

上游廠商銷貨和下游客戶重編之關聯性：供應鏈夥伴之實證研究

曹嘉玲* 林柔均**

摘要：在此供應鏈網絡日趨重要之時代，由於客戶和供應商間之關係同為供應鏈管理之一環，有許多因素會影響供應鏈夥伴關係。過去已有研究探討銀行對貸款客戶宣布財務報表重編後之反應（Files and Gurun, 2018），雖然銀行和供應商皆視為其客戶的債權人，過去文獻並無探討主要客戶之財務報表重編對供應商銷售的影響，亦無研究探討重編型態（大重編和小重編）在供應鏈夥伴關係間所扮演的角色。據此，本文發現，當主要客戶進行大重編（更正重大的前期會計誤述）相較於進行小重編（非重大的前期會計錯誤，累積至當期成為重大誤述所做之修正），供應商會明顯減少對於該客戶之銷售占比。本文之研究成果，希望能提供權責機構、投資人、債權人、和供應鏈夥伴，對於財務報表重編的影響，能有不同層面之瞭解。

關鍵詞：供應鏈、主要客戶、大重編、小重編

* 國立中正大學會計與資訊科技學系（通訊作者，E-mail: actact@ccu.edu.tw）

** 安侯建業聯合會計師事務所審計員

作者感謝領域主編和兩位匿名審查教授之細心指正與寶貴意見，本研究得以順利完成。

111 年 09 月收稿

113 年 08 月接受

DOI: 10.6675/JCA.202511_26(2).0005

Upstream Supplier Sales and Downstream Customer Restatement: Evidence from Supply Chain Partners

Chia-Ling Chao* Rou-Jun Lin**

Abstract: Given the growing importance of supply chain in today's economy, research in supply chain management increasingly adopts a network perspective that emphasizes the interdependence between upstream suppliers and downstream customer. Prior studies, such as. Files and Gurun (2018), find that banks increase loan spreads after borrowers announce financial restatements. Although banks and suppliers are both perceived as creditors, extant research does not examine whether a restatement by a major customer affects a supplier's sales decision and whether the restatement types (e.g., "Big R" and "Little r") can influences supply chain partnership. The results document that after a major customer discloses a misstatement correction through "Big R" (i.e., a material error that weakens reliance on previously issued financial statements and must be corrected and disclosed retrospectively through restatements) rather than "Little r (i.e., corrections of errors that were not material to prior period financial statements, but accumulate to a material amount in the current period), the supplier will reduce the percentage of total sales attributed to the customer substantially. The findings are useful for accounting regulators, investors, creditors, and supply chain partners by providing them with insights on the effects of accounting restatement from a different perspective.

Keywords: supply chain, major customer, big R, little r

* Department of Accounting and Information Technology, National Chung Cheng University (corresponding author, E-mail: actact@ccu.edu.tw)

** Auditor, KPMG Taiwan

The authors gratefully acknowledge the editor and the two anonymous reviewers for their constructive comments and valuable suggestions, which greatly contributed to the successful completion of this study.

Submitted September 2022

Accepted August 2024

DOI: 10.6675/JCA.202511_26(2).0005

壹、緒論

過去有許多文獻探討財務報表重編所造成之影響，如投資人之市場反應（Palmrose, Richardson, and Scholz, 2004）、預期未來盈餘之減少及權益資金成本之增加（Hribar and Jenkins, 2004）、對審計委員會或董事會之影響（Srinivasan, 2005）、對審計品質之影響（Jiang, Habib, and Zhou, 2015）、對審計公費之影響（Blankley, Hurtt, and MacGregor, 2012）、及對財務報導品質之影響（Cao, Myers, and Omer, 2012; Wiedman and Hendricks, 2013）、對債權人（如銀行）之影響（Files and Gurun, 2018）等等。雖然供應商也同為債權人之一，然而過去文獻並無研究探討主要客戶之財務報表重編對供應商之銷售策略是否造成影響。供應鏈網絡是由核心企業有關之成員公司所構成，主要是通過上游供應商及下游客戶連結參與不同流程。由於客戶和供應商間之關係同為供應鏈管理之一環，有許多因素會影響客戶和供應商之間之關係，例如承諾（Doney and Cannon, 1997）、品質（Parsons, 2002）、資訊交換（Wu, Wu, and Si, 2016）等，然而並無研究探討財務報表重編在供應鏈夥伴關係間所扮演的角色。在供應鏈議題日趨重要之時代，本文探討當供應商得知其主要客戶進行財務報表重編後，是否會影響其對此客戶之銷售占比（對該客戶的銷售額占供應商銷售總額的百分比）。

財務報表重編為重大的會計事件，引起使用者對財務報表及審計品質大量之關注（Government Accountability Office, 2002）。當公司發現先前財務報表存在錯誤，透過修正前期錯誤，就會發生財務報表重編。關於重編型態，分為 Big R（本文稱之為大重編）和 Little r（本文稱之為小重編）（Tan and Young, 2015; Hogan and Jonas, 2016）。大重編是指重大的前期會計錯誤，導致該期財務報表不具可靠性，公司因而採取追蹤修正重編該期之財務報表；小重編則為非重大的前期會計錯誤，累積至當期成為重大誤述，公司必須將前期累積的會計誤述修正，並以附註的方式揭露於當期的財務公告書。兩者不同之處在於大重編需要發布 Form 8-K's Item 4.02 "Non-Reliance on Previously Issued Financial Statement" 去警示財務報表之使用者，以及會計師需要修正其先前之查核意見；然而，小重編是不需要發布 Form 8-K's Item 4.02，亦不需修正會計師之查核意見。

在分類財務報表重編型態前，首先需要判斷會計誤述之重大性。美國財務會計準則委員會（Financial Accounting Standards Board, FASB）和美國證券交易委員會（Securities and Exchange Commission, SEC）提供財務報表重編之重大性相關指引，該指引表示查核人員與管理階層在判斷重大性時必須考慮定量及定性因素。SEC 在 1999 年也有發布專職會計公告（Staff Accounting Bulletin, SAB）第 99 號，表示公司高階管理階層或查核人員在編製財務報表或執行財務報表查核工作時，僅依賴特定定量指標去評估財務報表之重大性，恐為不妥善之行為。公司亦需要考量的定性因

素，包括是否隱瞞非法交易、是否將損失轉為收益等，這些因涉及主觀判斷而影響重大性之認定。

重大性之評估並非有固定模式去判斷，通常是由公司的高階經理人(如財務長)、審計委員會和會計師去做整體的評估和裁量，因此並無通用之重大性標準。SEC 在 2006 年提出了 SAB 第 108 號，量化會計錯誤對財務報表之影響(定量分析)，並提供有關會計錯誤更正之指引，包括更正前期財務報表中存在之重大和非重大錯誤(SEC, 2006)。由於 FASB 對重大性之評估提供有限之指引，財務報表因而可能受到潛在之盈餘管理動機所影響。Keune and Johnstone (2012)指出，管理階層可能使用重大性判斷來達到預期之財務數字。因此，重大性之評估給予會計師裁量權，而且可能因公司不同而有所差異。

公司重編財務報表，表示公司先前提供之財務報表資訊存有錯誤，這使得財務報表使用者對公司的財務資訊之可靠性存有疑慮，亦影響對公司未來的獲利能力和績效表現之預期。2019 年美國商業圓桌會議(Business Roundtable)採用公司宗旨之新聲明，聯合 200 位執行長簽署並宣示，公司不應再單單將股東價值最大化當成公司目標，而應該對所有受公司決策影響之利害關係人(包括投資人、債權人、所在地社區、員工和顧客)共同承諾，要成功的為這些利害關係人、公司之未來、社會及國家創造長期價值。

財務報表重編會導致債權人重新評估公司履行合約之能力及動機，進而影響未來之交易行為。Files and Gurun (2018)探討銀行對於主要客戶宣布會計重編之反應，該研究將占借款人總銷售額 10% 以上之公司視為主要客戶¹，探討主要客戶之財務報表重編是否會影響借款人之貸款合約利率。研究結果發現，當主要客戶宣布重編後，平均會讓借款人之貸款利率增加 11 個基點，甚至在同一產業中也具有傳播效應。此外，財務報表重編有可能會影響到公司之融資能力及成本，以及公司內部職位之變動(例如執行長離職)，以上變動也會給公司帶來不確定性。

公司主要的債權人除了銀行，還包括供應商。供應商為了確保其客戶能及時履行支付義務，因此會密切注意客戶之財務狀況。供應商與客戶之間存在著重要之供應鏈夥伴關係，許多供應商之大部分銷貨收入和現金流量來自少數主要客戶。因此，主要客戶之財務表現可能會對供應商之營運收入、未來現金流量、企業價值和信用風險產生影響。Kim and Wemmerlöv (2015)之研究結果顯示，供應商的營運能力藉由提高其產品/服務的價值來增加客戶的依賴性。然而，由此產生的供應商權力的增加並沒有被用來從客戶那裡獲取利益。相反的，客戶作為主要買家的現有權力，透過供應鏈夥伴關係，扮演影響供應商財務表現之重要角色。Hertzel, Li, Officer, and

¹ 美國財務會計準則委員會要求上市公司揭露有關其主要客戶之資訊，以提高財務報表之決策有用性(FASB, 1997)。根據美國財務會計準則彙編(Accounting Standards Codification, ASC) 280-10-50-42，如果客戶占供應商公司銷售總額大於 10%(視為主要客戶)，則供應商需在年報上揭露該主要客戶的名稱和銷售金額。

Rodgers (2008)發現主要客戶之財務績效是決定供應商在資本市場上績效之重要因素，且發現供應商在客戶申請破產期間，往往會出現負面之股票報酬率。Pandit, Wasley, and Zach (2011)的研究結果顯示，供應商之股票報酬率與客戶季度盈餘公告前後之間呈正相關。其他相關文獻（Morgan and Hunt, 1994; Hsu, Kannan, Tan, and Leong, 2008; Autry and Golicic, 2010）亦指出，供應鏈夥伴間之關係越強，對於公司的財務表現和競爭優勢越有幫助，特別是供應商可從中明顯獲益。

Schwieterman, Goldsby, and Croxton (2018)指出供應商和客戶間的關係是風險透過供應鏈傳遞的重要因素，供應鏈關係可做為探討財務風險的重要基礎。此外，Cen, Dasgupta, Elkamhi, and Pungaliya (2016)的研究發現，當一個公司連續三年成為主要客戶時，其供應商被銀行視為具有較低的財務風險。因此，本研究認為主要客戶因為會計重編而傳遞出的風險，可透過供應鏈關係，影響供應商之風險管理與財務決策。即供應商為了降低主要客戶傳遞出來之財務風險，而改變對該客戶之銷售規劃。

雖然銀行和供應商皆視為其客戶的債權人，然而過去文獻並無研究探討主要客戶之財務報表重編對供應商之財務決策是否造成影響，亦無研究探討大重編和小重編在供應鏈夥伴（上下游公司）關係間所扮演的角色。據此，本文以2010年至2020年為研究期間，以美國上市公司為研究樣本，探討當供應商之主要客戶進行財務報表重編（區分為大重編和小重編）後，是否會影響其對此客戶之銷售占比。實證結果顯示，當主要客戶進行大重編相較於進行小重編，供應商對於前者的銷售占比會明顯降低。

本文對於會計和供應鏈管理相關領域之增額貢獻如下：一、過去文獻探討財務報表重編的影響著重在財務報導品質、審計委員會、董事會、投資人、和銀行，然而銀行僅為公司之債權人之一，最常見之債權人還包含供應商。本文為首篇研究探討主要客戶之財務報表重編對供應商銷售規劃之影響。二、本文的研究議題著重於探討主要客戶重大或非重大之會計誤述經過更正後，此訊息是否對於供應商之銷售策略產生不同之影響。此外，由於我國的財務會計準則並未依照重大性區分會計重編型態（大重編和小重編），本文之研究成果，希望能對財務報表重編和供應鏈管理之相關文獻做出增額貢獻，並提供權責機構、投資人、債權人、和供應鏈夥伴，對於財務報表重編的影響，能有更深入之瞭解。

本文後續之結構說明如下：第貳節為文獻探討與假說的發展及建立；第參節為研究設計，包括樣本選取、實證模型及變數說明；第肆節為實證結果與分析；第伍節為結論。

貳、文獻探討與研究假說

一、財務報表重編

影響美國公司進行財務報表重編之關鍵人物，包括 SEC、重編公司之管理階層及查核人員。經 SEC 查核所導致之重編規模，通常會比重編公司之管理階層與查核人員進行的重編規模相對較大 (Flanagan, Muse, and O'Shaughnessy, 2008)。最初經 SEC 查核而重編之案例是 1999 年 Rite Aid 公司，SEC 之調查發現該公司高估了 16 億美元的利潤。導致該公司同時受到民事和行政之處罰，而在刑事法庭訴訟中，該公司之高階管理階層被認定有詐欺罪並被判重刑 (Maremont, 2004)。

SEC 長期以來的使命，為保護投資人、維持公正、有秩序及有效率的市場、和促進資金的正常流動 (SEC, 2018)。為了達到這些目的，SEC 主要通過三種途徑監管證券市場的活動，分別是證券發行與銷售、向投資人揭露資訊、及對違反聯邦證券法行為之執法。由於無法對所有可能違法之線索進行調查，SEC 在決定要調查哪些案件時，會考慮潛在違規行為之嚴重性及案件傳遞給其他報表使用者的訊息 (Government Accountability Office, 2002)。關於財務報導之公開資訊，SEC 的目的是要確保全面且公平地揭露所有重要事實 (Skousen, 1991)。

SEC 調查的特點之一是保密處理過程，因為 SEC 需要明確保護被調查者的資訊，所以只有 SEC 員工、被調查公司之高階管理階層和外部法律顧問知悉 (SEC, 2017, 2019)。由於 SEC 並不強制接受調查的公司揭露相關訊息，但調查過程中會賦予公司內部人士重要之資訊，高階經理人（如執行長和財務長）和法律顧問會比股東更早瞭解調查的內容，股東則可能不清楚詳細的資訊。Blackburne, Kepler, Quinn, and Taylor (2021)探討 2000 年至 2017 年所有 SEC 調查之公司資料，發現 SEC 傾向於調查規模較大之公司，可能是因為這類公司較會受到媒體和告發者監視，其違法行為導致有眾多的受害者，或者是資源充足較能夠防禦調查之公司。剛開始接受 SEC 調查時，已經知道消息的高階經理人不會進行拋售，等到調查時間拉長時，拋售活動明顯增加，進而導致財務報表重編。其中以未公開調查，但最後導致重編的公司，減少之一年異常報酬中位數 (-12%) 最高。

財務報表重編是用於更正先前財務報表中不正確的財務資訊。財務報表的誤述讓投資人、債權人、員工及其他市場參與者造成數十億美元的損失，並嚴重削弱投資人對財務報表之信心 (Palmrose et al., 2004; Gleason, Jenkins, and Johnson, 2008)。早期之研究發現，與同產業相比，進行重編之公司往往規模較小、獲利較少且成長較慢，並且不太可能擁有審計委員會。這些重編公司也有不穩定之審計報告品質、更多之債務以及分散之所有權 (DeFond and Jiambalvo, 1991)。然而，Government Accountability Office (2002)對重編公司的分析，發現重編之數量自 1997 年以來顯著增加，且規模較大之公司重編的百分比迅速增長。

無論公司規模大小，重編之原因不盡相同，因此 Government Accountability Office (2002)蒐集了大量重編資料，發現前三大重編原因分別是收入認列、成本或費用、以及資產的分類，這三者占了重編原因的 76%。財務報表重編並不等同於舞弊，Plumlee and Yohn (2010a)分析 2003 年至 2006 年間發生重編之樣本公司，發現導因於公司內

部控制錯誤的重編占了 57%，故意詐欺和複雜交易問題各占了 3%，剩下之 37%則歸因於錯誤使用會計準則。

是否符合重大性是公司決定將會計誤述之前期財務報表進行大重編或是小重編之主要因素，但是 FASB 相關章程對如何評估財務報表誤述之重大性只提供有限之指引。財務會計概念公報（Statement of Financial Accounting Concepts, SFAC）No.8 指出，對於重大性之評估，除了量化指標，還必須附加評估項目之性質以及其他事實或情況。FASB 認為，由於遇到各種獨特之情況，需要瞭解整體情況之人才能正確做出重大性之判斷，例如公司之管理階層、審計委員會與會計師，所以無法制定通用之重大性標準。此外，在評估重大性時，必須同時考慮定性及定量因素（Ernst and Young, 2021）。

決定是否重編首先須考慮會計錯誤之重大性，雖然 FASB 在評估重大性方面提供之指引有限，但 SEC 已經發布了相當廣泛之參考資訊，並且強調在評估重大性時需要考慮定量因素，將會計錯誤與收入、毛利、稅前淨利、總資產、股東權益或財務報表中單個項目進行比較，例如淨利之 5%（Nelson, Smith, and Palmrose, 2005）；並須考慮定性因素，例如是否涉及隱瞞非法交易（Ernst and Young, 2021）。而 SEC 要求公司需要更即時揭露會計錯誤之嚴重程度和性質，並提供重大性之額外指引，允許對權益進行累積追溯調整（catch-up adjustment），以減少會計錯誤導致之重編（SEC, 2009）。Acito, Burks, and Johnson (2009)發現會計錯誤之樣本公司，會參考其他公司過去的決定，做為重大性之判斷。譬如公司使用累積追溯調整來更正前期重大的會計誤述者，或者公司選擇重編來更正前期非重大的會計誤述者，該樣本公司以重編財務報表方式更正前期會計錯誤的可能性較低。該文之研究結果並發現，重大性相關指引中之定性及定量因素，影響更正前期錯誤之決定。

關於揭露重編之方法，通常採取三種方式，按照透明度之高低可分為：一、發布 8-K 報告，宣布前期已發布之財務報表已失去可靠性；二、發布 10-K/A 報告或 10-Q/A 報告，以說明當期發布之財務報表的會計數字已有所修正；三、在揭露會計錯誤時，在當期的季報（10-Q）或是年報（10-K），發布重編前期之財務報表（Plumlee and Yohn, 2010b）。

財務報表重編分為兩種型態，大重編是指公司發現前期財務報表中之重大錯誤，而需要對前期財務報表予以更正並重新編製，並修正會計師查核意見。SEC 要求公司在發現錯誤後四個工作天內發布 Form 8-K's Item 4.02 “Non-Reliance on Previously Issued Financial Statement”，揭露關於「上市公司已公布之財務報表、相關審計報告或期中報告等存有錯誤，而不再適用」之內部公司結論，讓財務報表使用者不再依賴錯誤之前期報表（SEC, 2004）。小重編則是前期財務報表發生不重大的會計錯誤，但隨著時間經過累積成重大之錯誤，需在當期修正前期之會計錯誤，並且在當期財務報表的附註中揭露修正的會計數字。然而，小重編不需要重新發布前期之財務報表，亦不需要提交 Form 8-K's Item 4.02 和撤回會計師查核意見。近年來美國公司傾

向以小重編修正前期之會計錯誤，小重編在 2020 年占全部重編公司的 75%（Audit Analytics, 2021）²。

二、供應商銷貨收入

公司之主要目標是以最低之成本，獲取最大之利潤。銷售總額是公司財務報表中最大且最具價值攸關性的科目之一，因此被認為是影響股東價值之關鍵因素（FASB, 2000; Ghosh, Gu, and Jain, 2005）。國際會計準則第 18 號，制定因商品之銷售、勞務之提供、以及他人使用公司資產所產生之利息、股利等相關收入之會計處理。收入係指因公司之正常活動所產生，而導致權益增加之當期經濟效益流入總額，但不包含市場參與者之投入所產生之權益增加。

銷貨收入是每個產業及公司之重要議題，許多公司努力創造銷貨收入，從而提高公司經營績效。Khalid and Khan (2017)探討營業費用及財務費用對銷貨收入之影響，研究結果發現營業費用對銷貨收入之影響較為顯著，營業費用單位變動數會讓公司之銷貨收入顯著增加。此外，財務費用與銷貨收入間之關係，相對於營業費用與銷貨收入的關係，前者關係較不顯著。Khan and Ali (2020)的研究結果發現，在經濟衰退、預算減少或市場萎縮時，行銷預算會大幅下降，廣告費用和銷貨收入間呈現顯著負向關係，銷售動機和銷貨收入間則呈現顯著正向關係。Nagar and Rajan (2001)探討全球 500 大中之一個集團底下 11 家工廠之產品品質衡量指標對未來銷售之影響。研究結果發現，財務品質指標（例如外部失敗成本）和非財務品質指標（例如缺陷率或是否能準時交貨）都視為未來銷售之領先指標。雖然非財務品質指標之變化會影響下一季度之銷售，但財務品質指標之變化和未來兩個季度和三個季度之銷售呈負向關係。

財務會計準則公報（Statements of Financial Accounting Standards, SFAS）第 14 號，要求公司揭露所有占合併年度銷售額、資產或利潤 10%之營業部門財務資訊（FASB, 1976），後來發布之財務會計準則公報第 131 號，則要求公司必須揭露占公司總銷售額 10%以上之主要客戶（FASB, 1997），另外 SEC 根據 S-K 條例第 101 項也有類似之揭露規範。

如果供應商之收入大部份來自主要客戶，對供應商來說具有一定的風險，原因如下：一、如果主要客戶陷入財務困境或宣布破產、另外尋找供應商、或決定內部自行開發等情形，供應商將面臨失去大量未來銷貨收入的風險。二、如果主要客戶

² 公司對於小重編事件在財務公告書之附註揭露方式不盡相同，以 Nvidia Corporation 處理小重編事件為例，該公司在會計年度於 2002 年 1 月 27 日結束之年報（10-K），揭露當期和前期（小重編）的財務報表，並在附註中呈現小重編前後之財務報表。同樣的，Ducommun Inc. 在會計年度於 2016 年 12 月 31 日結束之年報，揭露當期和前期（小重編）的財務報表，然而僅在附註中說明重編的原因。另以 Papa John's International, Inc 為例，對於小重編事件，該公司僅在會計年度於 2018 年 12 月 30 日結束之修正後年報（10-K/A）的附註中，說明該小重編對於公司的收入、稅前淨利、和保留盈餘之數字影響。

破產，供應商將面臨因無法收回剩餘貨款，而產生未來現金流量減少之風險。這些高程度依賴主要客戶之供應商，其多元化程度較低。因此，如果供應商與主要客戶之關係中斷，對供應商及其投資人來說是一個風險來源。Hertzel et al. (2008)之研究結果顯示當主要客戶宣布破產時，供應商會面臨負向的異常報酬（資本績效）。Kolay, Lemmon, and Tashjian (2013)發現供應商提供給主要客戶之貿易信貸愈多，在主要客戶宣布破產保護時，會產生更多之負向異常報酬。Intintoli, Serfling, and Shaikh (2017)探討客戶更換執行長是否會影響其與供應商之關係。如果新任執行長決定關閉部門或縮小公司營運範圍，高度依賴客戶之供應商可能會遭受銷售量之遽減；如果新任執行長決定更換供應商，供應商將會失去大量之銷貨收入。該研究之實證結果顯示，客戶更換執行長會破壞其與供應商之關係，且高度依賴該客戶之供應商的銷售量會顯著減少。

三、主要客戶重編與供應商銷售占比

財務報表重編增加公司之資訊風險，並向市場傳遞了許多負面訊息（Efendi, Srivastava, and Swanson, 2007; Kravet and Shevlin, 2010）。過去文獻發現投資人對財務報表重編之負向反應，降低重編公司的股東價值。Gleason et al. (2008)的研究發現，財務報表重編帶來之市場反應並不只侷限在重編公司，同產業之其他公司的股價下跌程度高達 1.5%，此發現表示投資人需要重新評估同產業其他公司之財務報表可信度，以及對該產業未來之預期。Hribar and Jenkins (2004)發現公司重編財務報表會引起預期未來盈餘減少以及權益資金成本增加，Graham, Li, and Qiu (2008)亦發現公司重編財務報表會提高債券和銀行貸款之利率。根據財務報表重編之幅度大小，當重編訊息首次公開時，異常股價報酬率平均會下降 1% 至 11% 之間（Chen, Cheng, and Lo, 2013）。

除了重編公司市場價值之損失，Chen et al. (2013)表示在宣布重編後接下來之三年，重編公司減少從公債或公募股權融資之機會。Graham et al. (2008)表示在公告重編後的 12 個月內申請銀行貸款相較於重編前申請之貸款，會具有更高之利差、更短之還款期限、和更多之契約限制。Files and Gurun (2018)探討公司宣布財務報表重編之後，是否會影響銀行對於借款人之貸款合約利率，該研究將借款人之客戶占其總銷售額 10% 以上者做視為主要客戶。該研究發現，當主要客戶宣布重編之後，平均會讓借款人之貸款利率增加 11 個基點，甚至對同產業亦具有傳播效應。

雖然過去文獻已經探討銀行對於借款人之主要客戶重編財務報表之反應，然而公司之債權人除了銀行，其他常見之債權人還包含供應商。由於供應鏈網絡之經濟聯繫，供應商會根據客戶之未來規劃產品市場策略（Subramani, 2004）。Lee, Padmanabhan, and Whang (1997)指出客戶之訂單資訊（進貨需求）如果失真，會誤導供應鏈上游廠商之庫存數量與生產決策。除了供應商與客戶之交易契約所列出之書面承諾，例如供應商對產品質量之保證，以及未來維修與維護等，供應商並且

需要評估客戶之財務表現。因此，供應商在客戶發生財務報表重編之後，可能會重新評估客戶履行契約和還款能力，以及訂單資訊是否與實際不符，進而影響後續的交易行為。此外，Yin, Cheng, Yang, and Palmon (2021)之研究發現主要客戶以會計舞弊或使其淨利向上修正之會計重編來展現出良好的財務表現，將導致其供應商誤信未來的需求增加，進而增加資本支出以擴充產能。

Kim and Wemmerlöv (2015)之研究結果顯示，供應商的營運能力藉由提高其產品/服務的價值來增加客戶的依賴性。然而，由此產生的供應商權力的增加並沒有被用來從客戶那裡獲取利益。相反的，客戶作為主要買家的現有權力，透過供應鏈夥伴關係，扮演影響供應商財務表現之重要角色。Schwieterman et al. (2018)指出供應商和客戶間的關係是風險透過供應鏈傳遞的重要因素，供應鏈關係可做為探討財務風險的重要基礎。此外，Cen et al. (2016)的研究發現，當一個公司連續三年成為主要客戶時，其供應商被銀行視為具有較低的財務風險。因此，本研究認為主要客戶因為會計重編而傳遞出的風險，可透過供應鏈關係，影響供應商之風險管理與財務決策。即供應商為了降低主要客戶傳遞出來之財務風險，而改變對該客戶之銷售規劃。

Myers, Scholz, and Sharp (2013)檢驗重編揭露的選擇決定因素，發現相較於小重編，淨利向下之重編較有可能被報導為大重編。Thompson (2023)之研究結果亦顯示，絕大部分減少公司前期淨利之會計誤述，因符合重大性而導致大重編。此外，Tan and Young (2015)的研究結果顯示，大重編公司相較於導致小重編公司，具有較差的盈餘品質。因為大重編所反應之會計錯誤對財務報表整體而言影響甚鉅，公司主要的利害關係人（投資人和債權人）對於大重編之關注程度也明顯大於小重編。

根據上述文獻之討論，主要客戶（下游公司）的財務資訊會經由供應鏈關係而影響到供應商（上游公司）的財務決策。而大重編因符合重大性規定，相較於小重編，有較高的可能性會影響公司利害關係人的財務風險與決策。據此，本文預期主要客戶因前期重大誤述而宣告大重編，相較於未符合重大性之小重編，與供應商對該客戶重編宣告前後時期之銷售占比變動數，會具有較顯著之負向關係。因而發展出下列假說：

H1：當主要客戶進行大重編相較於進行小重編，供應商對於前者的銷售占比會明顯下降。

參、研究設計

一、研究期間與樣本選取

表 1 的 Panel A 為重編公司之樣本篩選過程。為避免本文所使用的財務報表重編樣本公司之重編宣告日前期的財務資料，受到 2008 年金融風暴之影響，本文之樣本期間設定為 2010 年至 2020 年。根據美國財務會計準則彙編 (Accounting Standards

Codification, ASC) 280-10-50-42 (FASB, 1997)之規定，供應商公司需在 10-K 年報上揭露當年度占其總銷售總額 10%以上之主要客戶的名稱和銷售金額，而這些資料可從 Compustat 資料庫之 Customer Segments 獲得。因此，本文先從該資料庫收集 2010 年到 2020 年期間，美國供應商公司之主要客戶（公司類型者）之名稱及銷貨金額等資料。對於 Customer Segments 沒有完整提供供應商於樣本期間之銷售金額資料或是對該客戶於樣本期間之銷售金額資料，本文進而從 Bloomberg Professional Service 資料庫收集供應商對於此類客戶公司之銷售金額和銷售占比等資料（詳附錄 1 之範例）。因為 Bloomberg Professional Service 資料庫提供完整的供應商公司對其所有客戶的銷貨收入和銷售占比，以及客戶公司對其所有供應商公司之進貨成本和占比³。本研究進而從上述兩資料庫所收集之供應商和其所有客戶之相關資料進行比對以確認其完整性和正確性，共獲得 4,928 筆可用之供應商和其主要客戶之樣本。本文再將主要客戶樣本與 Audit Analytics 資料庫之重編資料進行比對，檢測每個供應商之主要客戶是否為會計重編者，並檢視主要客戶在樣本期間是否有宣告重編日期，以是否有 8-K Item 4.02 的發布日期做為大重編與小重編之判斷，進而刪除主要客戶為非重編者。最後，本文刪除產業特性與一般公司不同之金融業者、會計年度有變動者、市價淨值比為負值者後，獲得 220 重編樣本。

表 1 之 Panel B 為樣本分布表，本研究將重編樣本進而區分為大重編者（19）和小重編者（201），此大重編樣本明顯少於小重編樣本之現象，與 Audit Analytics (2021) 指出近年來美國公司傾向以小重編修正前期會計錯誤之發現一致。此現象之原因，可能與 2010 年發布 Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (DFA 法案)之 restatement-triggered compensation clawback provisions（與重編有關之薪酬索回條款）有關。因為 FASB 對於「重大性」並沒有提出明確的指引，公司的高階經理人（執行長/財務長）可能會利用對於「重大性」之裁量權，避免因為重大會計誤述而採取大重編，導致三年內所獲得的獎酬被追回，因而會傾向採取小重編來修正前期的會計誤述（詳 Audit Analytics, 2021; Tan and Young, 2015）。

表 1 之 Panel C 顯示，主要客戶樣本的重編數在 2010 年為 23 筆，到 2020 年為 8 筆，在最後幾年呈現明顯下降的趨勢，與 Audit Analytics (2021)的報告一致。Panel D 報導重編的原因，分析結果顯示前三名依序為：重分類（28.64%）、收入認列（18.18%）、成本或費用（13.18%），合計此三種原因占總重編樣本之 60%。Panel D 另依照大重編和小重編分別列出重編的原因，結果顯示收入認列（36.84%）為大重編最主要的原因。

³ 過去已有許多文獻使用 Bloomberg Professional Service 資料庫收集美國或是其他國家公開發行公司的財務資料（如 Balli, Billah, Balli, and Bruin, 2022; Murphy and Headley, 2022），該資料庫並無提供下載大量數據，使用者須以手動方式以公司名稱或是 ticker symbol 搜尋特定的公司與其相關財務資料。

表 1 樣本選取過程

Panel A：樣本篩選過程		會計誤述樣本
Bloomberg/Compustat 2010 年至 2020 年可用之供應商 公司和其主要客戶公司樣本		4,928
扣除：		
Audit Analytics 未將供應商之主要客戶列為重編者		(3,376)
金融業者（SIC6000-6999）		(1,299)
會計年度有變動者		(17)
市價淨值比為負值者		(16)
總重編樣本數		220
Panel B：樣本分布		
	重編樣本	比例
大重編	19	8.63%
小重編	201	91.37%
合計	220	100.00%
Panel C：各樣本年度之重編		
	重編樣本數	
2010	23	
2011	24	
2012	23	
2013	26	
2014	25	
2015	22	
2016	20	
2017	20	
2018	17	
2019	12	
2020	8	
總重編樣本數	220	

表 1 樣本選取過程 (續)

Panel D：重編原因		重編樣本				大重編				小重編			
		重編樣本	比例	大重編	比例	大重編	比例	小重編	比例	小重編	比例	小重編	比例
重分類 (Reclassification)		63	28.64%	2	10.53%	2	10.53%	61	30.35%	61	30.35%	61	30.35%
收入認列 (Revenue recognition)		40	18.18%	7	36.84%	7	36.84%	33	16.42%	33	16.42%	33	16.42%
成本或費用 (Cost or expense)		29	13.18%	3	15.79%	3	15.79%	26	12.94%	26	12.94%	26	12.94%
關係人交易 (Related party transactions)		16	7.27%	0	0.00%	0	0.00%	16	7.96%	16	7.96%	16	7.96%
收購和合併 (Acquisitions and mergers)		15	6.82%	2	10.53%	2	10.53%	13	6.47%	13	6.47%	13	6.47%
評價 (Valuation)		11	5.00%	2	10.53%	2	10.53%	9	4.48%	9	4.48%	9	4.48%
證券相關 (Securities-related)		10	4.55%	0	0.00%	0	0.00%	10	4.98%	10	4.98%	10	4.98%
綜合損益 (Comprehensive income-related)		8	3.64%	0	0.00%	0	0.00%	8	3.98%	8	3.98%	8	3.98%
會計估計 (Estimation)		5	2.27%	0	0.00%	0	0.00%	5	2.49%	5	2.49%	5	2.49%
存貨 (Inventory)		3	1.36%	1	5.26%	1	5.26%	2	1.00%	2	1.00%	2	1.00%
其他 (Other)		20	9.09%	2	10.53%	2	10.53%	18	8.96%	18	8.96%	18	8.96%
合計		220	100.00%	19	100.00%	19	100.00%	201	100.00%	201	100.00%	201	100.00%

表 2 為大重編公司相較於小重編公司之的產業分布情況。本研究發現因為重大會計誤述而進行大重編之公司，主要集中在比率最高的製造業（47.37%）和比率次高的礦業（15.79%）和服務業（15.79%）；至於因為非重大的前期會計錯誤，累積至當期成為重大誤述而進行小重編之公司，亦集中在比率最高的製造業（57.21%）和比率次高的礦業（12.94%）。比較此兩種重編型態公司的產業分布，最主要的不同在於占大重編公司比率次高的服務業（15.79%），僅占小重編公司較低的比率（6.47%）。

表 2 樣本產業分布一覽表

SIC (two-digit)	產業	大重編	小重編
01-09	農林漁業	1 (5.26%)	1 (0.50%)
10-14	礦業	3 (15.79%)	26 (12.94%)
15-17	建造	0 (0.00%)	6 (2.99%)
20-39	製造業	9 (47.37%)	115 (57.21%)
40-49	交通、通訊、電力、燃氣和衛生服務	1 (5.26%)	20 (9.95%)
50-51	批發貿易	2 (10.53%)	17 (8.46%)
52-59	零售業	0 (0.00%)	2 (1.00%)
70-89	服務	3 (15.79%)	13 (6.47%)
90-99	公共行政	0 (0.00%)	1 (0.50%)
總重編樣本數		19 (100.00%)	201 (100.00%)

二、研究模型與變數定義

為了測試假說 H1，本研究採用 Ordinary Least Square (OLS) 之迴歸分析，估計下列模型：

$$\begin{aligned}
\Delta SALES_{it} = & \alpha_0 + \alpha_1 TYPE_{it} + \alpha_2 \Delta SIZE_{it} + \alpha_3 \Delta ROA_{it} + \alpha_4 \Delta LEV_{it} + \alpha_5 \Delta MB_{it} \\
& + \alpha_6 \Delta MATURITY_{it} + \alpha_7 \Delta VIABILITY_{it} + \alpha_8 \Delta INV_TURN_{it} \\
& + \alpha_9 \Delta ACC_REC_{it} + \alpha_{10} \Delta BLOCK_{it} + YEAR_FE \\
& + INDUSTRY_FE + \varepsilon_{it}
\end{aligned} \tag{1}$$

上面模型所採用的應變數、主要自變數與控制變數之操作性定義分別說明如下：

(一)應變數

本文應變數為供應商銷售占比的變動數 ($\Delta SALES$)，將主要客戶宣告前期財務報表誤述而進行重編之會計年度視為 t 年，檢測之會計年度為 $t-1$ 至 $t+1$ ，用來衡量供應商對於主要客戶在宣告重編前後之銷售占比變動數⁴。因為對主要客戶宣告財務報表重編之會計年度做銷貨預測有相當的難度，本研究將 t 年自檢測供應商銷售占比變動數期間刪除。

(二)主要自變數

本文模型實驗變數為 $TYPE$ ，若主要客戶之財務報表重編型態為大重編者為 1，小重編為 0。依照模型(1)的測試，如果 $TYPE$ 係數 (α_1) 顯著，代表主要客戶之重編型態對供應商銷售占比的變動數有顯著的影響。如果 $TYPE$ 係數 (α_1) 為正向顯著，代表主要客戶進行大重編後，供應商對該客戶之銷售占比，相較於主要客戶進行小重編後，供應商對該客戶之銷售占比，明顯增加。反之，如果 $TYPE$ 係數 (α_1) 為負向顯著，代表主要客戶進行大重編後，供應商對該客戶之銷售占比，相較於主要客戶進行小重編後，供應商對該客戶之銷售占比，明顯降低。本文認為主要客戶進行大重編相較於小重編，會讓供應商對該客戶之銷售占比減少，因此本文預期 $TYPE$ 係數 (α_1) 為負向。

(三)控制變數

本文參考過去文獻 (Brush, Bromiley, and Hendrickx, 2000; Smith and Wright, 2004; Albring, Huang, Pereira, and Xu, 2013; Yazdanfar and Öhman, 2015; Chino and Kim, 2022)，納入可能影響銷售占比之因素做為控制變數。其中包括公司規模 ($SIZE$) 為總資產取自然對數；獲利能力 (ROA) 為折舊前營業淨利除以總資產；負債比率 (LEV) 為總負債除以總資產；市價淨值比 (MB) 為股東權益市值除以股東權益帳面價值；公司成熟度 ($MATURITY$) 為保留盈餘除以總資產；公司穩固度 ($VIABILITY$) 為 Altman Z-Score 取自然對數，Altman Z-Score = $1.2(X1) + 1.4(X2) + 3.3(X3) + 0.6(X4) + 1(X5)$ ， $X1$ 為營運資金除以總資產， $X2$ 為保留盈餘除以總資產， $X3$ 為稅前息前淨利除以總資產， $X4$ 為公司市值除以總負債， $X5$ 為銷貨收入除以總資產；存貨周轉率 (INV_TURN)

⁴ 如果供應商對主要客戶在 $t+1$ 年之銷售占比，小 (大) 於其 $t-1$ 年之銷售占比，則視為銷售占比減少 (增加)。

為銷貨成本除以平均存貨；應收帳款占比 (ACC_REC) 為應收帳款除以總資產；外部大股東持股比率 ($BLOCK$) 為持有供應商流通在外普通股股數至少 5% 以上之外部投資人持股比率。由於應變數使用變動數 (Δ) 表達，因此在模型(1)裡，上述控制變數亦使用變動數 (Δ) 表達，檢測之會計年度為 $t-1$ 至 $t+1$ ，且均以期末餘額做為衡量的基礎。本文亦加入年度及產業虛擬變數，以控制對銷售占比變動數之影響。

肆、實證結果與分析

一、敘述性統計

表 3 之 Panel A 為本文全樣本各變數之敘述性統計。銷售占比變動數 ($\Delta SALES$) 之平均值為 -0.012，中位數為 -0.011。此結果顯示，在主要客戶重編前期財務報表後，供應商對於該客戶之銷售占比減少。此外，財務報表重編型態 ($TYPE$) 之平均值為 0.086，表示有 8.6% 的樣本公司採用大重編修正前期會計誤述，意即絕大部分的公司採取小重編來揭露前期的會計錯誤。

控制變數方面，公司規模變動數 ($\Delta SIZE$) 之平均值 (中位數) 為 0.106 (0.082)，獲利能力變動數 (ΔROA) 之平均值 (中位數) 為 0.009 (-0.004)，負債比率變動數 (ΔLEV) 之平均值 (中位數) 為 0.005 (0.000)，市價淨值比變動數 (ΔMB) 之平均值 (中位數) 為 -1.796 (0.002)，公司成熟度變動數 ($\Delta MATURITY$) 之平均值 (中位數) 為 0.011 (0.010)，公司穩固度變動數 ($\Delta VIABILITY$) 之平均值 (中位數) 為 -0.111 (0.103)，存貨周轉率變動數 (ΔINV_TURN) 之平均值 (中位數) 為 -2.068 (0.000)，應收帳款占比變動數 (ΔACC_REC) 之平均值 (中位數) 為 0.006 (0.005)，外部大股東持股比率變動數 ($\Delta BLOCK$) 之平均值 (中位數) 為 0.013 (0.000)。

Panel B 和 Panel C 依序為大重編樣本和小重編樣本之敘述性統計。平均值比較的結果顯示，大重編者的銷售占比變動數 ($\Delta SALES$) 從 $t-1$ 年至 $t+1$ 年減少的幅度較大，負債比率變動數 (ΔLEV) 從 $t-1$ 年至 $t+1$ 年增加的幅度較大，公司穩固度變動數 ($\Delta VIABILITY$) 從 $t-1$ 年至 $t+1$ 年減少的幅度較大，存貨周轉率變動數 (ΔINV_TURN) 從 $t-1$ 年至 $t+1$ 年減少的幅度較小。值得注意的是，有些變數從 $t-1$ 年至 $t+1$ 年有不同方向之變動，以大重編者相較小重編者來說，前者之獲利能力變動數 (ΔROA) 明顯的較低 (-0.015 versus 0.011)、市價淨值比變動數 (ΔMB) 明顯的較高 (0.594 versus -2.021)、公司成熟度變動數 ($\Delta MATURITY$) 明顯的較小 (-0.076 versus 0.019)、外部大股東持股比率變動數 ($\Delta BLOCK$) 明顯的較小 (-0.011 versus 0.015)。

Panel D 和 Panel E 依序為重編前 ($t-1$ 年) 樣本和重編後 ($t+1$ 年) 樣本之敘述性統計。銷售占比 ($SALES$) 之平均值從重編前的 0.182，減少至重編後的 0.170。獲利能力 (ROA) 之平均值從重編前的 0.077，增加至重編後的 0.086。市價淨值比 (MB) 之平均值從重編前的 5.202，減少至重編後的 3.406，此結果顯示公司市值的明顯減

少很有可能和主要客戶的重編有關，此發現亦呼應過去文獻（如 Hribar and Jenkins, 2004）比較重編前後之研究結果。存貨周轉率（*INV_TURN*）之平均值從重編前的 20.267，減少至重編後的 18.199，代表存貨平均銷售天數的增加。

表 3 敘述性統計

Panel A：全樣本（N=220）					
變數	平均值	中位數	標準差	下四分位數	上四分位數
<i>ΔSALES</i>	-0.012	-0.011	0.080	-0.030	0.030
<i>TYPE</i>	0.086	0.000	0.282	0.000	0.000
<i>ΔSIZE</i>	0.106	0.082	0.338	-0.075	0.243
<i>ΔROA</i>	0.009	-0.004	0.135	-0.037	0.034
<i>ΔLEV</i>	0.005	0.000	0.167	-0.051	0.065
<i>ΔMB</i>	-1.796	0.002	11.235	-0.607	0.600
<i>ΔMATURITY</i>	0.011	0.010	0.652	-0.096	0.143
<i>ΔVIABILITY</i>	-0.111	0.103	0.716	-0.273	0.158
<i>ΔINV_TURN</i>	-2.068	0.000	21.892	-0.453	0.462
<i>ΔACC_REC</i>	0.006	0.005	0.061	-0.019	0.033
<i>ΔBLOCK</i>	0.013	0.000	0.072	0.000	0.040
Panel B：大重編（N=19）					
變數	平均值	中位數	標準差	下四分位數	上四分位數
<i>ΔSALES</i>	-0.026	-0.019	0.048	-0.049	-0.001
<i>ΔSIZE</i>	0.091	0.091	0.422	-0.081	0.407
<i>ΔROA</i>	-0.015	-0.012	0.067	-0.017	0.000
<i>ΔLEV</i>	0.026	0.010	0.142	-0.054	0.169
<i>ΔMB</i>	0.594	0.084	1.879	-0.378	0.863
<i>ΔMATURITY</i>	-0.076	-0.160	0.367	-0.292	0.007
<i>ΔVIABILITY</i>	-0.837	-0.486	0.907	-1.635	-0.165
<i>ΔINV_TURN</i>	-1.417	-0.182	2.941	-1.560	0.000
<i>ΔACC_REC</i>	0.000	0.005	0.079	-0.054	0.037
<i>ΔBLOCK</i>	-0.011	0.000	0.084	0.000	0.008

表 3 敘述性統計 (續)

Panel C：小重編 (N=201)					
變數	平均值	中位數	標準差	下四分位數	上四分位數
$\Delta SALES$	-0.011	-0.009	0.082	-0.030	0.030
$\Delta SIZE$	0.108	0.078	0.331	-0.075	0.239
ΔROA	0.011	-0.003	0.138	-0.038	0.036
ΔLEV	0.003	0.000	0.169	-0.051	0.064
ΔMB	-2.021	-0.037	11.603	-0.621	0.581
$\Delta MATURITY$	0.019	0.012	0.668	-0.069	0.144
$\Delta VIABILITY$	-0.042	0.137	0.671	-0.231	0.159
ΔINV_TURN	-2.130	0.000	22.654	-0.392	0.547
ΔACC_REC	0.007	0.004	0.059	-0.019	0.031
$\Delta BLOCK$	0.015	0.000	0.071	0.000	0.040
Panel D：重編前 (N=220)					
變數	平均值	中位數	標準差	下四分位數	上四分位數
$SALES$	0.182	0.150	0.138	0.100	0.225
$SIZE$	6.652	6.510	1.926	5.505	7.829
ROA	0.077	0.105	0.148	0.053	0.142
LEV	0.257	0.226	0.235	0.071	0.391
MB	5.202	1.735	17.270	1.075	2.871
$MATURITY$	-0.474	0.065	1.723	-0.328	0.314
$VIABILITY$	1.097	1.180	0.943	0.591	1.583
INV_TURN	20.267	5.607	55.704	3.118	10.179
ACC_REC	0.152	0.132	0.109	0.074	0.210
$BLOCK$	0.119	0.100	0.106	0.000	0.210
Panel E：重編後 (N=220)					
變數	平均值	中位數	標準差	下四分位數	上四分位數
$SALES$	0.170	0.160	0.106	0.090	0.210
$SIZE$	6.758	6.612	1.901	5.774	7.975
ROA	0.086	0.090	0.120	0.029	0.143
LEV	0.262	0.253	0.188	0.114	0.366
MB	3.406	1.919	5.594	1.046	3.443
$MATURITY$	-0.463	0.056	1.700	-0.385	0.306
$VIABILITY$	0.986	1.113	0.933	0.649	1.449
INV_TURN	18.199	5.508	37.457	2.796	11.762
ACC_REC	0.158	0.129	0.121	0.069	0.207
$BLOCK$	0.132	0.120	0.128	0.060	0.230

變數定義： $SALES$ ：供應商對於主要客戶（樣本公司）在宣告重編之 $t-1$ 年至 $t+1$ 年銷售占比； $TYPE$ ：樣本公司若在 t 年度進行大重編者為 1，小重編者為 0； $SIZE$ ：總資產取自然對數； ROA ：折舊前營業淨利除以總資產； LEV ：總負債除以總資產； MB ：股東權益市值除以股東權益帳面價值； $MATURITY$ ：保留盈餘除以總資產； $VIABILITY$ ：Altman Z-Score 取自然對數； INV_TURN ：銷貨成本除以平均存貨； ACC_REC ：應收帳款除以總資產； $BLOCK$ ：持有供應商流通在外普通股股數至少 5% 以上之外部投資人持股比率。除了 $TYPE$ 以外之變數亦使用變動數 (Δ) 表達，檢測之會計年度為 $t-1$ 至 $t+1$ ，且均以期末餘額做為衡量的基礎。

二、相關係數分析

本研究各變數間之相關係數彙整於表 4。Pearson 相關係數探討的是兩個變數之間的關聯程度。其中可知，銷售占比變動數 ($\Delta SALES$) 與大重編 ($TYPE$) 存在顯著負相關，亦符合原始模型的預期。此外，銷售占比變動數 ($\Delta SALES$) 與公司規模變動數 ($\Delta SIZE$)、市價淨值比變動數 (ΔMB) 及外部大股東持股比率變動數 ($\Delta BLOCK$) 呈現顯著正相關；與負債比率變動數 (ΔLEV)、公司成熟度變動數 ($\Delta MATURITY$) 及公司穩固度變動數 ($\Delta VIABILITY$) 呈現顯著負相關。

此外，由表 4 可得知，自變數間的相關係數均無超過 0.4，表示各項目之間為低度相關，初步判斷並無共線性。本研究於後續進行迴歸分析時，透過變異膨脹因子 (Variance Inflation Factor, VIF) 進行共線性檢測。整體而言，本研究發現共線性的問題並沒有嚴重到會影響實證結果，因為所有的自變數之 VIF 均小於 2。

三、主要測試

表 5 報導主要客戶進行大重編相較於小重編後，供應商對於前者之銷售占比是否顯著下降。該表之迴歸結果顯示，在控制供應商的公司特性之後， $TYPE$ 的係數為負向 (-0.051)，且達 5% 顯著水準，意即 H1 研究假說獲得支持。此研究結果顯示，當主要客戶宣告大重編相對於小重編，供應商較負面評估與該客戶間之商業往來關係，因而減少對該客戶之銷售占比⁵。

在控制變數方面，公司規模變動數 ($\Delta SIZE$) 的係數為正向 (0.053)，且達 1% 顯著水準，顯示當客戶公司規模變大時，供應商較傾向增加對該客戶之銷售占比。負債比率變動數 (ΔLEV) 的係數為負向 (-0.129)，且達 1% 顯著水準，顯示總負債占總資產的比率增加的公司，其供應商會傾向減少對該客戶之銷售占比。公司成熟度變動數 ($\Delta MATURITY$) 和公司穩固度變動數 ($\Delta VIABILITY$) 的係數皆為負向 (分別為 -0.043 和 -0.021)，且分別達 1% 和 5% 顯著水準。此外，應收帳款占比變動數 (ΔACC_REC) 的係數為負向 (-0.276)，且達 1% 顯著水準，顯示當主要客戶之應收帳款佔總資產的比率有增加的情況時，其供應商會傾向減少對該客戶之銷售占比。外部大股東持股比率變動數 ($\Delta BLOCK$) 的係數為正向 (0.189)，且達 5% 顯著水準，顯示當持有供應商流通在外普通股的外部大股東持股比率增加時，供應商較傾向增加對該主要客戶之銷售占比。獲利能力變動數 (ΔROA)、市價淨值比變動數 (ΔMB) 及存貨周轉率變動數 (ΔINV_TURN) 的係數則均不顯著。整體而言，模型(1)之主要自變數 ($TYPE$) 和絕大部分控制變數之係數方向，均與預期相同⁶。

⁵ 本文另分析大重編的樣本，發現超過 80% 的主要客戶在進行大重編後，供應商對該主要客戶的銷售占比減少，此結果代表迴歸檢測的方向與預期一致。

⁶ 對於主要客戶在樣本期間有多個重編，如先於 t 年進行大重編，於 $t+1$ 年進行小重編，則進行兩種檢測。一是將 $t+1$ 年進行小重編者，視為 t 年進行大重編卻沒有將重大誤述更正完成之結果，因而將 $t+1$ 年之樣本觀察值刪除。二是認定在 t 年進行大重編，在 $t+1$ 年進行小重編，兩者為獨立事件，因而保留 $t+1$ 年之樣本觀察值。此兩種樣本之實證結果，並無顯著之差異，本文僅呈現第二種樣本之統計結果。

表 4 Pearson 相關係數表

	$\Delta SALES$	TYPE	$\Delta SIZE$	ΔROA	ΔLEV	ΔMB	$\Delta MATURITY$	$\Delta VIABILITY$	ΔINV_TURN	ΔACC_REC
TYPE	-0.154**									
$\Delta SIZE$	0.287***	-0.012								
ΔROA	-0.023	-0.048	-0.004							
ΔLEV	-0.266***	0.033	0.053	-0.230***						
ΔMB	0.345***	0.057	-0.059	0.015	0.028					
$\Delta MATURITY$	-0.204***	-0.036	0.479***	0.081	-0.217***	-0.020				
$\Delta VIABILITY$	-0.306***	-0.272***	-0.137**	0.230***	-0.392***	-0.095	0.055			
ΔINV_TURN	0.013	0.008	0.064	-0.363***	0.033	-0.035	-0.016	0.002		
ΔACC_REC	-0.104	-0.028	-0.206***	0.205***	0.032	-0.102	-0.080	-0.004	0.001	
$\Delta BLOCK$	0.145**	-0.089	-0.025	-0.076	0.039	0.030	0.003	-0.027	-0.014	0.018

1. 變數定義如表 3。

2. 顯著性皆為雙尾檢定；*表示達 10%顯著水準、**表示達 5%顯著水準、***表示達 1%顯著水準。

表 5 主要客戶重編與供應商銷售占比變動之迴歸結果

Dependent Variable :			
$\Delta SALES$	Pred. Sign	Coefficient	<i>t</i> -statistic
<i>Intercept</i>		-0.051	-2.094**
<i>TYPE</i>	—	-0.051	-1.768**
$\Delta SIZE$	+	0.053	2.449***
ΔROA	+/-	-0.061	-1.221
ΔLEV	—	-0.129	-3.264***
ΔMB	+/-	0.001	0.403
$\Delta MATURITY$	+/-	-0.043	-3.988***
$\Delta VIABILITY$	+/-	-0.021	-2.157**
ΔINV_TURN	+/-	-0.001	-0.722
ΔACC_REC	—	-0.276	-2.669***
$\Delta BLOCK$	+/-	0.189	2.316**
<i>YEAR_FE</i>		Included	
<i>INDUSTRY_FE</i>		Included	
F-value		1.699***	
Adj. R ²		0.137	
N		220	

1. 變數定義如表 3。

2. **、*、* 分別表示 1%、5% 以及 10% 的顯著水準。

3. 各變數若有預期符號者為單尾檢定，否則為雙尾檢定。

四、增額測試

由於實驗組（供應商在樣本期間的 t 年之主要客戶宣告重編者）與對照組（供應商在樣本期間的 t 年之主要客戶無宣告重編者）之樣本量不平均，本文採用 Propensity Score Matching (PSM) 方法檢測主分析結果之穩健性。本文將供應商在樣本期間的 t 年之主要客戶有宣告重編者中之每個觀察值，和供應商在樣本期間的 t 年之主要客戶無宣告重編者中與更正錯誤決定相關之 X_i 相似之觀察值配對，尋找與實驗組相似之對照組樣本。據此，本文使用 PSM 方法（參閱 Shipman, Swanquist, and Whited, 2017），估計下列迴歸模型：

$$\begin{aligned}
 RESTATE_{it} = & \beta_0 + \beta_1 \Delta SIZE_{it} + \beta_2 \Delta ROA_{it} + \beta_3 \Delta LEV_{it} + \beta_4 \Delta MB_{it} + \beta_5 \Delta MATURITY_{it} \\
 & + \beta_6 \Delta VIABILITY_{it} + \beta_7 \Delta INV_TURN_{it} + \beta_8 \Delta ACC_REC_{it} + \beta_9 \Delta BLOCK_{it} \\
 & + YEAR_FE + INDUSTRY_FE + \varepsilon_{it}
 \end{aligned} \quad (2)$$

應變數 $RESTATE$ 之定義為公司 i 於 t 年度宣告財務報表重編者為 1，否則為 0。其他變數的定義如表 3。

本研究以 PSM 找出對照組後，將兩組合併之樣本 (N=440) 做進一步測試，將模型(1)當中之 *TYPE*，替換成 *BIG_R* 和 *LITTLE_r*，再估計下列迴歸模型：

$$\begin{aligned} \Delta SALES_{it} = & \sigma_0 + \sigma_1 BIG_R_{it} + \sigma_2 LITTLE_r_{it} + \sigma_3 \Delta SIZE_{it} + \sigma_4 \Delta ROA_{it} + \sigma_5 \Delta LEV_{it} \\ & + \sigma_6 \Delta MB_{it} + \sigma_7 \Delta MATURITY_{it} + \sigma_8 \Delta VIABILITY_{it} + \sigma_9 \Delta INV_TURN_{it} \\ & + \sigma_{10} \Delta ACC_REC_{it} + \sigma_{11} \Delta BLOCK_{it} + YEAR_FE + INDUSTRY_FE + \varepsilon_{it} \quad (3) \end{aligned}$$

BIG_R 為以大重編更正會計誤述者為 1，否則為 0；*LITTLE_r* 為以小重編揭露會計誤述者為 1，否則為 0。其他變數的定義如表 3。

如表 6 所示，*BIG_R* 的係數為負向 (-0.054)，且達 5% 顯著水準，此結果代表主要客戶宣布大重編者，供應商對其銷售占比明顯下降。而 *BIG_R* 係數和 *LITTLE_r* 係數比較之結果，亦顯示前者較為負向。綜合上述之實證結果，供應商對採取大重編之主要客戶相較於採取小重編和無重編之主要客戶，前者之銷售占比降低之幅度較為顯著，此增額測試結果與主要分析結果一致。

表 6 主要客戶重編型態與供應商銷售占比變動之迴歸分析：PSM 方法

Dependent Variable :			
$\Delta SALES$	Pred. Sign	Coefficient	t-statistic
<i>Intercept</i>		-0.001	-0.069
<i>BIG_R</i>	—	-0.054	-1.703**
<i>LITTLE_r</i>	?	0.002	0.170
$\Delta SIZE$	+	-0.045	-2.353***
ΔROA	+/-	-0.008	-0.159
ΔLEV	—	-0.097	-2.362***
ΔMB	+/-	-0.001	-0.052
$\Delta MATURITY$	+/-	-0.020	-2.035**
$\Delta VIABILITY$	+/-	-0.012	-1.287
ΔINV_TURN	+/-	0.001	2.459**
ΔACC_REC	—	-0.250	-2.271***
$\Delta BLOCK$	+/-	0.148	1.843*
<i>YEAR_FE</i>		Included	
<i>INDUSTRY_FE</i>		Included	
F-Value: $\sigma_1 - \sigma_2 = 0$		3.506***	
F-value of model		1.861***	
Adj. R-square		0.124	
N		440	

1. 變數定義如表 3。
2. ***、**、* 分別表示 1%、5% 以及 10% 的顯著水準。
3. 各變數若有預期符號者為單尾檢定，否則為雙尾檢定。

根據表 5 和表 6 之迴歸結果，顯示當主要客戶宣告大重編相對於小重編，供應商較負面評估與該客戶間之商業往來關係，因而減少對該客戶之銷售占比。此外，供應商對採取大重編之主要客戶相較於採取小重編和無重編之主要客戶，前者之銷售占比降低之幅度較為顯著。為更進一步探討供應商對於採取小重編和無重編之主要客戶，是否有不同之銷售規劃，而影響到對兩者之銷售占比。本研究以 PSM 找出對照組後，將小重編的樣本和無重編之樣本 (N=402) 做進一步測試，以估計下列迴歸模型檢測兩組樣本對於銷貨占比之影響差異：

$$\begin{aligned} \Delta SALES_{it} = & \theta_0 + \theta_1 IMMATERIAL_{it} + \theta_2 \Delta SIZE_{it} + \theta_3 \Delta ROA_{it} + \theta_4 \Delta LEV_{it} + \theta_5 \Delta MB_{it} \\ & + \theta_6 \Delta MATURITY_{it} + \theta_7 \Delta VIABILITY_{it} + \theta_8 \Delta INV_TURN_{it} + \theta_9 \Delta ACC_REC_{it} \\ & + \theta_{10} \Delta BLOCK_{it} + YEAR_FE + INDUSTRY_FE + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (4)$$

IMMATERIAL 為以小重編揭露會計誤述者為 1，無重編者為 0。其他變數的定義如表 3。

如表 7 所示，*IMMATERIAL* 的係數為負向 (-0.021)，且達 5% 顯著水準，此結果代表主要客戶宣布小重編者，供應商對其銷售占比明顯下降。此實證結果顯示，供應商對採取小重編之主要客戶相較於無重編之主要客戶，前者之銷售占比降低之幅度較為顯著，此增額測試結果與本文之預測一致。

綜合表 5、表 6、和表 7 之迴歸分析，顯示供應商對於採取大重編之主要客戶的銷售占比降低之幅度最為顯著，其次為小重編之主要客戶，對於無重編之主要客戶則無顯著影響。此研究發現支持過去供應鏈文獻的論點，即供應商與客戶之間存在著重要之供應鏈夥伴關係，許多供應商之大部分銷貨收入和現金流量來自少數主要客戶。因此，主要客戶之財務表現可能會對供應商之營運收入、未來現金流量、企業價值和信用風險產生影響。

表 2 中建造、零售業、公共行政等產業無大重編資料且小重編僅個位數（共 9 筆樣本年觀察值），本文刪除這些產業後進行增額測試。表 8 之迴歸結果顯示，在控制供應商的公司特性之後，*TYPE* 的係數為負向 (-0.050)，且達 5% 顯著水準。此增額測試結果與表 5 之主分析結果並無明顯不同，亦即刪除無大重編資料且小重編僅個位數之建造、零售業、公共行政等產業，並不會影響到本研究之實證結果。

表 7 小重編或無重編之主要客戶與供應商銷售占比變動之迴歸分析：PSM 方法

Dependent Variable:			
$\Delta SALES$	Pred. Sign	Coefficient	t-statistic
<i>Intercept</i>		0.023	1.617
<i>IMMATERIAL</i>	—	-0.021	-1.857**
$\Delta SIZE$	+	-0.047	-2.761***
ΔROA	+/-	0.026	0.645

表 7 小重編或無重編之主要客戶與供應商銷售占比變動之迴歸分析：PSM 方法（續）

Dependent Variable:			
$\Delta SALES$	Pred. Sign	Coefficient	<i>t</i> -statistic
ΔLEV	—	-0.063	-1.696**
ΔMB	+/-	0.001	0.106
$\Delta MATURITY$	+/-	-0.002	-0.265
$\Delta VIABILITY$	+/-	-0.019	-2.343***
ΔINV_TURN	+/-	0.001	0.605
ΔACC_REC	—	-0.114	-1.162
$\Delta BLOCK$	+/-	0.195	2.770***
<i>YEAR_FE</i>		Included	
<i>INDUSTRY_FE</i>		Included	
F-value		2.703***	
Adj. R ²		0.224	
N		402	

1. 變數定義如表 3。
2. ***、**、* 分別表示 1%、5% 以及 10% 的顯著水準。
3. 各變數若有預期符號者為單尾檢定，否則為雙尾檢定。

表 8 主要客戶重編與供應商銷售占比變動之迴歸結果：刪除建造、零售業、公共行政等產業

Dependent Variable:			
$\Delta SALES$	Pred. Sign	Coefficient	<i>t</i> -statistic
<i>Intercept</i>		-0.050	-1.991**
<i>TYPE</i>	—	-0.050	-1.720**
$\Delta SIZE$	+	0.052	2.399***
ΔROA	+/-	-0.062	-1.230
ΔLEV	—	-0.129	-3.212***
ΔMB	+/-	0.001	0.403
$\Delta MATURITY$	+/-	-0.043	-3.917***
$\Delta VIABILITY$	+/-	-0.021	-2.138**
ΔINV_TURN	+/-	0.001	-0.672
ΔACC_REC	—	-0.279	-2.603***
$\Delta BLOCK$	+/-	0.194	2.315**
<i>YEAR_FE</i>		Included	
<i>INDUSTRY_FE</i>		Included	
F-value		1.834***	
Adj. R ²		0.150	
N		211	

1. 變數定義如表 3。
2. ***、**、* 分別表示 1%、5% 以及 10% 的顯著水準。
3. 各變數若有預期符號者為單尾檢定，否則為雙尾檢定。

伍、結論

過去有許多文獻探討財務報表重編之影響，對象包括投資人（Palmrose et al., 2004）、銀行（Files and Gurun, 2018）或審計委員會（Srinivasan, 2005）等。財務報表重編為重大的會計事件，可能影響財務報表使用者做攸關決策，特別是投資人或是債權人會認為財務報表之會計數字已失去可靠性，影響對市場價值、未來獲利能力、或是還款能力之評估。然而過去文獻並無探討主要客戶之財務報表重編對於供應商之銷售規劃，供應商在乎主要客戶之財務數字，最主要原因在於判斷客戶是否具有未來償還貨款之能力，因此會關注客戶之財務狀況。

過去研究指出，供應鏈夥伴間之關係越強，對於公司的財務表現和競爭優勢越有幫助，特別是供應商可從中明顯獲益。供應商銷貨收入來源通常都來自於主要客戶，對供應商來說，主要客戶發生對業務經營、財務報導、或是財務表現產生不利影響之事件，亦有可能對供應商之財務狀況產生負面影響。換句話說，供應商間接承受主要客戶之企業風險，因此主要客戶之財務狀況會與供應商財務狀況緊密相連。在供應鏈網絡日趨重要之時代，由於客戶和供應商間之關係同為供應鏈管理之一環，而主要客戶宣布財務報表重編後，是否會影響供應商和主要客戶間之交易為值得探討之研究議題。本文之實證結果顯示，當主要客戶宣告大重編相較於小重編，供應商對於前者之銷售占比會顯著降低。

如同其他之文獻，本文亦有研究限制。首先，本文採用之銷貨變動期間為 $t-1$ 年至 $t+1$ 年，然而供應商是否在主要客戶進行大重編較長時間之後（如 $t+2$ 年或 $t+3$ 年），持續減少或是改為增加對該客戶之銷售占比，本文並未加以探討，此議題可做為未來之研究方向。此外，本研究為首篇探討主要客戶之財務報表重編對供應商銷售規劃變動之影響，本文著重於不同之財務報表重編型態（大重編和小重編）而非財務報表重編原因，未來研究可以根據財務報表重編因素（如銷貨收入的認列、資產的分類、會計準則錯誤引用），比較和分析對供應商銷售規劃之影響差異。再者，本文發現供應商對於採取大重編之主要客戶的銷售占比降低之幅度最為顯著，其次為小重編之主要客戶，對於無重編之主要客戶則無顯著影響。然而導致大重編相較於小重編的銷售占比顯著下降、和小重編相較於無重編的銷售占比顯著下降，兩者的因素是否相同？可做為未來之研究議題。另外，供應商明顯減少對於重編客戶的銷售占比，是否反應重編客戶之公司治理較差？或是重編客戶可能的呆帳機率高？相關議題皆可做為未來之研究方向。或者，銷售占比的減少可否歸因於對該客戶的信任與聲譽？因為信任無法從資料庫中取得，只能以問卷調查，受限於研究方法與實際收集的困難，本研究無法取得此資料。至於聲譽，過去並無相關研究探討客戶聲譽對其供應商銷貨占比的影響，意即缺乏文獻支持。且對於聲譽的研究，多侷限在媒體的報導，在現今網路氾濫的年代，此方面的研究也不夠成熟，並無明確的方法可遵循，此部分為本文之研究限制。至於供應商是否因主要客戶重編而逕行減少出貨？或

為降低重編產生之風險，供應商是否會優先由賒帳銷貨調整為現金銷貨？這些都是實務上可能會發生的事，可惜在資料的收集上無法做到，研究上只能盡量採集足夠的樣本，讓研究假說所檢測的變數盡量不要受到其他可能變數的干擾。等到將來資料收集有更新的發展，就可以更深入的研究這些議題。最後，本文基於樣本之限制，並未探討供應商對重編之主要客戶減少銷售占比，是否對該客戶之主要競爭者增加銷售占比。由於上游廠商、下游客戶、和競爭公司均具有供應鏈知識與經驗，其中一方發生的重大會計事件對身處供應鏈的其他公司和相關產業所造成的影響，為另一值得探討之研究議題。

參考文獻

- Acito, A. A., J. J. Burks, and W. B. Johnson. 2009. Materiality decisions and the correction of accounting errors. *The Accounting Review* 84 (3): 659-688.
- Albring, S. M., S. X. Huang, R. Pereira, and X. Xu. 2013. The effects of accounting restatements on firm growth. *Journal of Accounting and Public Policy* 32 (5): 357-376.
- Audit Analytics. 2021. 2020 financial restatements: A twenty-year review. Sutton, MA: Audit Analytics.
- Autry, C. W., and S. L. Golicic. 2010. Evaluating buyer-supplier relationship-performance spirals: A longitudinal study. *Journal of Operations Management* 28 (2): 87-100.
- Balli, F., M. Billah, H. O. Balli, and A. D. Bruin. 2022. Spillovers between Sukuks and Shariah-compliant equity markets. *Pacific-Basin Finance Journal* 72 (4): 101725.
- Blackburne, T., J. D. Kepler, P. J. Quinn, and D. Taylor. 2021. Undisclosed SEC investigations. *Management Science* 67 (6): 3403-3418.
- Blankley, A. I., D. N. Hurtt, and J. E. MacGregor. 2012. Abnormal audit fees and restatements. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 31 (1): 79-96.
- Brush, T. H., P. Bromiley, and M. Hendrickx. 2000. The free cash flow hypothesis for sales growth and firm performance. *Strategic Management Journal* 21 (4): 455-472.
- Cao, Y., L. A. Myers, and T. C. Omer. 2012. Does company reputation matter for financial reporting quality? Evidence from restatements. *Contemporary Accounting Research* 29 (3): 956-990.
- Cen, L., S. Dasgupta, R. Elkamhi, and R. S. Pungaliya. 2016. Reputation and loan contract terms: The role of principal customers. *Review of Finance* 20 (2): 501-533.
- Chen, X., Q. Cheng, and A. K. Lo. 2013. Accounting restatements and external financing choices. *Contemporary Accounting Research* 30 (2): 750-779.
- Chino, A., and J. H. Kim. 2022. Does dividend policy affect sales growth in product markets? Evidence from the 2003 dividend tax cut. *Financial Management* 51 (2): 539-571.
- DeFond, M. L., and J. Jiambalvo. 1991. Incidence and circumstances of accounting errors. *The Accounting Review* 66 (3): 643-655.
- Doney, P. M., and J. P. Cannon. 1997. An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing* 61 (2): 35-51.
- Efendi, J., A. Srivastava, and E. P. Swanson. 2007. Why do corporate managers misstate financial statements? The role of option compensation and other factors. *Journal of Financial Economics* 85 (3): 667-708.

- Ernst and Young. 2021. *Accounting changes and error corrections*.
- Files, R., and U. G. Gurun. 2018. Lenders' response to peer and customer restatements. *Contemporary Accounting Research* 35 (1): 464-493.
- Financial Accounting Standards Board (FASB). 1976. *Financial Reporting for Segments of a Business Enterprise*. Statement of Financial Accounting Standards No. 14. Stamford, CT: FASB.
- Financial Accounting Standards Board (FASB). 1997. *Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information*. Statement of Financial Accounting Standards No. 131 (as issued). Norwalk, CT: FASB.
- Financial Accounting Standards Board (FASB). 2000. *Revenue Arrangements with Multiple Deliverables*. Emerging Issues Task Force Issue No. 00-21. Norwalk, CT: FASB.
- Flanagan, D. J., L. A. Muse, and K. C. O'Shaughnessy. 2008. An overview of accounting restatement activity in the United States. *International Journal of Commerce and Management* 18 (4): 363-381.
- Ghosh, A., Z. Gu, and P. C. Jain. 2005. Sustained earnings and revenue growth, earnings quality, and earnings response coefficients. *Review of Accounting Studies* 10 (1): 33-57.
- Gleason, C. A., N. T. Jenkins, and W. B. Johnson. 2008. The contagion effects of accounting restatements. *The Accounting Review* 83 (1): 83-110.
- Government Accountability Office (GAO). 2002. *Financial Statement Restatements: Trends, Market Impacts, Regulatory Responses, and Remaining Challenges*.
- Graham, J. R., S. Li, and J. Qiu. 2008. Corporate misreporting and bank loan contracting. *Journal of Financial Economics* 89 (1): 44-61.
- Hertzel, M. G., Z. Li, M. S. Officer, and K. J. Rodgers. 2008. Inter-firm linkages and the wealth effects of financial distress along the supply chain. *Journal of Financial Economics* 87 (2): 374-387.
- Hogan, B., and G. A. Jonas. 2016. The association between executive pay structure and the transparency of restatement disclosures. *Accounting Horizons* 30 (3): 307-323.
- Hribar, P., and N. T. Jenkins. 2004. The effect of accounting restatements on earnings revisions and the estimated cost of capital. *Review of Accounting Studies* 9: 337-356.
- Hsu, C. C., V. R. Kannan, K. C. Tan, and G. K. Leong. 2008. Information sharing, buyer-supplier relationships, and firm performance: A multi-region analysis. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management* 38 (4): 296-310.
- Intintoli, V. J., M. Serfling, and S. Shaikh. 2017. CEO turnovers and disruptions in

- customer-supplier relationships. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 52 (6): 2565-2610.
- Jiang, H., A. Habib, and D. Zhou. 2015. Accounting restatements and audit quality in China. *Advances in Accounting* 31 (1): 125-135.
- Keune, M. B., and K. M. Johnstone. 2012. Materiality judgments and the resolution of detected misstatements: The role of managers, auditors, and audit committees. *The Accounting Review* 87 (5): 1641-1677.
- Khalid, W., and S. Khan. 2017. Impact of operating and financial expenses on sales revenue: The case of Fauji Fertilizer Company Limited. *International Journal of Business and Economics Research* 6 (3): 40-47.
- Khan, K. A., and T. Ali. 2020. Advertising expenses and sales incentives impact on financial performance of FMCG industry. *Journal of Finance, Accounting and Management* 11 (2): 13-27.
- Kim, Y. H., and U. Wemmerlöv. 2015. Does a supplier's operational competence translate into financial performance? An empirical analysis of supplier-customer relationships. *Decision Sciences* 46 (1): 101-134.
- Kolay, M., M. Lemmon, and E. Tashjian. 2013. Distress-related spillover effects in the supply chain: Information revelation or real economic cost. Working Paper. University of Utah.
- Kravit, T., and T. Shevlin. 2010. Accounting restatements and information risk. *Review of Accounting Studies* 15 (2): 264-294.
- Lee, H. L., V. Padmanabhan, and S. Whang. 1997. Information distortion in a supply chain: The bullwhip effect. *Management Science* 43 (4): 546-558.
- Maremont, M. 2004. Rite Aid's Ex-CEO sentenced to 8 years for accounting fraud. Available at: <https://www.wsj.com/articles/SB108567352366923003>.
- Morgan, R. M., and S. D. Hunt. 1994. The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing* 58 (3): 20-38.
- Murphy, A., and A. Headley. 2022. An empirical evaluation of alternative fundamental models of credit spreads. *International Review of Financial Analysis* 81: 102122.
- Myers, L. A., S. Scholz, and N. Y. Sharp. 2013. Restating under the radar? Determinants of restatement disclosure choices and the related market reactions. Working Paper. University of Tennessee, University of Kansas, Texas A&M University.
- Nagar, V., and M. V. Rajan. 2001. The revenue implications of financial and operational measures of product quality. *The Accounting Review* 76 (4): 495-513.
- Nelson, M. W., S. D. Smith, and Z. V. Palmrose. 2005. The effect of quantitative materiality approach on auditors' adjustment decisions. *The Accounting Review* 80 (3): 897-920.

- Palmrose, Z., V. J. Richardson, and S. Scholz. 2004. Determinants of market reactions to restatement announcements. *Journal of Accounting and Economics* 37 (1): 59-89.
- Pandit, S., C. E. Wasley, and T. Zach. 2011. Information externalities along the supply chain: The economic determinants of suppliers' stock price reaction to their customers' earnings announcements. *Contemporary Accounting Research* 28 (4): 1304-1343.
- Parsons, A. L. 2002. What determines buyer-seller relationship quality? An investigation from the buyer's perspective. *Journal of Supply Chain Management* 38 (1): 4-12.
- Plumlee, M., and T. L. Yohn. 2010a. An analysis of the underlying causes attributed to restatements. *Accounting Horizons* 24 (1): 41-64.
- Plumlee, M., and T. L. Yohn. 2010b. Do companies attempt to strategically hide restatements? An examination of companies' regulatory filing choices. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1586055>
- Schwieterman, M. A., T. J. Goldsby, and K. L. Croxton. 2018. Customer and supplier portfolios: Can credit risks be managed through supply chain relationships? *Journal of Business Logistics* 39 (2): 123-137.
- Securities and Exchange Commission (SEC). 2004. *Final rule: Additional Form 8-K disclosure requirements and acceleration of filing date*. Available at: <https://www.sec.gov/rules/final/33-8400.htm>
- Securities and Exchange Commission (SEC). 2006. *Staff Accounting Bulletin No. 108: Considering the effects of prior year misstatements when quantifying misstatements in current year financial statements*. Available at: <https://www.sec.gov/oca/staff-accounting-bulletin-108>
- Securities and Exchange Commission (SEC). 2009. *Comments on advisory committee on improvements to financial reporting*. Available at: <http://www.sec.gov/comments/265-24/265-24.shtml>
- Securities and Exchange Commission (SEC). 2017. *Enforcement manual*. Available at: <https://www.sec.gov/divisions/enforce/enforcementmanual.pdf>
- Securities and Exchange Commission (SEC). 2018. *U.S. Securities and Exchange Commission: Strategic plan fiscal years 2018-2022*. Available at: <https://www.sec.gov/files/sec-strategic-plan-2018-2022.pdf>
- Securities and Exchange Commission (SEC). (2019). *How investigations work*. Available at: <https://www.sec.gov/enforce/how-investigations-work.html>.
- Shipman, J. E., Q. T. Swanquist, and R. L. Whited. 2017. Propensity score matching in accounting research. *The Accounting Review* 92 (1): 213-244.
- Skousen, K. F. 1991. *An Introduction to the SEC*. South-Western Publishing Company.
- Smith, R. E., and W. F. Wright. 2004. Determinants of customer loyalty and financial

- performance. *Journal of Management Accounting Research* 16 (1): 183-205.
- Srinivasan, S. 2005. Consequences of financial reporting failure for outside directors: Evidence from accounting restatements and audit committee members. *Journal of Accounting Research* 43 (2): 291-334.
- Subramani, M. 2004. How do suppliers benefit from information technology use in supply chain relationships? *MIS Quarterly* 28 (1): 45-73.
- Tan, C. E. L., and S. M. Young. 2015. An analysis of “Little r” restatements. *Accounting Horizons* 29 (3): 667-693.
- Thompson, R. A. 2023. Reporting misstatements as revisions: An evaluation of managers’ use of materiality discretion. *Contemporary Accounting Research* 40 (4):2745-2784.
- Wiedman, C. I., and K. B. Hendricks. 2013. Firm accrual quality following restatements: A signaling view. *Journal of Business Finance and Accounting* 40(9/10): 1095-1125.
- Wu, J., Z. Wu, and S. Si. 2016. The influences of Internet-based collaboration and intimate interactions in buyer-supplier relationship on product innovation. *Journal of Business Research* 69 (9): 3780-3787.
- Yazdanfar, D., and P. Öhman. 2015. The impact of credit supply on sales growth: Swedish evidence. *International Journal of Managerial Finance* 11(3): 329-340.
- Yin, C., X. Cheng, Y. Yang, and D. Palmon. 2021. Do corporate frauds distort suppliers’ investment decisions? *Journal of Business Ethics* 172 (1): 115-132.

附錄 1

本文先從 Compustat 資料庫之 Customer Segments 收集 2010 年到 2020 年期間，美國供應商公司之主要客戶（公司類型者）之名稱及銷貨金額等資料。對於 Customer Segments 沒有完整提供供應商於樣本期間之銷售金額資料或是對該客戶於樣本期間之銷售金額資料，本文進而從 Bloomberg Professional Service 資料庫收集供應商對於此類客戶公司之銷售金額和銷售占比等資料。

舉例說明，DCP Midstream, LP 在 2011 年 3 月 2 日宣告大重編，其主要供應商之一 Concho Resources Inc. 在 2009 年至 2013 年報（10-K）揭露主要客戶的名稱和銷售占比等相關資料，對於 DCP Midstream, LP 之銷貨占比依年度先後順序分別為 13%、12%、14%、8%、8%，亦即該主要客戶 DCP Midstream, LP 在宣告大重編後的兩年，其供應商 Concho Resources Inc. 對於該客戶公司大幅減少銷貨占比（低於 10%），2011 年對該客戶之銷貨金額為 \$36,200,000，2012 年降至 \$17,700,000，但在 2013 年之年報卻未揭露對該客戶之銷貨金額。從 Compustat 資料庫之 Customer Segments 雖然可獲得 2009-2013 會計年度供應商 Concho Resources Inc. 對於其（主要）客戶 DCP Midstream, LP 之銷貨金額，然而 Compustat 資料庫卻沒有提供 Concho Resources Inc. 各年度之總銷貨金額，因此無法計算該供應商公司對主要客戶公司之銷貨占比。據此，本文進而從 Bloomberg Professional Service 資料庫收集供應商 Concho Resources Inc 對於客戶 DCP Midstream, LP 之銷售占比。並驗證從 Bloomberg Professional Service 資料庫收集的該供應商公司對該（主要）客戶之銷貨占比資料，與該供應商年報所揭露的資料相同。