2019-06-10

**陳如月**

**GSK調整基於倫理的業務代表的薪酬規則，以招聘和留住人才**

GSK有業界最嚴格的業務代表的薪酬規則，這得益於過去幾年為提高倫理和透明度所做的改革。但它正在鬆動。

從5月23日(週四)開始，該公司將很快允許專科領域銷售人員有更多的實得薪資。GSK表示，做出這一改變是為了保持競爭力，尤其是在腫瘤和愛滋病方面，以及招聘和留住人才。

GSK在2012年制定了更嚴格的業務代表規則，作為廣義透明度倡議的一部分。週四的舉措將允許專科領域銷售代表薪資的25%的變動率是根據處方銷售增加情況；此前，GSK是以團隊銷售、科學知識和醫療服務提供者的滿意度為基礎。其餘75％的專科領域業務代表的薪水將保持不變。

專科領域銷售人員包括來自腫瘤、GSK的HIV部門ViiV Healthcare、紅斑性狼瘡治療藥Benlysta和嚴重氣喘治療藥Nucala的業務代表。

GSK的一般醫療和疫苗的銷售代表薪資的25%的變動率將維持與銷售團隊目標掛鉤，但該公司現在將以較小的業務代表群組的業績為基礎。

GSK在一份聲明中說，這些變化將於7月生效，最初在美國、英國和加拿大這三個國家，但可能在2020年1月後在全球生效。全球約五分之一的銷售人員最終可能轉向基於個人銷售的指標。

不過，GSK並沒有拋棄其銷售代表安全導向。新政策包括「對任何違反GSK價值觀或違反政策的員工採取零容忍的做法，重點放在適應症外的促銷和/或不當的價值移轉。」GSK表示，新的變動薪水也只適用於符合「特定的培訓和行為相關的道德行為門檻。」

這一變化的推動因素是，GSK需要與其他以銷售為基礎給予報酬的製藥企業競爭，這確保「GSK與其他製藥公司的獎金計畫更密切地保持一致」，同時説明其總體上在「一般醫療藥品和疫苗方面維持保守。」

自建立銷售人員獎金規則以來，GSK的投資組合發生了重大變化。特別是，其腫瘤重點，在收購Tesaro、和Merck KGaA結盟以及整體研發線重新聚焦的基礎上成長起來。目前，該公司號稱研發線有17種腫瘤藥物正在醞釀中，而一年前只有8種。

(取材自FiercePharma)

–End–