

案例 2：资料：XY 公司为提高信用管理效率、加速账款回收，在财务部门下单独成立了信用管理小组，信用管理经理直接向财务总监报告。信用管理小组主要负责客户信用评估、信用额度的控制。具体工作开展情况如下：

1. 每年 1 至 2 月份，对现有客户进行一次全面信用评估，按客户名单逐一分析其过去一年的应收账款周转天数、逾期付款表等，结合客户财务报表，对客户信用等级进行打分。根据打分结果，确定客户的信用等级。

客户信用等级分 5 类：信用良好的长期大客户、信用良好的长期普通客户、信用一般的长期大客户、信用一般的长期普通客户及其他客户。

2. 信用管理人员根据销售人员提供的该客户的预计合同销售年度总金额和合同期间计算相应的信用额度。

信用额度=合同销售年度总金额/合同期间×信用等级下的付款期/30

3. 信用管理人员将信用额度计算表提交给信用管理经理、财务总监和销售总监审批。

4. 取得正式批准后，信用管理人员向客户发送年度信用额度确认函，并抄送负责该客户的销售人员。同时，信用管理人员在销售系统中录入信用额度金额，作为未来销售订单控制和收款控制的一个条件。这一过程中，只有信用管理人员才有权进行信用额度修改的操作。

要求：请您分析一下 XY 公司在客户信用管理方面实施了哪些控制？