবেন যে, এই পেশেন্টটা কোন সোসিওইকোনোমি কন্ডিশন থেকে সে রিপ্রেজেন্ট করে। ঠিক আছে? তাদের সাথে কথা বললেই বোঝা যায়।

প্রশ্নকর্তা:মানে তখন সেই হিসাবে

উত্তরদাতা:হ্যা। এটা আমরা মেন্টালি এসেস করি আরকি। কোন কোন ক্ষেত্রে ডাইরেক আমরা জিঙ্কস করি তাদের সোসিওইকোনোমি কন্ডিশন কেমন। কিংবা অকুপেশন কি কিংবা মাস্কুলি ইনকাম কেমন। এগুলো আমাদের বিবেচনা করতে হয়। জিঙ্কস করি। সেগুলো চিন্তা ভাবনা করে দিই।

প্রশ্নকর্তা:আপনি কি তখন এটা জানতে চান যে আসলেই ওরা কিনতে পারবে কিনা?মানে এটা তো একটা সোসিওইকোনোমিক জিঙ্কস করা একটা জিনিস আর আসলেই কিনতে পারবে কিনা।

উত্তরদাতা:যে ঔষধ কিনে কিনতে পারবে কিনা।

প্রশ্নকর্তা:হ্যা।

উত্তরদাতা:একচুয়ালি আমরা প্র্যাক্টিকালি ঐভাবে জিঙ্কস করা হয়েও উঠেনা।

প্রশ্নকর্তা:হ্যা। কারন আপনারা

উত্তরদাতা:এত বিজি থাকি। হয়ে উঠেনা। তারপরও ঐযে বললাম যে, ফিজিক্যাল মানুষের এপিয়ারেন্স দেখলে তো বোঝা যায়।

প্রশ্নকর্তা:হ্যা। তখন ঐ ইয়েটা

উত্তরদাতা:যখন মিট, একচুয়াল যখন মিট হয় তখন তারা অন্য কিছু স্যাক্রিফাইস করে হলেও ঔষধটা কিনে খায়। চেষ্টা করে খাওয়ার জন্য। ফর দেয়ার ওউন বেনিফিট। হেলদের ব্যাপার। সবাই চায় যে, সুস্থ হতে। সেক্ষেত্রে একটু কষ্ট হলেও তারা স্যাক্রিফাইস, ট্রাই করে আরকি। ঔষধটা খাওয়ার চেষ্টা করে সবাই। কষ্ট হলেও কিনে খায়।

প্রশ্নকর্তা:আর যখন ধরেন টাকা ব্যয় করে ওরা ঔষধটা কিনতেছে, কেনার পরে ও কি ঠিকভাবে আসলে সুস্থ হচ্ছে? এই জিনিষটা আপনার কি মনে হয় আসলে

উত্তরদাতা:এই ক্ষেত্রে আমাদের পেশেন্ট লেবেলের যে ট্রাডিশন, দে একচুয়ালি দে ডোন্ট ইন্টারেস্ট টু কাম ইনটু দি ফলোআপ টু দি ডক্টর। তারা ফলোআপে আসতে মানে ঐ ট্রাডিশনটা তাদের মধ্যে অবস্থটা গড়ে উঠে নাই। তারা ফলো আপে আসেনা। যেমন, আমি পারসোনালি পেশেন্ট দের বলি যে, আপনি ভালো হোন আর খারাপ হোন, আমাকে সাতদিন পরে অথবা পনের দিন পরে অথবা একমাস পরে আমাকে জানাবেন। ঠিক আছে? আমি দশজনের মধ্যে হার্ডলি দুইজন পায়, যারা আমার কাছে ফলোআপে আসে। অথবা দে ইনফরম মি যে, আমি ভালো হয়েছি। অথবা ভালো হই নাই। এক্ষেত্রে বেশীরভাগ ক্ষেত্রে দশজনে যদি দুইজন আসে, ঐ দুইজনই দেখবেন যে, ভালো হয় নাই। এজন্য আসছে। ঠিক আছে? বাকী সাতজন আটজন আসলোনা। এখন আমি কিন্তু বুঝতে পারলাম না যে, ঐ সাতজন কি ভালো হয়ে গেল নাকি ভালো হয়লোনা। সে আমাকে সুইচ করে অন্য ফিজিশিয়ানের কাছে গেল কিনা। তো এটা এসেস করা আমাদের জন্য একটু টাফ হয়ে যায়। কারন পেশেন্ট ফলোআপে আসেনা।

প্রশ্নকর্তা:ওদের জন্য? এটা জানাও সম্ভব না যে, আসলে সুস্থ হয়ছে কিনা।

উত্তরদাতা:সে যদি আমার কাছে ফলোআপে না আসে, তাহলে আমি দুইটা জিনিস বুঝবো যে, সে ভালো হয়ে গেছে অথবা ভালো হয় নাই। আমাকে সে মানে আমার উপর সে আস্থা রাখতে পারছেন। কনফিডেন্স রাখতে পারছেন। সে আমাকে চেক করে অন্য কোন ফিজিশিয়ানের কাছে গেছে। অথবা কেউ আসবে, সে এসে বলবে যে, আমি খাইলাম। আমার কোন ইমপ্রোভমেন্ট হইলোনা। ঠিক আছে?

প্রশ্নকর্তা:হ্যাঁ। তিন প্রকারের

উত্তরদাতা:তিন প্রকারের

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। তাহলে এরা যখন ঔষধ কিনতেছে, আপনি তখন কোর্স পুরা দিচ্ছেন আবার দামের কথাও আছে এখানে। হ্যাঁ, অনেকের নিড থাকে যে আমি সুস্থ হবো, হতেই হবে আমার। কিন্তু যখন ঔষধ কিনতে যাচ্ছে, ঔষধ কিনতে গিয়ে কি মনে হয় আপনার ফুলকোর্স কিনে নাকি হাফকোর্স কিনে? কিভাবে ঔষধটা কিনে নেয়?

উত্তরদাতা:এটাও একটা প্রবলেম। অনেকেই ঔষধ কিনতে গেল। ঔষধের দাম আসলো একহাজার টাকা। তার কাছে আছে পাঁচশো টাকা। সে দোকানে যেয়ে বরবে আমাকে পাঁচশো টাকার দেন। দোকানদার তাকে কি করবে, আমি তাকে সাতদিনের এন্টিবায়োটিক দিলাম। দোকানদার তাকে তিনদিনের দিয়ে দিবে। সে তিনদিন খেয়ে যখন দেখবে যে, মানে হি অর সি ফিল বেটার, তখন কি করবে, তখন সে আর ঐ বাকী তিনদিন কন্টিনিউ করবেনা। এটা একটা প্রবলেম।

প্রশ্নকর্তা:এটা প্রবলেম। তার মানে কি ওদের আর্থিক ইয়া। নাকি এখানে ১৫:০০

উত্তরদাতা:না। দে ফিল বেটার যখন ধরেন জ্বর ভালো হয়ে গেল, তখন আর সে কন্টিনিউ, চিন্তা করবেনা যে আমি বাকী তিনদিনেরটা খাবো। সে ঐ চিন্তা করে যে, আমার তো জ্বর ভালো হয়ে গেছে। আমারআর খাওয়ার দরকার নাই। সেক্ষেত্রে কি করলো, এন্টিবায়োটিকটা তাহলে আর কোর্স কমপ্লিট হলোনা। এটাও একটা কারন আপনার এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্র্যান্টের।

প্রশ্নকর্তা:তো এইযে জিনিসটা, এটা কি তাহলে ঐ তিনদিনের যে ঔষধ ফার্মেসি দিচ্ছে

উত্তরদাতা:ফার্মেসি দিচ্ছে

প্রশ্নকর্তা:তো এখানে কি ফার্মেসির একটা আপনার কাছ থেকে সে প্রেসক্রিপশন নিল। কিন্তু সে কিনতেছে তিনটা। মানে এখানে কার কি ভূমিকা?

উত্তরদাতা:এখানে ভূমিকা হলো তার পেশেন্টের কেনার ক্ষমতা নাই। তার আর্থিক এবিলিটি, ইকোনোমিক্যাল এবিলিটি নাই। টাকার অভাবে কিনতে পারলোনা। ঠিক আছে? এখন তার তো ঔষধ বিক্রি করলেই লাভ। সে দুইদিন তিনদিন তার টাকা অনুযায়ী যা হবে, সেটাই দিয়ে দিবে সে। যেহেতু এখানে তার যে রোলটা, তার যে রেসপন্সিবিলিটিটা ফার্মাসিস্টের, ঔষধের দোকানদারের। তার তো কোন মানে তার তো কাউকে কোন ইয়া করতে হচ্ছেনা। জবাবদিহি করতে হচ্ছেনা। ঠিক আছে?

প্রশ্নকর্তা:হ্যাঁ।

উত্তরদাতা:সে নিজের ইচ্ছামতো বিক্রি করে।

প্রশ্নকর্তা:তো এখানে আপনার কি মনে হয়, এই এলাকায় ম্যাক্সিমাম ইয়া ফুল কোর্স নেয় নাকি কিভাবে নেয়?

উত্তরদাতা:এরা নেওয়ার চেষ্টা করে।

প্রশ্নকর্তা:ফুল কোর্স?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ।

প্রশ্নকর্তা:ধরেন সে তিনদিনে কোর্স নিল। নেয়ার পরে সে কি বাকী কোর্সগুলো আসলে নিতে আসে? কি মনে হয়?

উত্তরদাতা:ঐযে বললাম

প্রশ্নকর্তা:একটা হচ্ছে যদি ভালো

উত্তরদাতা:যদি ভালো হয়ে যায়, সেক্ষেত্রে কোর্সটা কমপ্লিট করার ক্ষেত্রে তারা খুব একটা, মানে তারা খুব একটা আগ্রহ দেখায়না।

প্রশ্নকর্তা:আগ্রহ দেখায়না। কিন্তু ধরেন সে এক সপ্তাহ ভালো থাকলো। এর মাঝখানে যদি ইয়া হয়, তখন কি আবার ঐ কন্টিনিউ করার ইয়া থাকে নাকি আবার নতুন করে কোর্স শুরু করে?

উত্তরদাতা:কন্টিনিউ করে। অনেকেই করে। ধরেন দেখলো যে, ভালো হচ্ছে কিংবা একটু রয়ে গেল। সেক্ষেত্রে তারা ট্রাই করে যে কন্টিনিউ করার জন্য।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। তো ধরেন মাঝখানে তো তারা ধরেন তিনচারদিন বা এক সপ্তাহ গ্যাপ পড়ে গেল।

উত্তরদাতা:গ্যাপ পড়ে গেল। ইভেন অনেকে একই ঔষধ সেকেন্ড টাইমে যদি সেম প্রবলেম হয়, আগের যে ঔষধগুলো ছিল, সেগুলো আবার নিজে নিজেই কিনে আবার খাওয়া শুরু করে দেয়। ছয়মাস একবছর পরে। সে চিন্তা করে যে, আগে আমার কাশি হয়ছিল, সর্দি হয়ছিল। ডাক্তার আমাকে এই এই ঔষধ দিছিল। আমি খেয়ে ভালো হইছিলাম। তো এখনো তো আমার সেই প্রবলেমই হয়েছে। তাহলে আমি ঐ ঔষধগুলো আবার কিনে খাই। ঐরকম নিজে নিজেই তারা ডিসিশান নিয়ে ঐভাবে নিজে নিজেই খায়।

প্রশ্নকর্তা:এটা

উত্তরদাতা:হ্যাঁ।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে ঔষধ আপনি যখন প্রেসক্রিপশন লিখেন, লেখার ক্ষেত্রে যেহেতু আপনি এখন উপরের লেবেলেই আছেন মোটামুটি। যেহেতু রোগীরা আপনার এখানে আসতেছে সেকেন্ড স্টেজে। তাহলে আপনি কি এন্টিবায়োটিক লেখার সময় বা প্রেসক্রিপশন লেখার সময় কোনটাকে বেশী প্রাধান্য দেন নাকি নরমাল, নন এন্টিবায়োটিক যে ঔষধগুলো আছে?

উত্তরদাতা:আমি তো বললাম যে, একরডিং টু সিচুয়েশন, আই হ্যাভ টু কপিডার এবাউট দি ইন্ডিকেশন অফ দি এন্টিবায়োটিক। ঠিক আছে? পেশেন্টের আসলে নেসেসারি কিনা। এন্টিবায়োটিক তার লাগবে কিনা। সেটা আমরা বিবেচনা করি।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে আমি এইযে জানতে চাইবো, ঐটাতো হচ্ছে ওদের কন্ডিশন অনুসারে আপনি দিচ্ছেন। এখন অন্য ঔষধ এবং এন্টিবায়োটিক এর মধ্যে পার্থক্যটা কোন জায়গায় আসলে?

উত্তরদাতা:অন্য ঔষধ বলতে যেমন ইন কেস অফ নন কমিউনিকেল ডিজিজ। যেমন, হাইপার টেনশন, ডায়াবেটিস, ব্রঙ্কিএজমা এগুলো যেগুলো আমাদের ক্লিনিক ডিজিজ যেগুলো আছে, নন কমিউনিকেল ডিজিজ। এগুলো তো আমাদের লং টাইমের জন্য ঔষধ দিতে হয়। ফর এ লং পিরিয়ড, ঠিক আছে? এক্সকিউজ মি। হ্যা। সেক্ষেত্রে তো আমাদের যেগুলো লং টাইম ঔষধ লাগে, সেগুলো তো আমরা একরডিং টু নিড অনুযায়ী ঐভাবে চয়েস করি। আর এন্টিবায়োটিকগুলো ইউজালি আমরা সেভেন ডেইজ অর টেন ডেইজ অর নট মোর দ্যান টু উইকস।

প্রশ্নকর্তা:পার্থক্যটা হচ্ছে ঐ ডিউরেশন?

উত্তরদাতা:ডিউরেশনটা কম এন্টিবায়োটিক এর ডেফিনিটলি। আর এন্টিবায়োটিক তো ঐযে বললাম, যতক্ষন আমার নিড অনুযায়ী একরডিং টু জেনেরেশন এন্টিবায়োটিক এর যেটা শিডিউল আছে, সেই হিসাবে আমরা দিই। বেশীরভাগ এন্টিবায়োটিক এর ক্ষেত্রে সাতদিন, দশ দিন ডোজ শিডিউল।

প্রশ্নকর্তা:তো অন্য যে ঔষধগুলো আছে, ঐগুলো ডোজ নাই?

উত্তরদাতা:অন্য ঔষধ বলতে ধরেন সাপোজ এন্টি আলসারেন্ট। এন্টি আলসারেন্ট এগুলো তো আপনার লং টাইম দেওয়া যায়। কোন সমস্যা নাই। ঠিক আছে? কিন্তু এন্টিবায়োটিকগুলো হলো ডোজ শিডিউল দেওয়া আছে, গাইডলাইন দেওয়া আছে। এটা ওয়ানস ডেইলি অথবা টু টাইমস ডেইলি অথবা থ্রি টাইমস ডেইলি অথবা একরডিং টু বডি ওয়েট হিসাবে, ঐ হিসাবে দেওয়া আছে। এবং এটা সেভেন ডেইজ, ধরেন রেসপিরেটরি ইনফেকশনের জন্য যদি আমি এজিথ্রোমাইসিন চয়েস করি। এজিথ্রোমাইসিন থ্রি টু ফাইভ ডেইজ। এটা ডোজ শিডিউল। ঠিক আছে? থ্রি টু ফাইভ ডেইজ। ঐটা ঐভাবে আপনার নট মোর দ্যান ফাইভ ডেইজের বেশী দিইনা। ফাইভ ডেইজের মধ্যে যদি রেসপন্স না করে সেক্ষেত্রে আমরা অন্য কিছু চিন্তা করি। হয়তো তার কাছে রেজিস্ট্যান্ট আছে। তাহলে সুইচ করে অন্য গ্রুপে যাওয়ার চিন্তা করি। এরকম। ধরেন সেফিক্সিম যদি দিই, ইউজালি সেফিক্সিম আমরা সেভেন ডেইজ দিই। টু টাইমস ডেইলি। এরকম ডোজ শিডিউল দেওয়া আছে। এডাল্ট ডোজ, চাইল্ড ডোজ এগুলো ঐভাবে মেইনটেইন করে দেওয়া হয়। ঠিক আছে? ২০:০০

প্রশ্নকর্তা: এন্টিবায়োটিক এর হচ্ছে বয়স, ওয়েট এবং ইয়ে অনুসারে

উত্তরদাতা:ওয়েট

প্রশ্নকর্তা:আলাদা আলাদা কোর্স আছে?

উত্তরদাতা:কোর্স শিডিউল আছে।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। আর যখন লোকজন আপনার কাছে আসে রোগীরা, তখন কি ওরা এভাবে নিজেরাই এন্টিবায়োটিক চায় কিনা আপনার কাছে?

উত্তরদাতা:নিজেরাই ঐভাবে অনেক সময় চায়না। আবার কিছু পেশেন্ট আছে, তারা বলে যে আমি এন্টিবায়োটিক খেয়ে আসছি। ঐ এন্টিবায়োটিক খাইছি কোন কাজ হয়নি। আপনি টেষ্ট করে অন্য কোনটা দেন। বলে অনেক সময়। বাট এটার পরিমান অত বেশী না।

প্রশ্নকর্তা:তো এরকম কি আগে যেটা বলছিলেন যে, প্রেসক্রিপশন ছাড়া, পুরনো প্রেসক্রিপশন দিয়ে ঔষধ কিনতে যায়। যেটা বলছিলাম যে, যখন ওরা পুরনো প্রেসক্রিপশন নিয়ে আসতেছে, তখন ঐভাবে কি ফার্মাসিস্টরা দিয়ে দিচ্ছে এন্টিবায়োটিক?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। উইদাউট প্রেসক্রিপশন তারা, দে ডোন্ট কেয়ার এবাউট প্রেসক্রিপশন, ফার্মাসিস্টরা, ঔষধের দোকানদাররা। মানে মুখে বললেই তো দিয়ে দিচ্ছে। নাম বলতে পারলেই হলো।

প্রশ্নকর্তা:মানে প্রেসক্রিপশন ছাড়া আসলেও দিয়ে দিচ্ছে?

উত্তরদাতা:নাম বলতে পারলেই হলো।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। তো এবার আমরা এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্র্যাস সম্পর্কে জানবো যে, যেই জিনিসটা বলছিলেন, এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্র্যাস। এটা সম্পর্কে বিস্তারিত একটু বলবেন?

উত্তরদাতা: এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্র্যাস সম্পর্কে কোন পেশেন্ট যদি মানে একই ঔষধ বারবার নেয় এবং ঐয়ে বললাম যে ডোজ শিডিউল যদি কমপ্লিট না করে, মাঝখানে যদি ছেড়ে দেয়। যেমন, সাতদিনের ডোজ শিডিউল, সে তিনদিন খেল এবং বারবার কয়েকবার যদি এরকম হয়, সেক্ষেত্রে দেখা যায় যে, ঐ এন্টিবায়োটিক এর এগেইনস্টে তার শরীরে আপনার পরে সেকেন্ড টাইম আর রেসপন্স করেনা। রেজিস্ট্র্যাস ডেভেলপ করে। ঠিক আছে?

প্রশ্নকর্তা:হ্যাঁ।

উত্তরদাতা:তো এটাই এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্র্যাস হিসাবে আমরা বলি অথবা চিন্তা করি। এবং দিনে দিনে বাংলাদেশে এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্র্যাসের সংখ্যা বাড়তেছে। এটার একমাত্র কারন হলো এন্টিবায়োটিক এর অপব্যবহার, উইদাউট ইন্ডিকেশন, অপ্রয়োজনীয় ব্যবহার এবং হলো আপনার শিডিউল কমপ্লিট না করা। ঠিক আছে? পূর্ণ যে শিডিউল আছে, এটা কমপ্লিট না করার কারনে, এই সমস্ত কারনে এন্টিবায়োটিক। এবং আমার কাছে মনে হয় যে এন্টিবায়োটিক এর সহজলভ্যতা। এইয়ে ইজিলি পাওয়া যায়, দোকানদারের কাছে গেলেই দিয়ে দেয়। উইদাউট রেজিস্টার্ড ফিজিশিয়ানের প্রেসক্রিপশন ছাড়াই যে কেউ এন্টিবায়োটিক কিনতে পারতেছে। এগুলো এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্র্যাসের মেইন কারন। এবং এটার সংখ্যা দিনে দিনে বাড়তেছে।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। তো এইয়ে জিনিসটা বন্ধ করার জন্য কি করা যায়?

উত্তরদাতা:বন্ধ করার জন্য আমার পারসোনাল অপিনিয়ন যেটা, যেটা হলো যে, ফাস্টে হলো যে রেজিস্টার্ড ডক্টরের প্রেসক্রিপশন ছাড়া উইদাউট প্রেসক্রিপশন এন্টিবায়োটিক বিক্রি যাতে না হয়, এই ব্যাপারটা গভমেন্ট থেকে মনিটর করতে হবে।

প্রশ্নকর্তা:গভমেন্ট থেকে?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। এবং স্ট্রিক্টলি এটা মেইনটেইন করতে হবে যে, এন্টিবায়োটিক এর বিক্রিটা। ডক্টরের প্রেসক্রিপশন ছাড়া এন্টিবায়োটিক কেউ বিক্রি করতে পারবেনা। ঠিক আছে? আমাদের অন্যান্য কান্ট্রি, আশেপাশের কান্ট্রি, এমনকি ইন্ডিয়াতেও কিন্তু প্রেসক্রিপশন ছাড়া কোন, নট অনলি এন্টিবায়োটিক, কোন ধরনের ঔষধই আপনি কিনতে পারবেন না। ঠিক আছে? এটা বাংলাদেশে এই ট্রাডিশনটা চালু করা দরকার। এবং এটার উপরে খুব জোর দেওয়া দরকার। না হলে খুব মানে অদূর ভবিষ্যতে এন্টিবায়োটিক রেজিস্ট্র্যান্টের কারনে হাজার হাজার মানুষ মারা যাবে।

প্রশ্নকর্তা:হ্যা। সেটাতো হতে পারে। যখন ঔষধে কাজ করবেনা, তখন মানুষ তো মারা যাবে।

উত্তরদাতা:নিউমোনিয়া হইয়া, আর্টিয়া হিসাবে তখন মানুষ মারা যাবে। সিম্পল সিম্পল ডিজিজে তখন মানুষ মারা যাবে। তখন এন্টিবায়োটিক এ কাজ করবেনা। কারন একটা এন্টিবায়োটিক অনেক বছরের পর, অনেক বছর গবেষনার পর একটা এন্টিবায়োটিক আবিষ্কার হয়। ঠিক আছে? এটা এমন না যে প্রতি বছর বছর একটা একটা বের হচ্ছে। এখন কোন একটা এন্টিবায়োটিক যদি কোন একতটা মানুষের শরীরে যদি রেজিস্ট্যান্ট হয়ে যায়, তাহলে আমাদের বিকল্প তো অত বেশী নাই। যে আমরা অন্যটা অন্যটা দিয়ে ট্রাই করবো। ইভেন আমরা এখন যে সমস্ত পেশেন্ট এইয়ে আন নোন ফিবার হয় যারা, দীর্ঘদিন যাবত ক্লিনিক জ্বর হচ্ছে, ভালো হচ্ছেনা। আমরা এটা ট্রাই করতেছি, ঐটা ট্রাই করতেছি। সেক্ষেত্রে আমরা কালচার সেনসিটিভিটি করায়, ব্লাড কালচার করায়। সেক্ষেত্রে দেখা যায় যে, মানে আপনি ক্যান্ট ইমাজিন। চিন্তা করতে পারবেন না যে, কত রেজিস্ট্যান্ট আসে। আমরা দেখি তো অনেক রেজিস্ট্যান্ট, সেফিক্সিম রেজিস্ট্যান্ট হয়ে গেছে। এজিথ্রোমাইসিন রেজিস্ট্যান্ট হয়ে গেছে। কাজ হচ্ছেনা। সেক্ষেত্রে যদি সেনসিটিভিটি টেস্ট করায় আমাদেরকে তার কাছে যেটা সেনসিটিভ, সেটা দিয়ে আমরা ট্রাই করতে হয়।

প্রশ্নকর্তা:তো বয়সটা এগুলোর ম্যাক্সিমাম কিরকম থাকে এরকম রোগীদের?

উত্তরদাতা:মিডল এজ।

প্রশ্নকর্তা:মিডল এজ? মিডল এজে তার এত

উত্তরদাতা:হ্যা। অনেকের রেজিস্ট্যান্ট হয়ে গেছে।

প্রশ্নকর্তা:রেজিস্ট্যান্ট হয়ে গেছে। ২৫:০০

উত্তরদাতা:আমরা অনেক পাই। আমরা সেনসিটিভিটি টেস্ট করায় দেখা যায় যে, কমন যে ড্রাগগুলি সেগুলো তার কাছে রেজিস্ট্যান্ট হয়ে গেছে। এবং ইন ফিউচারে এটাই সবচেয়ে বড় প্রবলেম। এন্টিবায়োটিক এরটা। খুবই চ্যালেঞ্জ হবে ডাক্তারদের জন্য টু ট্রিট দি পেশেন্ট।

প্রশ্নকর্তা:হ্যা। তাহলে এক্ষেত্রে আপনারা কি করতেন?

উত্তরদাতা:এক্ষেত্রে ঐয়ে আমরা বললাম যে, আমরা যারা রেজিস্টার্ড ফিজিশিয়ান আছি তারা উইদাউট ইন্ডিকেশন আমরা এন্টিবায়োটিক ইউজ করিনা। এক নাম্বার। দুই নাম্বার হলো আমরা পেশেন্টদেরকে বলি যে কোর্সটা অবশ্যই কমপ্লিট করবেন। আর আমার সাজেশন হলো এভাবে উইদাউট ডাক্তারের প্রেসক্রিপশন ছাড়া যেন এন্টিবায়োটিক বিক্রি না হয়। যেখানে সেখানে যেন এন্টিবায়োটিক এভাবে পাওয়া না যায়। ঠিক আছে। এটা আমাদের দিক থেকে এবং সাধারণ মানুষকে সচেতন করা। আপনি মিডিয়াতে বলেন সবাইকে। আপনি এড দেন। যে আপনারা এন্টিবায়োটিক ডাক্তারের পরামর্শ ছাড়া খাবেন না। এন্টিবায়োটিক খেলে কোর্স কমপ্লিট করবেন। মানুষকে সচেতন করা। সচেতন করতে হবে। জানাতে হবে। যে এন্টিবায়োটিক ইচ্ছামতো খাওয়া যাবেনা। এটা প্যারাসিটেমল না। এটা একবার খেলে যদি আপনি মাঝখান থেকে ছেড়ে দেন, শরীরে রেজিস্ট্যান্ট হয়ে গেছে। হয়ে যদি যায় একবার সেকেন্ড টাইম আর কাজ করবেনা শরীরে। তখন আপনি অসুখে পড়লে আপনাকে ডাক্তার কি দিয়ে চিকিৎসা করবে। মানুষকে সচেতন করতে হয়।

প্রশ্নকর্তা:ওদেরকে ঐ ইয়েগুলি বুঝাতে হবে?

উত্তরদাতা:হ্যা। বুঝাতে হবে। সচেতন করতে হবে।

প্রশ্নকর্তা:তো আপনার কি মনে হয় এদের জন্য চ্যালেঞ্জিং কোন বিষয়গুলো আছে একজন রোগীর আরকি। ঠিকভাবে এন্টিবায়োটিক খাওয়ার ইয়েটা। চ্যালেঞ্জিং কোন কোন বিষয়গুলোতে

উত্তরদাতা:চ্যালেঞ্জিং বলতে ঐযে আমি বললাম যে, সচেতনতার একটা অভাব। ঠিক আছে। তারা সচেতন না। তারা অশিক্ষিত, ইলিটারেট। তারা বুঝে না। কোনটা এন্টিবায়োটিক সেটা অনেকে করতে পারেনা। হয়। বুঝেইনা যে কোনটা এন্টিবায়োটিক।

প্রশ্নকর্তা:এটা ইয়া।

উত্তরদাতা:এগুলো প্রবলেম।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। তাহলে আমরা একটু নীতিমালা, নীতিমালায় অলরেডি চলে আসছে। এটা সম্পর্কে। এরকম কি কোন নীতিমালা আছে বা পর্যবেক্ষক সংস্থা আছে, যারা ড্রাগশপগুলোতে গিয়ে পর্যবেক্ষন করে যে, এন্টিবায়োটিক কিভাবে নিয়ন্ত্রন, কিভাবে ব্যবহারটা হচ্ছে

উত্তরদাতা:না। আমাদেরতো ড্রাগ এডমিনিস্ট্রেশন আছে। কিন্তু আমি তো তাদের কোন এন্টিভিটিজ দেখিনা। রাস্তাঘাটে সব জায়গায় তো হাজার হাজার ঔষধের দোকান। যে যার যার মতো ঔষধের দোকান দিচ্ছে। যার যার মতো ইচ্ছামতো এন্টিবায়োটিক বিক্রি করতেছে। এমন কোন ল আছে কিনা আমি জানিনা যে, রেজিস্টার্ড ফিজিশিয়ানের প্রেসক্রিপশন ছাড়া কেউ এন্টিবায়োটিক লিখতে পারবেনা। এরকম ল আছে কিনা আমি জানিনা। যদি না থাকে, অবশ্যই দ্রুত এটা করা উচিত। এবং মনিটরিং করা উচিত এবং সবাইকে ঔষধের দোকানদারকে, কেমিস্টকে বলা উচিত যে আপনারা প্রেসক্রিপশন ছাড়া এন্টিবায়োটিক বিক্রি করবেন না। ঠিক আছে?

প্রশ্নকর্তা:সরকারি কোন নীতিমালা আছে কি এটার জন্য?

উত্তরদাতা:আমি জানিনা। আছে কিন। তবে ড্রাগ এডমিনিস্ট্রেশন আছে। তাদেরতো এটা রেসপন্সিবিলিটি। ঔষধের দোকানদারগুলোকে মনিটর করা। ফার্মেসিগুলো মনিটর করা।

প্রশ্নকর্তা:হ্যা। কিন্তু আসলে বাস্তবে হচ্ছে ওরা

উত্তরদাতা:কতটুক হয় আমি ডাউট আরকি।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। এখন এরকম যখন ইয়ে হয়, যখন এন্টিবায়োটিক বিক্রির জন্যই কি কোন নীতিমালা থাকা প্রয়োজন?

উত্তরদাতা:অবশ্যই।

প্রশ্নকর্তা:কেন প্রয়োজন?

উত্তরদাতা:নৈতিক নীতিমালা প্রয়োজন। আমি, নৈতিকতার ব্যাপারতো একটা আছে। যখন আপনার রুলস এন্ড রিগুলেশনে যাবেন, যখন একটা আইন করবেন, ঠিক আছে? আইন করে আপনি তাকে একটা আইনের ইয়েতে আপনি বিক্রি করলেন না। এটা একটা। সে একটু ভয় পেল যে, আমার বিক্রি করলে সমস্যা। আর নৈতিকতার ব্যাপারটা হলো যে, সে কারো অজান্তে মানে গোপনে গোপনে সে বিক্রি করলো। সেক্ষেত্রে তখন তার নৈতিকতাটা কাজে লাগতে হবে। তাকে সচেতন করতে হবে যে, তাকে বুঝাতে হবে যে, আপনি তার কাছে বিক্রি কইরেন না। করলে কিন্তু এই রোগীটার এই ক্ষতি হবে। ঠিক আছে? সে তো বিক্রি করতে চাইবে। কারন, বিক্রি করলে তার লাভ। সে তো বিক্রি করতে পারলে তার লাভ। ঠিক আছে? সেক্ষেত্রে তাদেরকে ঐযে নৈতিকতাটা একটু ডেফিনিটলি একটা ভূমিকা আছে। তাকে বুঝাতে হবে যে, তার কিন্তু ক্ষতি হবে। ঠিক আছে? কিংবা আপনার তার প্রয়োজন ছাড়া এন্টিবায়োটিক দি়েন না কিংবা। জ্ঞানের প্রেসক্রিপশন ছাড়া দি়েন না। ঠিক আছে? কারন আপনি যখন ল করবেন, আইন করবেন। মানুষের কাজই হলো আইন ভাঙ্গা। ঠিক আছে? সে চুরি করে বিক্রি করতে চাইবে। সেক্ষেত্রে যদি তার মধ্যে নৈতিকতা থাকে, তাহলে তো সে খারাপ কাজ করবেনা।

প্রশ্নকর্তা:হ্যা। এখন ওরা কি এই নৈতিকতার ইয়েটা কে করতে পারে?

উত্তরদাতা:এটা আমাদেরই সচেতন করতে হবে। গভমেন্টকে দায়িত্ব নিতে হবে।

প্রশ্নকর্তা:গভমেন্ট। তাহলে এক্ষেত্রে আরো যে অযৌক্তিকভাবে এন্টিবায়োটিক ইয়া লিখে থাকে বা বিক্রি করে থাকে। এরকম কি আছে? মানে এইযে ড্রাগশপ তো আছেই। এগুলি ছাড়া?

উত্তরদাতা:লিখে। হ্যা। অযৌক্তিক, উইদাউট ইন্ডিকেশন অযৌক্তিক আমার মনে হয়না যে কোন রেজিস্টার্ড ফিজিশিয়ান অর এমবিবিএস ডক্টর উইদাউট ইন্ডিকেশন কেউ লিখে, এটা আই ডোন্ট বিলিভ। ঠিক আছে? আমি বিশ্বাস করিনা। লিখে কারা? এইযে কোয়াকরা লিখে। ঔষধের দোকানদাররা, তারা দেয়। ঠিক আছে? যারা জানেনা, যারা ইন্ডিকেশন জানেনা, ব্যবহারবিধি জানেনা। তারাই লিখে। কোন এমবিবিএস ডাক্তার উইদাউট ইন্ডিকেশন, আমার আই ডোন্ট বিলিভ।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। তাহলে হচ্ছে সঠিকভাবে মানে কিভাবে প্রেসক্রিপশনে নিয়ম অনুসারে এই পরামর্শগুলো কিভাবে প্রেসক্রিপশনে লিখা যায়? ৩০:০০

উত্তরদাতা:না। প্রেসক্রিপশনে তো আমরা তো লিখেই দিই। খাওয়ার আগে খাবেন নাকি খাওয়ার পরে খাবেন। কয় বেলা খাবেন। কয়দিন খাবেন। এগুলো তো আমরা সুন্দরভাবে লিখেই দিই। ঠিক আছে?

প্রশ্নকর্তা:হ্যা। কিন্তু তারপরেও

উত্তরদাতা:এটা বোঝায় দেওয়ার দায়িত্ব তো হলো কেমিষ্টদের। আমি প্রেসক্রিপশন করে দিবো, ঠিক আছে? এখন আমাকে তো প্রত্যেক রোগীকে বলে দেওয়া সম্ভব না। এই ঔষধ দুইবেলা খাবেন, এই ঔষধ তিনবেলা খাবেন। সেই সময় তো আর আমার নাই। তো সেটা হলো ঔষধের দোকানদার বুঝায় দিবে। সে যে কেমিষ্টের কাছে যাবে, কেমিষ্ট যখন কিনে নিবে, তখন তাকে পেশেন্টকে বুঝায় দিবে, যে এই ঔষধটা আপনার দুইবেলা, এটা দুইবেলা। এটা খাওয়ার আগে, এটা খাওয়ার পরে। এটা তাদের বুঝায় দেওয়ার দায়িত্ব। তারপর আমরা তো প্রেসক্রিপশনে লিখেই দিই।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। অনেকে তো ধরেন প্রেসক্রিপশন পড়তে পারেনা।

উত্তরদাতা:পড়তে পারেনা। গ্রামের মানুষ পড়তে পারেনা। তাদেরকে ঐযে ঔষধের দোকানদাররা, কেমিষ্টরা, এটা তাদের দায়িত্ব। ডিসপেন্সারির দায়িত্ব।

প্রশ্নকর্তা:ঐখানে গিয়ে, ডিসপেন্সারির দায়িত্ব।

উত্তরদাতা:হ্যা। আগে বলতো ডিসপেন্সারিক। কারন আগে ঔষধ বানিয়ে রেডি করে ডিসপেন্স করে তারপরে দিতো। এখন বেশীরভাগই রেডিমেড পাওয়া যায়। ঠিক আছে?

প্রশ্নকর্তা:হ্যা।

উত্তরদাতা:আগে কিন্তু এই ওয়ান্ডটা বেশী হইতো। ডিসপেন্সারি। এখন তো এই ওয়ান্ডটা অনেক উঠে গেছে। এখন ফার্মেসি বলে।

প্রশ্নকর্তা:হ্যা। এখন ফার্মেসি বলে।

উত্তরদাতা:আর আগে বেশীরভাগ ছিল লিকুইড ঔষধ। অনেক সময় কি করতো, দুই তিনটা ঔষধ মিল্ল করে একটা ঔষধ বানিয়ে তারপর দিতো। ডিসপেন্স করতো। একটা আরেকটার সাথে মিশায়তো।

প্রশ্নকর্তা:এই জিনিসটা

উত্তরদাতা:এজন্য নামটা ছিল ডিসপেন্সারি। ঠিক আছে?

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা।

উত্তরদাতা:এখন কিছু ফার্মেসি বলে। এখন সব রেডিমেড পাওয়া যায়। বেশীরভাগ। সব ঔষধ রেডিমেড পাওয়া যায়। এখন আর একটা আরেকটার সাথে মিশিয়ে দিতে হয়না। তো কেমিষ্টদের কাজটাই হলো এটা, পেশেন্টকে ঔষধটা সম্পর্কে ডিটেইল বলে দেওয়া। এই ঔষধটা এই কয়বেলা, খাওয়ার আগে, খাওয়ার পরে এটা ওদের দায়িত্ব।

প্রশ্নকর্তা:হ্যাঁ। আমি আরেকটু জানবো যে ভোক্তার অধিকার বলে ইয়া আছে। সেটার সম্পর্কে আপনি কতটুকু মানে

উত্তরদাতা:ভোক্তার অধিকার আইন সম্পর্কে আমি নিজেও বেশী জানিনা। তবে এরকম একটা আইন আছে, জানি। এবং ঔষধ মানে নট অনলি ড্রাগ, যেকোন স্ট্রেইন এটা প্রযোজ্য। যেমন, আমি কোন মুদির দোকান থেকে চাল, ডাল ইত্যাদি কিনতে গেলে সেখানে সে আমার কাছ থেকে দাম বেশী রাখলো কিনা, তো সেক্ষেত্রে এই আইনটাতো আমরা এখানে ইমপ্লিমেন্ট করতে, প্রয়োগ করতে পারি।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। তাহলে ড্রাগের ক্ষেত্রে, কি?

উত্তরদাতা:ড্রাগের ক্ষেত্রেও ঔষধের দাম বেশী রাখলো কিনা, সেক্ষেত্রে এই আইনটা

প্রশ্নকর্তা:এই আইনটা প্রযোজ্য।

উত্তরদাতা:ভোক্তার অধিকার আইন প্রযোজ্য।

প্রশ্নকর্তা:তো এই যারা মেডিকেল রিপ্রেজেন্টেটিভ আছে, বা কোম্পানিগুলো আছে, এরা কি কোনভাবে প্রভাব বিস্তার করতে পারে রোগীরা কিভাবে এন্টিবায়োটিক বেশী ব্যবহার করবে কিনা বা ইয়ে করবে কিনা। এই জিনিসটা।

উত্তরদাতা:এই জিনিসটা, এরা প্রভাব বিস্তার করে ডাক্তারদের উপরে খুবই প্রভাব বিস্তার করে। এবং এরা চায় ডাক্তাররা দামী দামী ঔষধ লিখুক।

প্রশ্নকর্তা:এটা কিভাবে করে একচুয়ালি?

উত্তরদাতা:ঠিক আছে? এরা চায় ডাক্তাররা দামী দামী ঔষধ লিখুক। এরা চায় নিউ জেনারেশনের ঔষধ লিখুক। ঠিক আছে? এরা ডাক্তারদেরকে ইনফ্লুয়েন্স করে। ইনফ্লুয়েন্স করার চেষ্টা করে। ঠিক আছে? কারন এদের টার্গেট হলো সেল করা। ঔষধ সেল করা। যত দামী ঔষধ সেল করবে তত তার লাভ। ঠিক আছে? ডেফিনিটলি এরা একটা রোল প্লে করে টু রাইট দি এন্টিবায়োটিক অর আদারস দামী দামী ঔষধ লেখার জন্য। এরা সবসময় ডাক্তারদের উপর একটা ইয়ে করে।

প্রশ্নকর্তা:এটা ডাক্তারদের উপর

উত্তরদাতা:ইনফ্লুয়েন্স করার চেষ্টা করে।

প্রশ্নকর্তা:ডাক্তাররাও কি লিখতেছে?

উত্তরদাতা:ডাক্তাররা আসলে

প্রশ্নকর্তা:মানে কিভাবে রোগীদের উপর প্রভাব বিস্তার করতেছে?

উত্তরদাতা:না। প্রভাব বিস্তার করে এই কারনে। আমি যে বললাম, ধরেন আমি এখন এমোক্সিসিলিন দিলেও হয়, এজিথ্রোমাইসিন দিলেও হয়। এমোক্সিসিলিনের দাম পাঁচ টাকা। এজিথ্রোমাইসিনের দাম পঁয়ত্রিশ টাকা। ঠিক আছে? এখন আমি কোনটা চয়েস করবো। ঐযে আমি বললাম যে, আমি পারসোনালি পেশেন্ট সোসিওইকোনোমি চিন্তা করার চেষ্টা করি। ঐটা লেখার চেষ্টা করি। সে কিনে খেতে পারবে কিনা। আমি লিখলাম একটা পঁয়ত্রিশ টাকার ঔষধ। সে কিনে কন্টিনিউ করতে পারলোনা। লাভ হলোনা তো।

প্রশ্নকর্তা:লাভ হলোনা।

উত্তরদাতা:আমি সাতদিন দিলাম। সে দুইদিন তিনদিন খেয়ে কন্টিনিউ করতে পারলোনা। লাভ হলোনা তো। ঠিক আছে? এক্ষেত্রে ঔষধ কোম্পানির প্রতিনিধিরা ওরা ইনফ্লুয়েন্স করার চেষ্টা করে দামী ঔষধ লেখার। সত্যি কথা যেটা। এবং কিছু কিছু ডাক্তার, তারাও বায়াস্ট হয়। ঠিক আছে? তারাও বিভিন্ন ধরনের অফার কিংবা ইয়া টিয়া, এগুলো ডাক্তারদের মধ্যে দিয়ে তারা ডাক্তারদের ইনফ্লুয়েন্স করার চেষ্টা করে।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে এভাবে হচ্ছে রোগীদের উপর প্রভাব ফেলতেছে?

উত্তরদাতা:না। আল্টিমেটলি তো তাই। আপনি আমাকে ইনফ্লুয়েন্স করবেন, স্যার, আমার এই ঔষধটা লিখে দিয়েন। আমি তো রোগীকেই প্রেসক্রাইব করবো। তো আল্টিমেটলি জিনিসটা তো রোগীর উপরেই গেল।

প্রশ্নকর্তা:রোগীর উপরেই গেল। তার মানে হয়তো সরাসরি সে রোগীকে ইনফ্লুয়েন্স করতেছেনা বাট মাধ্যমটা হচ্ছে

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। ইনফ্লুয়েন্স করেনা। তারা তো যাবে ডাক্তারের কাছে। ডাক্তারের কাছে গিয়ে সে তার এই প্রোডাক্ট আছে। সে বলবে যে, স্যার, আমার এই এই প্রোডাক্ট আছে। তখন আমি যেটা চয়েস করবো, আমার। ঠিক আছে?৩৫:০০

প্রশ্নকর্তা:হ্যাঁ। মানে এক্ষেত্রে ডাক্তারের সুবিধাটা আসলে কোন জায়গায়?

উত্তরদাতা:না। সুবিধা ডেফিনিটলি আছে। রিপ্রেজেন্টেভরা এসে আমাদেরকে ব্র্যান্ড নেমগুলো আমাদেরকে জানায়। তো সেক্ষেত্রে লিখতে গেলে তো আমাদেরকে ব্র্যান্ড নেমগুলো মাথায় রাখতে হয়। সেক্ষেত্রে তাদের ইম্পর্টিয়ান্স আছে। তারা আসে। তাদের নতুন নতুন ড্রাগ, কোনটা বাজারে আসলো, মার্কেটে আসলো, ইনফরমেশনগুলো তারা আমাদেরকে শেয়ার করে। সেগুলো অবশ্যই আমাদের দরকার। প্রয়োজন।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে এই রোগীরা, যারা এন্টিবায়োটিক কিনতে আসে, এরা কি সরকারি প্রতিষ্ঠানে বেশী আসে নাকি সরকারি প্রতিষ্ঠানে মানে ড্রাগ শপগুলোতে বেশী যায়? এন্টিবায়োটিক কেনার জন্য?

উত্তরদাতা: এন্টিবায়োটিক কেনার ক্ষেত্রে সরকারি হাসপাতালে যে সমস্ত পেশেন্ট আসে, তারা আশা করে যে সরকারি হাসপাতাল থেকে তাদেরকে ঔষধ দিবে। নট অনলি এন্টিবায়োটিক, সব ঔষধগুলোই তারা সরকারি হাসপাতাল থেকে বিনামূল্যে পেতে চায়। সবাই আগ্রহী এই ব্যাপারে। যেগুলো সাপ্লাই থাকে, সেগুলো তো দেওয়া হয়। আর যেগুলো সাপ্লাই থাকেনা, সেগুলো তারা বাইরে থেকে কিনে খায়। ঔষধের দোকান থেকে কিনে খায়।

প্রশ্নকর্তা তো আসলে সরকারি মাধ্যমে কতগুলো এন্টিবায়োটিক দেওয়া হয় রোগীদেরকে? ফ্রি আরকি।

উত্তরদাতা:ফ্রি এন্টিবায়োটিক

প্রশ্নকর্তা:বা হাফ কস্ট, এরকম কিভাবে দেয়?

উত্তরদাতা:হাফ কস্ট তো না। আমাদের গভর্নেন্ট থেকে যেগুলো সাপ্লাই আছে, সেগুলো টোটালি মানে ফুল ফ্রি। ঠিক আছে? যেমন আমাদের ফ্যামিলি প্ল্যানিং এ টোটাল টুয়েন্টি এইট গ্রুপের আটাশটা গ্রুপের ঔষধ দেওয়া হয়। ইনক্লুডিং এন্টিবায়োটিক সহ।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা। এখানে এন্টিবায়োটিক কতগুলো আছে?

উত্তরদাতা: এন্টিবায়োটিক আমাদের মে বি থ্রি অর ফোর জেনেরিকের এন্টিবায়োটিক দেওয়া হয়। আমাকে দেখে বলতে হবে। আমি এই জিনিসটা বলতে পারছি না। তবে টোটাল মনে হয় টুয়েন্টি এইট গ্রুপের ঔষধ আমরা সাপ্লাই দিই আরকি।

প্রশ্নকর্তা:কিন্তু আসলে কি ওরা, এটা তো কাগজে কলমে আছে আরকি। কিন্তু আসলে কি রোগীরা পাচ্ছে সুবিধা?

উত্তরদাতা:হ্যাঁ। আমাদের একরডিং টু আমাদের স্টক অনুযায়ী, আমাদের সাপ্লাই অনুযায়ী আমরা দেওয়ার চেষ্টা করি। প্রোভাইড করার চেষ্টা করি। আমরা যতক্ষণ ঔষধ থাকে, ততক্ষণ আমরা দিই।

প্রশ্নকর্তা:এখন যতক্ষণ ঔষধ থাকে, এটার একটা ইয়া, যদি না থাকে তাহলে

উত্তরদাতা:না থাকলে সেক্ষেত্রে আমরা দিতে পারি না। যেমন, আমার যেই ঔষধ সাপ্লাই হয় আমাদের ডিমান্ড এন্ড সাপ্লাই, এটার উপর ডিপেন্ড করে। দেখা যায় যে কোন ঔষধ একমাস যায় না। পনের দিনের মধ্যেই শেষ হয়ে যায়। সেক্ষেত্রে আমরা তখন বাইরে থেকে কিনে নিতে বলি।

প্রশ্নকর্তা:হ্যাঁ। তো চাহিদা কতটুকু তাহলে?

উত্তরদাতা:চাহিদা থেকে আমাদের সাপ্লাই অনেক কম।

প্রশ্নকর্তা:আচ্ছা।

উত্তরদাতা:গভমেন্ট আমাদের যে সাপ্লাই দিচ্ছে আর চাহিদার তুলনায় সেটা কম।

প্রশ্নকর্তা:তাহলে এটাও কি প্রভাব বিস্তার করে এন্টিবায়োটিকের রেজিস্ট্যান্ট হওয়ার ক্ষেত্রে?

উত্তরদাতা:প্রভাব বিস্তার বলতে এখন সে আমার কাছ থেকে নিক বা বাইরে থেকে নিক, যদি তার এন্টিবায়োটিক দরকার হয়, সেক্ষেত্রে আমি যদি আমার এখান থেকে দিতে না পারি, সেক্ষেত্রে তাদেরকে বাইরে থেকে কিনে নিতে হয়।

প্রশ্নকর্তা:হ্যাঁ।

উত্তরদাতা:রেজিস্ট্যান্টের ক্ষেত্রে এটার আমি ভূমিকা খুব একটা মনে করি না। কারন আমার কাছ থেকেই নিক আর ঔষধের দোকানদার থেকেই নিক, সে নিজেই কিনে থাকে না কেন, দরকার হলে তো তাকে খেতে হবে। এবং সে ডোজটা মেইনটেন করছে কিনা, পুরা কোর্স কমপ্লিট করছে কিনা, সেটার উপর ডিপেন্ড করে।

প্রশ্নকর্তা:সেটার উপর ডিপেন্ড করে।

উত্তরদাতা:এখন সেটা ফ্রি পাক অথবা সে টাকা দিয়েই হোক। কিছুটা ভূমিকা আছে। যখন সে ফ্রি পাবে, তখন সে ডেফিনিটলি সে সাতদিনের ঔষধ যদি আমি তাকে দিয়ে দিতে পারি তাহলে সে তো খাবে। কিনে খেতে হলে অনেক সময় অর্থের অভাবে কিনে খেতে পারেনা। সো কাজেই ডেফিনিটলি একটা ভূমিকা তো আছেই।

প্রশ্নকর্তা:একটা ভূমিকা তো আছে। আচ্ছা। তাহলে এইযে ইয়া, মানে আপনাদের এখানে যে ক্লিনিক আছে, মানে হাসপাতাল তো আছে। এই হাসপাতালে যে ইয়েগুলো আছে, এক্সপায়ার ডেট, বা ডেমেজ ঔষধ বা ডিজপোজার সিস্টেমটা, এটা কিভাবে করেন? মেইনটেনেন্সটা?

উত্তরদাতা:সাধারণত আমাদের ঔষধ এক্সপায়ার হয়না। ডেমেজ হয়না। কারন আমাদের, ইউ নো, সাপ্লাই থেকে ডিমান্ড বেশী। সো আমাদের ঔষধ বেশী হয়না। সব ঔষধই শেষ হয়ে যায়।

প্রশ্নকর্তা:শেষ হয়ে যায়। তাহলে আদারস এখানে তো যেমন ইয়াও তো হয়। সিরিঞ্জ ইউজ করা হয়, স্যালাইন ইউজ করা হয়। বা এইয়ে ইয়াগুলো আরকি, বজ্যগুলো, এগুলো কিভাবে ডিজপোজ করেন?

উত্তরদাতা:না। এগুলো ডিজপোজাল হলো ডিজপোজালের সিস্টেম আছে। আমরা সাধারণত পুড়িয়ে ফেলি। পুড়িয়ে ফেলি। আর বড় বড় হসপিটালগুলোতে তো ইনসিনারেটর আছে। আমাদের এখানে ছোট হসপিটাল। আমাদের এখানে ইনসিনারেটর নাই। ইনসিনারেটরের মাধ্যমে এগুলো ডিজপোজ করা হয়।

প্রশ্নকর্তা:করা হয়। কিন্তু এখানে

উত্তরদাতা:হসপিটাল ম্যানেজমেন্ট সিস্টেম। এখন আমরা তো মেইনলি ফ্যামিলি প্ল্যানিং নিয়ে কাজ করি। তো আমাদের এগুলোর পরিমান কম হয়। ওয়েস্ট প্রোডাক্ট কম হয়। আমাদের এখানে কিছু সিরিঞ্জ ইউজ হয়। সেগুলো আমরা পুড়িয়ে ফেলি।

প্রশ্নকর্তা:অন্য কোনভাবে ইয়া, সিস্টেমটা হচ্ছে শুধু পুড়িয়ে ফেলা?

উত্তরদাতা:হ্যা। আমরা যেখানে সেখানে ফেলি।

প্রশ্নকর্তা:এটা কতদিন পরপর পুড়িয়ে ফেলেন কিভাবে ইয়ে করেন?

উত্তরদাতা:এটা আমাদের জমা হয়। আমাদের ওয়েস্ট ডিজপোজালের জন্য যে, কি বলে এটাকে, যে বাক্সেটগুলো থাকে। বাক্সেট ভর্তি হয়ে গেলে আমরা

প্রশ্নকর্তা:নির্দিষ্ট ব্যক্তি আছে এটার রেসপন্সিবল?

উত্তরদাতা:হ্যা। আমাদের আয়া আছে। তারা এই কাজগুলো করে।

প্রশ্নকর্তা:ঠিক আছে। তাহলে। আমরা মোটামুটি এটুকুই ছিল। আমাদের জানার আপনার কাছ থেকে। ঠিক আছে। অনেক ধন্যবাদ। আপনার অনেক সময় নিলাম।

উত্তরদাতা:থ্যাঙ্ক ইউ। আপনাকেও ধন্যবাদ।

-----0000000000000000-----