

**Konkurrens på en regelmarknad
- Fallet med regelsättarna för
Handelshögskolan i Stockholm**

Adam Sandebring

Score rapportserie 2004:5
ISBN 91-89658-22-1
ISSN 1404-5052

Abstract

In modern society, many scholars recognize a development where organisations follow an increasing amount of voluntary formal rules - standards - set by different rule-setters. When many rule-setters seek the attention of the same rule-followers a rule-market has been created.

This study examines the practice of rule setting within the European educational field. Four rule-setters are singled out and examined, they are: The Swedish National Agency for Higher Education (HSV), the Community of European Management Schools and Companies (CEMS), European Foundation for Management Development (EFMD) and Financial Times (FT). The studied organisations are selected on the basis that they all set standards followed by the Stockholm School of Economics.

The argument is made that these rule-setters acts on a rule-market. But the behaviour of these rule-setters is not what is expected of producers on a perfect market. There exists no open competition among the studied rule-setters instead they coexist and actively avoid competition. The rule-setting structure on the European field of higher education can therefore be regarded as a market oligopoly. From this follows a discussion about how these rule-setters act in this situation and why they act as they do. To explain their behaviour, two ideas are borrowed from economic theory – utility maximization and budget constraint. It is suggested that the primary utility with nongovernmental standards is status, and that this utility is created in the relationship between the rule-setters and the rule-followers. The rule-setters constrain standard following to high status universities only, which in turn provides the universities with a confirmation of their status. At the same time the rule-followers purchase of multiple standards is not constrained by high fees.

Even if there is no open competition amongst the studied European rule-setters antagonism becomes visible on the borders of the regulatory field. The competitive behaviour that exists is not directed towards other European rule-setters. Instead it is directed against standards that are not adjusted to the normative status orders of the European universities, such as American accreditations and media-rankings and unregulated MBA-exams.

Innehållsförteckning

<u>1.0 INLEDNING</u>	4
<u>2.0 DISPOSITION</u>	4
<u>3.0 METOD</u>	5
<u>4.0 INSTITUTIONER OCH REGLER</u>	5
<u>4.1 REGLER I, UTANFÖR OCH MELLAN ORGANISATIONER</u>	7
<u>4.2 REGELMONOPOL OCH REGELMARKNAD</u>	8
<u>5.0 REGLER VID HANDELSHÖGSKOLAN I STOCKHOLM</u>	8
<u>5.1 HÖGSKOLEVERKET</u>	10
<u>5.2 CEMS</u>	11
<u>5.3 EFMD</u>	11
<u>5.4 FINANCIAL TIMES</u>	13
<u>6.0 ATT FÅ GEHÖR FÖR STANDARDS</u>	13
<u>6.2. ARGUMENT FÖR STANDARDS</u>	14
<u>6.2.1 Studenternas efterfrågan</u>	15
<u>6.2.2 En utvidgad arbetsmarknad</u>	15
<u>6.3 ORGANISERING AV REGELSÄTTANDET</u>	16
<u>6.3.1 Staten</u>	16
<u>6.3.2 Metaorganisationer</u>	17
<u>6.3.3 Media</u>	18
<u>7.0 EN REGELMARKNAD</u>	18
<u>7.1 NYTTOMAXIMERINGSPRINCIPEN</u>	19
<u>7.1.1 Nyttan med standarderna</u>	20
<u>7.1.2 Standarderna som statusprodukter</u>	20
<u>7.2 BUDGETRESTRIKTIONEN</u>	22
<u>7.2.1 Krav på följandet av andra regler</u>	22
<u>7.2.2 Andra restriktioner</u>	23
<u>7.3 FYRA STRATEGIER FÖR ATT UNDVIKA KONKURRENS</u>	23
<u>7.3.1 Abstraktion</u>	23
<u>7.3.2 Imitation av andras regler</u>	23
<u>7.3.3 Spatial särkoppling</u>	24
<u>7.3.4 Temporal särkoppling</u>	24
<u>8.0 SAMMANFATTNING OCH SLUTSATSER</u>	24

1.0 Inledning

Dagens universitet följer ofta regler producerade av flera externa regelsättare. Regler för högre utbildning sätts bland annat i examensordningar, i ackrediteringar och i rankningar. Det finns idag ett flertal olika organisationer som erbjuder regler till universiteten under dessa olika etiketter (Sandebring 2004). Ett universitet väljer ofta att följa regler från någon eller några av dessa regelsättare ur ett utbud av många. När en regelföljare kan välja mellan regler från olika regelsättare har en regelmarknad skapats. Den här uppsatsen behandlar regelsättande för högre utbildning ur ett marknadsperspektiv. Detta kommer att göras med utgångspunkt från några regelsättare vars regler följs av Handelshögskolan i Stockholm.

2.0 Disposition

I de första två delarna av uppsatsen behandlas den metod och teori som ligger till grund för studien. I den tredje delen kommer ett empiriskt exempel på några olika regler som följs av en organisation att presenteras. Området som kommer att behandlas är regelsättande för högre utbildning och Handelshögskolan i Stockholm (HHS) används för att visa på några olika regler som en modern högskola kan följa. Vi kommer sedan att titta närmare på fyra av regelsättarna: Högskoleverket (HSV), Community of European Management Schools and International Companies (CEMS), European Foundation for Management Development (EFMD) och Financial Times (FT). I den fjärde delen kommer deras regelsättande att dekonstrueras. För det första genom att se vilka argument de anför för sina regler, för det andra genom att undersöka vilka olika möjligheter de har att organisera in omgivningen i sitt regelsättande. I den femte delen föreslås det att dessa regelsättare agerar på en regelmarknad. För att utreda hur regelsättarna hanterar denna situation och varför de hanterar den som de gör kommer ett resonemang att föras utifrån två begrepp lånade från nationalekonomisk teori - nytto-maximeringsprincipen och budgetrestriktionen. I den sjätte och avslutande delen kommer resonemangen i texten att sammanfattas och några tentativa slutsatser av studien att föreslås.

3.0 Metod

Material till studien har främst insamlats från en mängd sekundärkällor som forskningsrapporter, offentliga utredningar och media. En betydande del av materialet består av de studerade organisationernas egna publikationer både i rapportform och från deras hemsidor på Internet. Det har också genomförts ett antal kompletterande intervjuer av företrädare för de studerade organisationerna och av personer som har kommit i kontakt med dem. Informationen som insamlats är kvalitativ och inga försök att kvantifiera den har gjorts. Insamlandet av empiriskt material har utgått ifrån den teoretiska ansatsen att studera regelsättare i en konkurrenssituation.

Då detta är en studie av konkurrens är det en svaghet i studiens design att inga närmare studier har gjorts av de regelsättare som blivit utkonkurrerade på fältet. Det finns främst tre sätt som regelsättare kan bli utkonkurrerade på. Att de aldrig får något gehör för sina regler, att de efter att ha etablerat sina regler blir utkonkurrerade eller att de inte får tillträde till vissa regelföljare med sina regler. Att lokalisera regler som aldrig lämnat idéstadiet har dock visat sig vara svårt i praktiken och några etablerade regelsättare som blivit utkonkurrerade har inte heller hittats. Inga närmare studier har heller gjorts av de regelsättare som inte fått tillträde till regelföljarna, detta på grund av studiens avstamp hos en specifik regelföljare. Diskussionen om regelkonkurrens kommer istället att främst utgå ifrån de regelsättare som alla fått gehör för sina regler hos samma regelföljare.

4.0 Institutioner och regler

Spridningen av olika varianter av nyinstitutionell teori har sedan 1970-talet bidragit till ett ökat intresset för studier av olika sorters regler inom samhällsvetenskapen. I den svenska samhällsvetenskapen har nyinstitutionell teori framförallt fått fäste i organisationsanalysen inom företagsekonomin (Johansson 2002). Det samhällsvetenskapliga ämne som annars förknippas med studier av institutioner är sociologin. Sociologin har till och med definierats som "vetenskapen om institutioner" (Durkheim 1901/1950). Även om institutionsbegreppet tillskrivits en mängd olika betydelser har Jepperson (1991) föreslagit följande generella sociologiska definition:

".....the core denotation of institution in general sociology, that is, an institution as an organized, established, procedure. These special procedures are often represented as the constituent rules of society

(the "rules of the game") [...] Institutions are those social patterns that when chronically reproduced, owe their survival to relatively self activating social processes"

En dylik definition gör det möjligt för många olika företeelser i samhället att kategoriseras som institutioner (jfr rules of society)¹. Vad institutioner har gemensamt, förutom att de kan organisera mänskliga aktiviteter, är att de under normala omständigheter inte ifrågasätts av de aktörer som agerar i enlighet med dem. Institutionerna är för-givet-tagna. Att agera i enlighet med en institution har sagts vara att tillämpa en lämplighetens logik. Man agerar som man tror att det förväntas av en från omgivningen. Detta innebär att det är mer av en aktiv handling att bryta mot ett institutionaliserat beteendemönster än att följa det (March & Olsen 1989). En institution kontrolleras inte heller av en enskild aktör, utan utvecklas och upprätthålls i interaktion mellan aktörer. Detta gör att det är svårt att härleda en institutions tillkommande och förändring eller att se en institution som kontrollerad av specifika intressen (jfr Berger & Luckmann 1967).

Formella regler kan ses som manifestationer av institutionaliserade föreställningar. Regler är till skillnad från institutioner dock både nedskrivna och har tydliga avsändare (Ahrne & Brunsson 2004). Att regler utfärdas av enskilda aktörer gör att det går att härleda vilka intressen som ligger bakom utformningen av dem. En annan fördel med att studera regler framför institutioner är också att de lämnar tydliga historiska nedskrivna spår (jfr March et al 2000). Regler och institutioner påminner dock om varandra i att de båda bestämmer vad som är ett lämpligt uppförande för en aktör i en viss situation.

Det har gjorts flera olika teoretiska indelningar av olika typer av regler (t ex indelningen i kognitiva, normativa och regulativa). Den typologi som kommer att användas i denna text särskiljer mellan tre typer av regler: normer, direktiv och standarder (Brunsson & Jacobsson 2000)². Normer kan sägas vara implicita regler som är socialt inbäddade och kulturellt burna. Skillnaden mellan en norm och en institution är att normer är mer specifikt situationsbundna än institutioner. En norm kan t ex vara hur man

¹ Institutionaliserade företeelser är bland annat: giftermål, handskakning, kontraktet, den formella organisationen och röstning (Jepperson 1991).

² I senare texter kategoriseras inte normer som regler, detta då de vare sig är nedskrivna eller har en tydlig avsändare se t ex Ahrne & Brunsson 2004.

bör uppträda i en busskö medan institutioner är de delade föreställningar som finns om mer allmänna samhällsföreteelser. Direktiv är de formella regler som finns i en organisationshierarki som t ex lagar i en stat eller stadgar i ett företag eller en förening. Standarder i sin tur är formella regler avsedda för regelföljare utanför regelsättarens organisatoriska auktoritet som det är frivilligt att följa, som t ex en miljömärkning av grönsaker eller etikettsregler i en bok.

Dennas kategorisering av regler är teoretisk vilket innebär en abstraktion och kategorisering av empirins regler. Det kan vara svårt att kategorisera en empirisk regel som tillhörande enbart en av ovanstående kategorier. En regel kan kategoriseras olika beroende på vilket sammanhang som den betraktas i förhållande till. T ex så kan regeln ”du skall icke döda” vara en norm i en kultur, ett direktiv från en stat och en standard i en moralskrift utan att det finns några motsättningar med det. Teoretiseringen möjliggör dock en renodling och analys av empirin utan att nödvändigtvis låsa den studerade regeln till en viss kategori (Brunsson & Jacobsson 2000).

4.1 Regler i, utanför och mellan organisationer

Vid studier av regler har förekomsten av regler oftast kopplats till ett visst sammanhang. Av vissa forskare har regler framförallt setts som implicita och skapade och upprätthållna i social interaktion, det som här kategoriseras som normer. Andra forskare har istället fokuserat på formella regler och deras funktion som verktyg i styrningen av byråkratier, det som här kategoriserats som direktiv. Under senare tid har dock formella regler utanför social inbäddning och hierarkisk ordning – standarder - varit i fokus för intresset i flera forskningsprogram (se bl a Brunsson & Jacobsson 2000, Brunsson 2000, Ahrne & Brunsson 2004).

Inom denna regelforskning har utbredningen av standarder i allt fler samhällssektorer uppmärksammas. Att standarder har blivit en allt populärare regelform har kopplas ihop med utvecklingen mot en ökad kommunikation och interaktion mellan disparata aktörer i en allt mer globaliserad värld. En ökad interaktion mellan aktörer som vare sig är medlemmar av samma organisationer eller följer samma kulturella normer anses ha ökat behovet av andra former av samordnande regler (Brunsson 2000).

4.2 Regelmonopol och regelmarknad

En av de utmärkande egenskaperna med direktiv i en organisation är att de kommer från en särskild del av den hierarkiska ordningen. Att sätta regler är något som förbehålls ledningen av organisationen. Att regler sätts ”där uppe” gör att medlemmarna i organisationen kan styras och samordnas oavsett vad de tycker om reglerna. Om medlemmarna inte vill följa reglerna i organisationen får detta ofta som resultat att de inte får vara med i organisationen längre. Om den regelsättande organisationen är en stat så kan regelbrytandet till och med bestraffas med frihetsberövande om regelbrytaren är en individ, eller upplösning om regelbrytaren är en organisation (jfr Ahrne 1998). Organisationens ledning kan i och med sin hierarkiska auktoritet sägas ha monopol på regelsättandet i en organisation.

Att ha flera olika regelsättare är något som man försöker att undvika i en organisation då det anses leda till samordningssvårigheter, osäkerhet och ineffektivitet (Ahrne & Brunsson, 2003B). När explicita regler i form av standarder i allt större utsträckning sätts utanför eller mellan organisationshierarkier kan flera formella regler skapas av olika regelsättare för en och samma regelföljare. En regelmarknad har då uppstått.

För att studera hur en regelmarknad kan se ut i praktiken skall vi börja med att titta närmare på en modern regelföljare och vilka regler som följs där. Regelföljaren är Handelshögskolan i Stockholm och området som kommer att behandlas är regler för högre utbildning.

5.0 Regler vid Handelshögskolan i Stockholm

Om man tar del av HHS hemsida idag är det lätt att slås av mängden akronymer som presenteras på förstasidan. PIM, EFMD, CEMS, APSIA, EISAM är några av dem. Om man läser vidare lär man sig snart att de olika bokstavskombinationerna står för olika organisationer som HHS är medlem i. På hemsidan visas det också upp att HHS har genomgått en frivillig extern utvärdering och därmed fått ta del av den europeiska Equis-ackrediteringen. Fortsätter man att läsa i materialet dyker det också upp en presentation av de olika examina som erbjuds vid skolan, som en Ekonomie Magisterexamen, några olika typer av MBA-examina och en CEMS MIM examen. Det återges också hur HHS Executive MBA-program har placerats i den europeiska finanstidningen FT:s rankning och att grundutbildningsprogrammet återigen har hamnat högst i Veckans Affärers rankning av svenska ekonomutbildningar. Att ta del av ett flertal av dessa

medlemskap, examina, utvärderingar och rankningar innebär regelföljande för HHS. Vi skall titta närmare på fyra av dem HSV, CEMS, EFMD och FT.

Reglerna för HHS Ekonomie magisterexamen och CEMS MIM examen har tydliga avsändare. Rätten att utfärda en ekonomie magisterexamen får HHS av HSV genom att följa *Lagen om tillstånd att utfärda vissa examina* (1993:792) även om HHS som privat stiftelse formellt inte faller under *Högskolelagen* (1992:1434) (HSV 2003). Reglerna för CEMS MIM examen kommer från den europeiska organisationen CEMS. CEMS är en exklusiv organisation där HHS är en av medlemmarna tillsammans med ett antal andra framstående europeiska handelshögskolor (CEMS 2003).

MBA är däremot en examen vars innehåll inte är skyddat av någon enskild organisation. MBA-titeln kan erbjudas på vilket utbildningsprogram som helst av vilken organisation som helst (Mazza et al 1998). Flera olika organisationer har dock lanserat frivilliga regler som syftar till att visa att olika MBA-utbildningar håller en viss kvalitet. Genom att följa dessa regler får högskolan någon form av extern verifiering av kvalitén på utbildningsprogrammet av regelsättaren. Sådana regler finns bland annat i form av ackrediteringar och rankningar (Hedmo et al 2000, Wedlin 2003).

HHS garanterar kvalitén på sina MBA-utbildningar genom att följa två organisationers regler. Först har skolan genomgått organisationen EFMD's Equis-ackreditering. Equis-ackrediteringen skall fungera som en kvalitetsmärkning av alla utbildningar som erbjuds vid högskolan (EFMD 2003). För det andra har HHS Executive MBA-program rankats i tidningen FT. Genom att på ett förtjänstfullt sätt uppfylla de regler som satts i rankningen har utbildningen placerat sig i tidningens lista. Inom HHS strävar man också efter att det fulltids MBA-program som håller på att utvecklas så småningom skall bli både ackrediterat och rankat (Dagens Industri Weekend 2003).

Detta var en kort redogörelse för några av de regler som följs vid HHS. Tre av de presenterade regelsättarna sätter regler för särskilda utbildningsprogram, HSV i examensordningen för grundutbildningen, CEMSs för CEMS MIM examen och FT för MBA-programmen. Den fjärde regelsättaren EFMD sätter regler för alla högskolans

utbildningsprogram i sin Equis-ackreditering. Hur kommer det sig då att just dessa organisationer kunnat få gehör för sina regler hos HHS? För att utreda dessa frågor måste vi börja med att titta närmare på dessa fyra organisationer och analysera deras olika förutsättningar som regelsättare.

5.1 Högskoleverket

Enligt svensk lag är staten ansvarig för all verksamhet som bedrivs på högskoleområdet i Sverige. Det är riksdag och regering som bestämmer vilka regler som ska gälla och hur statliga resurser skall fördelas till högre utbildning i Sverige. Den första stora högskolereformen genomfördes 1977 och Sverige fick då för första gången en högskolelag och ett detaljerat statligt regelsystem för högskoleutbildningar. Den myndighet som tidigare ansvarat för universitetsutbildningar Universitetskanslerämbetet kom också att ombildas till Universitets- och högskoleämbetet (UHÄ). 1992 lades UHÄ ned och sex nya myndigheter för högskoleområdet bildades. Reformen 1992 innebar att det inte längre fanns någon central myndighet på högskoleområdet. Efter ett par år ansågs det dock från regeringens sida att det trots allt behövdes en central myndighet för att samordna högskoleområdet, 1995 kom därför Högskoleverket (HSV) att se dagens ljus.

1995 fick HSV mandat från riksdag och regering att granska kvaliteten på högre utbildning och bevaka studenternas rättssäkerhet. Sedan 2001 genomför också HSV utvärderingar på uppdrag av regeringen av alla ämnen vid högskolor och universitet som har statlig examensrätt. Regeringen bestämmer vilka examina som skall finnas i examensordningen, men HSV beslutar vid vilka universitet och högskolor dessa examina får avläggas. För att få ta del av de resurser som den svenska staten tilldelar högre utbildning måste högskolorna uppfylla HSV:s krav för examensrätt.

De flesta svenska högskolor är offentliga och har myndighetsstatus i den svenska statsapparaten. Det finns dock ett antal privata utbildare som inte formellt faller under den svenska högskolelagen men som ändå följer *Lagen om tillstånd att utfärda vissa examina* (1993:792) och därmed *Högskolelagens* (1992:1434) första kapitel. Genom att göra detta får de ta del av den legitimitet och de resurser det innebär att kunna erbjuda en statligt godkänd högskoleexamen. Bland dessa privata högskolor återfinns HHS (HSV 2003).

5.2 CEMS

Organisationen CEMS skapades 1988 av fyra handelshögskolor med gott renommé i Europa, HEC i Frankrike, ESADE i Spanien, Universitet zu Köln i Tyskland och Bocconi i Italien. De skapade CEMS i förhoppningen att utveckla en ny och högre europeisk nivå på managementutbildningar. Denna nya höga nivå skulle man få till stånd genom att skapa ett exklusivt utbytesprogram med en egen examen. Skolorna skulle i den gemensamma examen CEMS - European Masters Degree in Management utbilda internationellt erkända, multikulturella och flerspråkiga företagsledare.

För att säkerställa CEMS examens status och kvalitet skulle enbart den bästa handelshögskolan i varje land få bli medlem. Idag har CEMS 17 medlemsskolor bland framstående handelshögskolor i Västeuropa (CEMS 2003). Ett annat av de uttalade syftena med skapandet av CEMS examen var att kunna erbjuda ett europeiskt alternativ till de oreglerade MBA-examina som spridits i allt större utsträckning bland europeiska handelshögskolor (Abrahamsen 2002).

Responser på CEMS European Masters Degree in Management skiftade dock mellan studenterna vid de olika medlemshögskolorna. Detta syns bland annat på att man haft ett varierande antal sökande per CEMS plats vid olika högskolor. På vissa CEMS-skolor får alla studenter som söker programmet delta, medan det på andra kan vara över tio sökande per plats. För att komma tillrätta med dessa lokala skillnader försökte man inom CEMS att lansera en frivillig utvärdering av de lokala programmen på 1990-talet, men man fick dålig respons från sina medlemmar och utvärderingar genomfördes enbart på två högskolor. Man valde då istället att lansera en mer enhetlig examen - CEMS Master in International Management - CEMS MIM för att stärka programmets status. Denna examen innehåller mer specifika regler för vilka CEMS kurser som skall erbjudas vid varje högskola och vad de skall innehålla än tidigare. Denna nya och tydligare reglerade CEMS MIM examen infördes hos samtliga CEMS medlemmar år 2002 (Ibid).

5.3 EFMD

European Foundation for Management Development (EFMD) bildades 1972 för att fungera som en europeisk mötesplats för företag och utbildare. De genomförde också olika studier av managementutbildning i Europa och man samarbetade internationellt med motsvarande organisationer. En viktig

samarbetspartner för EFMD var amerikanska AACSB som är motsvarande organisation för handelshögskolor i USA (Porter & McKibbin, 1988).

I mitten på åttiotalet började man inom EFMD att visa ett ökat intresse för de olika kvalitetsutvärderingar som genomfördes inom det europeiska universitetsväsendet. 1986 genomförde EFMD en "Strategic Audit" av utbildningar dock utan att få något större gensvar från sina medlemshögskolor. Man började också studera de olika ackrediteringar som skapats nationellt i Europa under 1980-talet. Efter hand började man också att framföra idéer inom EFMD om möjligheten att skapa en egen enhetlig europeisk ackreditering. 1991 skapades i denna anda en "Membership Review Committee" och det inleddes ett allt närmare samarbete med de olika nationella europeiska ackrediteringsorganisationerna (Hedmo et al 2000).

1994-95 presenterades idén om en enhetlig ackreditering för europeiska ekonomutbildningar internt inom EFMD. Responsen på förslaget möttes dock med motstånd från styrelsen, som främst består av företrädare för högskolorna. Företrädarna för högskolorna såg många problem med att utveckla en enhetlig ackreditering för de kulturellt diversifierade högskolorna i Europa. Vad som dock till sist övertygade EFMDs medlemmar om nödvändigheten av att införa en enhetlig europeisk ackreditering var upptäckten att den amerikanska organisationen AACSB hade seriösa planer på att lansera sin ackreditering av ekonomutbildningar i Europa. Att skapa en enhetlig europeisk ackreditering lanserades då internt inom EFMD som ett försvar av de "europeiska utbildningsvärderingarna" mot den amerikanska ackrediteringen (Ibid).

Mellan 1997 och 1999 gick till sist 19 välrenommerade pionjärskolor igenom EFMDs Equis-ackreditering. Pionjärskolorna valdes ut bland de mest välkända handelshögskolorna i Europa för att etablera ackrediteringens status men också för att skapa ekonomiska möjligheter för en fortsatt spridning. 1997 ackrediterade också amerikanska AACSB sin första handelshögskola i Europa (Ibid).

För att få ta del av Equis-ackrediteringen måste högskolan uppfylla ett antal krav. Bland annat krävs det att handelshögskolan redan är erkänd nationellt, gärna av en statlig organisation. För att få ackrediteringen måste också samtliga utbildningsprogram på skolan utvärderas. Reglerna för

Equis berör främst vilka resurser och administrativa rutiner som skall finnas för utbildningarna, men även forskningsresultat vägs in (EFMD 2003).

5.4 *Financial Times*

1999 gav Financial Times (FT) ut sin första internationella rankinglista av MBA-program. Det var ett av de första försöken att ranka utbildningsorganisationer och program från flera olika nationella europeiska utbildningssystem i en och samma rankinglista. Tidigare hade ett par internationella jämförelser av MBA-program genomförts i de amerikanska medierna Business Week och World News Report. Dessa medias metoder ansågs dock favorisera de amerikanska utbildningarna. Inom FT argumenterade man för att deras rankning skulle ta större hänsyn till de olika förutsättningar som finns för handelshögskolor i de olika europeiska länderna. Efter att den första rankinglistan publicerades 1999 har FT expanderat sina rankningar och producerar nu fyra olika rankinglistor om året.

FT:s tidiga rankningslistor baserades främst på kvantitativa mätningar av interna processer hos utbildarna och deras resurstillgång. Rankningarna har dock utvecklats till att bli allt mer marknadsorienterade. Detta innebär framförallt att nuvarande och tidigare studenter uppfattningar och utkomst av utbildningarna väger tyngst när utbildningarna listas (Wedlin 2003). Det finns också en informell överenskommelse inom FT om att enbart ackrediterade handelshögskolor får delta i deras rankning (Hedmo et al 2000).

6.0 Att få gehör för standarder

Trots att reglerna från HSV, CEMS, EFMD och FT sätts av olika organisationer och under olika etiketter kan alla dessa regler kategoriseras som standarder i fallet med HHS. De är alla både producerade av andra organisationer än den egna och formellt frivilliga att följa för HHS.

Då HHS är en är en privat stiftelse är högskolan inte en del av staten på samma sätt som ett offentligt universitet med myndighetsstatus. HHS ingår inte i statens hierarkiska ordning och har därför ingen formell skyldighet att följa de regler som sätts för högre utbildning av Sveriges riksdag och regering. Detta gör att den statliga examensordningen inte klassas som ett direktiv i fallet HHS, utan som en formellt frivillig regel, en standard. CEMSs och EFMDs regler skulle däremot kunna kategoriseras som

direktiv i fallet med HHS, detta då HHS är medlem i dessa organisationer och därmed ingår i deras hierarkiska ordningar. Men då reglerna i ackrediteringen är frivilliga att följa för medlemmarna i EFMD och då medlemmarna kan lämna CEMS om de inte vill följa deras regler kategoriseras de här som standarder. Att reglerna i FT's rankning är standarder är lättast att argumentera för. FT har ingen organiserad relation till regelföljaren. Om man inom HHS inte vill vara med i FT:s rankning så behöver man helt enkelt inte följa de regler som de sätter upp.

Då det inte finns någon formell bindning för HHS att följa vare sig HSV, CEMS, EFMD eller FTs regler kategoriseras de alla som standarder i detta fall. Men hur har då dessa regelsättare kunnat få gehör för sina regler utan tillgång till hierarkisk auktoritet över HHS? För att förstå hur de olika organisationerna har fått gehör för sina standarder måste vi analysera deras förutsättningar som regelsättare. Tamm-Hallström (2000) har i sin studie av internationella standardiseringsorganisationer sett att de främst använder sig av fyra olika strategier för att få gehör för sina standarder. De fyra strategierna är: Att argumentera för regelns positiva effekter, att organisera verksamheten så att den egna auktoriteten stärks, att samarbeta med referensorganisationer och att dra nytta av andras makt. Här kommer dessa strategier att delas upp i två övergripande kategorier: vilka argument används för att göra standarderna attraktiva och hur kan omgivningen organiseras in i regelsättandet.

6.2. Argument för standarderna

I standardiserarnas argumentation om varför högskolorna skall följa deras regler används oftast en marknadsmetafor. I enlighet med denna metafor ses universiteten som producenter av utbildning och de olika utbildningarna som högskolornas produkter. Slutkonsumenten av produkten är studenterna och i förlängningen de företag som skall anställa dem.

Framförallt de ickestatliga regelsättarnas argument för reglerna förs fram med hjälp av denna marknadsterminologi, men även HSV:s argument sker i ökad utsträckning på detta språkbruk. I enlighet med denna metafor är utbildning en produkt bland andra och kan också behandlas i enlighet med samma marknadslogik som andra produkter. Användandet av en terminologi som både förstås och har hög status hos de tilltänkta regelföljarna medför att regelsättarnas argument för reglerna har lättare att bli accepterad på fältet.

6.2.1 Studenternas efterfrågan

Ett av de genomgående argumenten för de olika reglerna är att reglerna utpekats som efterfrågade av andra aktörer än regelsättaren och regelföljaren. Dessa aktörer utgörs i första hand av högskolornas framtida studenter och deras arbetsgivare, slutkonsumenterna av utbildningen. Studenterna sägs efterfråga externa regler då de själva inte kan utvärdera utbildningens kvalitet. Att de inte själva kan utvärdera kvalitén beror bland annat på att utbildning som produkt är immateriell, att den löper över lång tid och att den är ett engångsköp.

Standardiserarna säger sig dock kunna lösa problemet med studenternas osäkerhet inför utbildningarnas kvalitet. Organisationerna CEMS och HSV säger sig kunna erbjuda kvalitetssäkring av utbildningarna genom att högskolan erbjuder av dem kontrollerade och erkända examina. Financial Times säger sig kunna erbjuda en kvalitetskontroll av MBA-utbildningarna genom att jämföra vilken utkomst som tidigare studenter haft av olika utbildningar. EFMD säger sig kunna garantera kvalitén på hela högskolan om de följer reglerna i deras ackreditering.

6.2.2 En utvidgad arbetsmarknad

Inom CEMS, EFMD och Financial Times anknyts argumentet om extern kvalitetssäkring också till idén om att en utvidgad arbetsmarknad har skapats. Framförallt så framförs idén om att en utvidgad europeisk arbetsmarknad har skapats. De argumenterar för att det inte längre räcker för studenterna att veta hur en utbildnings kvalitet står sig nationellt då studenternas framtida arbetsmarknad överskrider nationsgränser. För att studenterna skall kunna veta kvalitén på utbildningen i jämförelse med utländska examina räcker det inte längre med att högskolorna följer statliga regler, de måste också följa deras nationsöverskridande standarder.

Ett av huvudsyftena med CEMS är just att utbilda managers med en examen som är gångbar i hela Europa. Inom EFMD framhålls det också att Equis-ackrediteringen är en europeisk ackreditering med både erkännande och efterföljare i hela Europa. Även Financial Times framhåller att deras rankning förser läsarna med en jämförelse mellan europeiska MBA-utbildningar i olika länder.

6.3 Organisering av regelsättandet

För att få gehör för reglerna räcker det dock inte med att regelsättarna nyttjar ett accepterat språkbruk och framför övertygande argument om nyttan med reglerna. Att organisera in omvärlden är en annan strategi som används för att få gehör för standarder (Tamm-Hallström 2000). Regelsättarna för HHS går att dela in i tre kategorier av organisationer: stat, metaorganisationer och media. Dessa tre olika typer av organisationer har olika möjligheter och begränsningar när det kommer till att organisera in omvärlden i sitt regelsättande, även när de alla sätter standarder.

6.3.1 Staten

Betraktad ur ett organisationsteoretiskt perspektiv är staten inte hierarkiskt överordnad andra organisationsformer. Staten ses istället som en organisation vars regler organiserar aktörers agerande i vissa situationer, medan aktörer följer regler från andra organisationer i andra situationer (jfr Ahrne 1998). Men även när staten analyseras som en regelsättare bland andra så har den andra möjligheterna att påverka sin omgivning än t ex ett företag eller en förening.

För att förstå hur staten får gehör för standarder måste man beakta de särskilda egenskaper som staten har som organisation. Statens medlemmar utgörs av så gott som alla individer på ett territorium. Genom möjligheten att ta ut skatt från sin stora medlemsbas har staten andra möjligheter att attrahera resurser än vad andra organisationer har. Staten har också genom medlemmarnas demokratiska tillsättning av ledningen legitim auktoritet att sätta direktiv i form av lagar för många olika aktiviteter på sitt territorium (Ibid).

Om man tittar på HHS så får de till att börja med resurser av staten till sitt grundutbildningsprogram genom att erbjuda en statligt godkänd examen. Resurstilldelningen kan fungera som ett viktigt incitament för att man skall vilja följa statens regler. HHS skulle inte heller kunna existera som organisation på svenskt territorium utan att följa den svenska statens regler på en mängd andra områden än utbildning, som arbetsrätt, skattelagstiftning etc. Ett statligt godkänt examensbevis har också rättskraft i det juridiska systemet, till skillnad från andra utbildningsdiplom. Att följa den svenska statens regler för utbildning medför både resurser och legitimitet för HHS verksamhet.

Även om statens regler för utbildning kategoriseras som standarder i fallet med HHS så är högskolan inbäddad i både statens resurstilldelningssystem och dess formella regelsystem. Detta beroende av både resurser och legitimitet från staten gör det svårare för HHS som privat högskola att inte följa statens standarder för utbildning än vad som synes formellt möjligt.

6.3.2 Metaorganisationer

Regelsättarna EFMD och CEMS tillhör en annan typ av formell organisation - metaorganisation. Metaorganisationer är organisationer som har andra organisationer med liknande verksamheter som medlemmar. Genom antalet medlemmar har metaorganisationen ofta större möjligheter att skydda sin typ av verksamhet mot krav från omgivningen än vad de enskilda medlemsorganisationerna har (Ahrne & Brunsson 2003A). Metaorganisationerna är dock i stor utsträckning beroende av sina medlemmar för att få resurser och legitimitet. Medlemskap i en metaorganisation är dessutom formellt frivilligt (Ahrne & Brunsson 2001).

Att metaorganisationernas ledningar oftast har svag auktoritet och mindre resurser än sina egna medlemmar gör att det kan vara svårt att komma fram till beslut om regelsättande i metaorganisationer (Ahrne & Brunsson, 2001, 2003A). Samtidigt är det dock oftast samma personer som ingår i metaorganisationernas ledningar som ingår i medlemsorganisationernas ledningar. Detta gör att det trots allt kan finnas en stark koppling mellan de beslut som ändå fattas om regelsättande i en metaorganisation och de som fattas om regelföljande i deras medlemsorganisationer.

Inom både CEMS och EFMD användes hotet från regler som inte medlemshögskolorna själva kunde påverka för att lansera de egna reglerna. I EFMDs fall utgjordes hotet av lanseringen av den amerikanska AACSB-ackrediteringen och i CEMS fall spridningen av MBA-program. Även om det fanns en motvilja mot att följa regler hos medlemshögskolorna ansågs det vara bättre att utveckla och följa egna regler än att följa regler satta av andra (jfr Hedmo et al 2000, Abrahamsen 2002).

Det var dessutom i stor utsträckning samma personer som beslutade att reglerna skulle lanseras i CEMS och EFMD som sedan beslutade att de skulle införas på medlemshögskolorna. Ledande personer på HHS har t ex varit med och besluta om lanseringen av både Equis-ackrediteringen och

CEMS MIM-examen i EFMD och CEMS och sedan varit med om att besluta att de skulle införas på HHS. Regelföljandet hade alltså förankrats tidigt i regelsättandeprocesserna hos viktiga personer i medlemshögskolorna.

6.3.3 Media

Media kan inte erbjuda högskolorna legitimitet eller resurser i stabila system som en stat eller engagera högskolorna i regelsättandet som en metaorganisation. Media får istället legitimitet och resurser främst från sina läsare. Media får också gehör för sina regler genom att hänvisa till samma läsare och den eventuella påverkan de kan ha på dem.

Genom sin möjlighet att sprida information anses media kunna påverka omgivningens uppfattningar. Den information som media sprider kan plockas upp av alla möjliga aktörer och påverka deras vilja att interagera med högskolorna. Incitamentet att följa medias regler kan därför sägas likna dem som finns med normer. Regelföljarna vill följa medias regler för att uppträda som man tror att omgivningen kräver. Skillnaden mellan regler i media och en norm är dock att reglerna i medias rankningar är både explicita och har en tydlig avsändare.

Trots en något otydlig organiserad koppling mellan media och högskolorna är det uppenbart att den information som sprids i media tillskrivs stor vikt av högskolorna. Att det är viktigt att speglas positivt i media syns inte minst i hur betydelsefullt det anses vara att bli rankad när HHS utvecklar sitt nya MBA-program (Dagens Industri Weekend 2003).

7.0 En regelmarknad

Som det empiriska exemplet visat finns det flera olika regelsättare som erbjuder liknande regler till samma högstskolor för samma verksamhet. Översatt till marknadstermer finns det alltså flera producenter som erbjuder substituerbara produkter till samma konsumenter. Kriterierna för en marknad är därmed uppfyllda. Trots detta finns det få tecken på en öppen konkurrens mellan de studerade regelsättarna.

I nationalekonomisk marknadsteori är konkurrens ett grundläggande begrepp. Konkurrens definieras generellt som en situation där två eller fler aktörer tävlar om att attrahera samma resurser från flera konsumenter. I

teorin antas en konkurrenssituation uppträda på en avgränsad marknad där flera producenter tillverkar likvärdiga produkter. På en perfekt marknad med flera producenter kan ingen enskild producent avgöra vilket pris som skall sättas på en vara, utan prissättningen måste anpassas till de andra producenternas. De enskilda producenterna blir pristagare på marknaden (Oxford Dictionary of Economics).

Då de studerade regelsättarnas beteende inte överensstämmer med hur producenter i en konkurrenssituation borde agera enligt teorin är det intressant att försöka utröna vad som skiljer regelsättarna och reglerna för högre utbildning från andra producenter och produkter. Varför uppstår det inte öppen konkurrens mellan regelsättarna trots att en regelmarknad har skapats?

Resonemanget runt denna fråga tar avstamp i två grundläggande begrepp lånade från nationalekonomisk konkurrensteori. De två begreppen är nyttomaximeringsprincipen och budgetrestriktionen. Nyttomaximeringsprincipen stipulerar att en konsument väljer den produkt på en marknad som ger henne mest upplevda nytta. Konsumenten antas vidare köpa de produkter som hon får mest nytta av till lägst pris. Att konsumenten strävar efter att köpa de billigaste varorna som ger mest nytta beror på att hon har finita resurser till sitt förfogande, en budgetrestriktion.

7.1 Nyttomaximeringsprincipen

Om man tittar på regler ur ett konkurrensperspektiv blir en central fråga vilken nytta som regelsättarna kan erbjuda regelföljarna. En viktig nytta som har utpekats med regelföljande är legitimitet. Legitimitet kan ses som den goda vilja som en verksamhet får från sin omgivning, att den betraktas som rätt och riktig av omgivningen (Meyer & Rowan 1977).

Legitimitet är dock ett aningen trubbigt begrepp att använda sig av för att förstå hur regelsättarna för högre utbildning får gehör för sina standarder. Legitimitet kan ses som ett binärt tillstånd där en aktör antingen får legitimitet för sin verksamhet från omgivningen eller också inte. Om man bryter ner legitimitetsbegreppet till mindre enheter av god vilja från omgivningen blir status ett begrepp med mer precision. Om legitimitet är den grundläggande acceptansen för en verksamhet är status de ytterligare grader av god vilja som kan attraheras från omgivningen.

7.1.1 Nyttan med standarderna

De olika regelsättarna har dock olika möjligheter att erbjuda nyttor till regelföljarna med sina standarder. Att legitimitet och status är viktiga nyttor med regler betyder inte att de är de enda nyttorna som alla de studerade regelsättarna kan erbjuda regelföljarna.

Som tidigare diskuterat har staten som organisation särskilda förutsättningar att attrahera både legitimitet och resurser. Staten skiljer sig därmed från de andra regelsättarna i möjligheten att erbjuda nyttor med sina regler, även om de är i form av standarder och inte direktiv. En grundläggande legitimitet och möjligheten att ta del av offentliga resurser kan ses som de nyttor som staten kan erbjuda med sina standarder.

Standarder erbjuds också högskolorna av organisationer som CEMS, EFMD och FT. Dessa organisationer har inte samma förutsättningar att erbjuda grundläggande legitimitet eller resurser som en stat har. De är istället i större utsträckning beroende av att högskolorna uppfattar det som att de vill följa deras standarder. Dessa regelsättare skiljer sig också från staten i att de inte vill ha alla högskolor på fältet som regelföljare. De har ingen önskan att alla potentiella regelföljare på fältet skall följa deras regler. Att standarderna är exklusiva medför istället en viss status för de högskolor som ändå får bli regelföljare. Denna status kan sägas vara den främsta nyttan med CEMS, EFMD och FTs standarder.

7.1.2 Standarderna som statusprodukter

Om nyttan med de ickestatliga standarderna främst är status kan de liknas vid andra statusprodukter. Statusprodukter har framförallt två egenskaper som skiljer dem från produkter med andra nyttor. För det första är statusnyttan med produkten beroende av konsumentens status och för det andra minskar nyttan med regeln om den köps av för många konsumenter.

En statusprodukts nytta härrör i stor utsträckning från konsumenterna av produkten. Genom att förknippas med konsumenter som har en viss status smittar den också av sig på producenten och på deras produkt. Om t ex Mercedes-bilar och Gucci-handväskor inte köptes av personer med hög status i samhället skulle dessa produkter inte ha den status som de har idag. Detta fenomen kan också liknas vid organisationer och hur de uppnår hög status. Om medlemmarna i en organisation förknippas med vissa attribut gör också organisationen det. Detta går att se på olika organisationer med

hög status som t ex elitlag i fotboll, exklusiva klubbar, Riddarhuset, G8 och OECD. Utan medlemmar med hög status skulle inte heller dessa organisationer ha hög status. På det högre utbildningsområdet betyder detta att de ickestatliga regelsättarna är beroende av att ha högskolor med hög status som regelföljare för att upprätthålla statusnyttan med sina standarder.

En annan utmärkande egenskap för statusprodukter är att de förlorar i nytta av att ha för många eller fel konsumenter. Detta då nyttan upprätthålls genom att produkterna ses som exklusiva och endast till för vissa utvalda. Att ha för många konsumenter får produktens status att minska, framförallt om de nya konsumenterna har låg status. Det går att säga att statusprodukter har en avtagande marginalnytta beroende på antal konsumenter. Överfört till det högre utbildningsområdet innebär detta att ju fler högskolor som följer en standard desto mindre nytta i form av status medför den.

Om de ickestatliga standarderna för högre utbildning kan ses som statusprodukter innebär det att regelsättarna kommer att agera annorlunda i en konkurrenssituation än producenter av andra varor. De ickestatliga regelsättarna vill till skillnad från producenter av andra varor inte attrahera så mycket resurser som de kan från alla konsumenter de kan få. För att upprätthålla nyttan med sina standarder måste de istället begränsa sig till att enbart ha vissa högskolor som regelföljare, de som redan har hög status. Regelsättarna får inte heller ha för många högskolor som regelföljare. Ju fler regelföljare de får, desto mindre blir nyttan med deras standarder. De som producerar framgångsrika standarder i den mening att de följs av många minskar då nyttan med dem.

Då regelsättarna måste begränsa regelföljandet för att upprätthålla statusnyttan med sina standarder kan inte heller högskolorna nyttomaximera i den utsträckning som de önskar. Vissa högskolor med hög status önskas som regelföljare av många organisationer, medan andra med lägre status inte önskas som regelföljare av någon organisation. Vissa högskolor kan följa och få nytta från ett flertal olika standarder, medan andra helt stängs ute från regelföljandet och den medföljande statusnyttan.

För att upprätthålla nyttan med standarderna måste regelsättarna begränsa antalet regelföljande högskolor. Ett sätt att begränsa antalet konsumenter av en statusprodukt är genom att sätta ett högt pris på

produkten. Då medför konsumentens budgetrestriktion att enbart de som har mest resurser kan köpa produkten. Men i fallet med högre utbildning vill inte producenterna främst attrahera högskolor med mycket resurser som regelföljare, utan högskolor med hög status. Detta gör att de använder andra metoder för att begränsa regelföljandet.

7.2 Budgetrestriktionen

Budgetrestriktionen är ett annat grundläggande begrepp i ekonomisk konkurrensteori. Budgetrestriktionen innebär att en konsument antas ha begränsat med resurser och därför inte kan köpa och få nytta av alla produkter som de skulle vilja.

De ickestatliga standarderna för högre utbildning har dock inte särskilt dyra avgifter. För EFMD-Equis eller CEMS är de direkta avgifterna för reglerna låga i förhållande till högskolornas totala omsättning. För rankningar finns det inga direkta avgifter för regelföljandet. Om det är låga eller inga avgifter för att följa standarder är budgetrestriktionen inte något direkt hinder för högskolorna att följa ett flertal olika regler.

Budgetrestriktionen kan dock med tiden komma att begränsa regelföljarnas konsumtion av standarder. Detta då de stora kostnaderna för standarderna hos regelföljarna ofta är indirekta och dyker upp i form av expanderande administration. Om det blir för många standarder kan kostnader för administrationen av dem ackumuleras tills de blir alltför stora för högskolorna (jfr t ex Selden 1960, Blauch 1959, Sandebring 2004).

På det högre utbildningsområdet används alltså inte högskolornas budgetrestriktioner för att begränsa antalet regelföljare. För att upprätthålla statusnyttan med standarderna måste regelsättarna istället begränsa antalet regelföljare genom andra typer av restriktioner.

7.2.1 Krav på följandet av andra regler

Ett sätt som används för att begränsa vilka högskolor som får bli regelföljare är genom att sätta följandet av andra regler som ett förhandskrav. Att högskolan följer andra regler visar att den redan har en viss legitimitet och en viss status. De flesta ickestatliga regelsättarna anger följandet av statliga regler som ett grundkriterium för att få följa även deras

standarder. I FTs rankning finns också begränsningen att enbart de som redan har en ackreditering får rankas (Hedmo et al 2000).

7.2.2 Andra restriktioner

Regelsättarna har dessutom andra mer eller mindre explicita restriktioner för vilka högskolor som får bli regelföljare. I CEMS begränsas regelföljarna geografiskt till att enbart den bästa handelshögskolan i varje land får bli regelföljare. För EFMD fick enbart europeiska statusskolor vara pionjärskolor vid lanseringen av Equis-ackrediteringen. I rankningar som den i FT är begränsningen av regelföljare till och med inbyggd i själva regelformen. I en rankning listas endast de högskolor som följt standarderna bäst.

7.3 Fyra strategier för att undvika konkurrens

Regler har också en särskild egenskap som begränsar vilka regler som en regelföljare kan följa. Då en regel säger hur en aktör skall agera eller inte agera i en viss situation är det svårt för en aktör att följa flera motstridiga regler samtidigt. Samtidigt så är de olika ickestatliga regelsättarna beroende av att ha samma fåtal statusskolor som regelföljare för att upprätthålla nyttan med sina standarder. Önskan att ha samma regelföljare och frånvaron av incitament för öppen konkurrens medför istället att de studerade regelsättarna utformar sina standarder så att de går att särkoppla ifrån varandra hos högskolorna. Det går att urskilja fyra strategier som regelsättarna använder sig av för att undvika motstridigheter mellan sina standarder.

7.3.1 Abstraktion

Det första strategin som regelsättare använder sig av för att undvika öppen konflikt är genom att ha en hög abstraktionsnivå på standarderna. Genom att ha en hög abstraktionsnivå kan många olika sorters beteende hos regelföljarna sägas stämma överens med standarderna. T ex så sätter en regelsättare för hela högskolor som EFMD eller HSV ofta sådana standarder. Standarderna är svårdefinierade och det luddiga begrepp som organisationens kvalitet och krav på egna kvalitetssäkringsprocesser används som kriterier på regelföljande. Detta lämnar ett stort tolkningsutrymme för högskolorna och de som utvärderar standarderna.

7.3.2 Imitation av andras regler

Den andra strategin att undvika öppen konkurrens är att utforma standarderna så att de inte strider mot andra standarder. Olika former av

imitation av andra regelsättares standarder vid utvecklingen av de egna standarderna kan ses som sådana processer. Denna självpåtaga homogenisering av standarder förekommer hos alla de studerade regelsättarna. Som exempel kan EFMDs insamlande av alla nationella ackrediteringsorganisationers standarder tolkas som en sådan process.

7.3.3 Spatial särkoppling

Den tredje strategin som används för att undvika konflikt mellan standarderna är genom att kategorisera dem som att enbart gälla en specifik del av regelföljarnas verksamhet. Genom att kategorisera standarderna så att de bara gäller för en del av regelföljarens struktur som är oreglerade eller svagt reglerad av andra regelsättare undviks konflikter. CEMS sätter t ex standarder för fördjupningen på grundutbildningsprogrammet och FT för MBA-program vilka bägge är oreglerade av staten.

7.3.4 Temporal särkoppling

Den fjärde strategin som regelsättarna använder sig av för att undvika öppna motsättningar är genom att separera uppföljningen av regelföljandet i tid. Genom att förlägga kontroller av regelföljande till olika tidsintervaller kan standarderna hållas isär. Den temporala särkopplingen gör att det kan bli lättare att hantera möjliga motsägelser hos högskolorna.

8.0 Sammanfattning och slutsatser

Denna text har visat på hur det kan se ut när en regelmarknad har uppstått på ett område. Detta har gjorts med utgångspunkt från Handelshögskolan i Stockholm och de regler som följs där. Fyra regelsättare, HSV, CEMS, EFMD och FT har behandlats. Det har också påvisats att de alla sätter standarder i fallet med HHS. De strategier som de använder för att få gehör för sina standarder har också presenterats. Framförallt vilka argument de anför för sina standarder och vilka förutsättningar de har att organisera in omvärlden i sitt regelsättande.

Det har vidare föreslagits att följandet av de ickestatliga standarderna inte i första hand fyller de syften som regelföljarna anför, utan att de istället har en statusfunktion för högskolorna. För att regelsättarna skall kunna förmedla status med sina standarder krävs det dock att deras regelföljare redan har hög status. Högskolor med hög status kan befästa denna genom att följa flera standarder från olika regelsättare medan högskolor med låg status inte får möjligheten att följa några av dessa standarder. Att följa flera

standarder begränsas inte heller av de direkta kostnaderna då de är relativt låga.

Att regelsättarna främst vill attrahera status och inte resurser gör att de undviker öppen konflikt och priskonkurrens med varandra, de delar istället på samma fåtal statusskolor som regelföljare. Det har utkristalliserat sig fyra olika strategier som de använder sig av för att undvika motstridigheter mellan sina standarder. De har abstrakta regler, de imiterar andras regler och de utformar reglerna så att de går att särkoppla från varandra både spatialt och temporalt. Den regelsättande strukturen för europeisk högre utbildning kan därmed sägas vara ett oligopol, en imperfekt marknadssituation där regelsättarna reagerar på varandras handlingar och undviker öppen konkurrens.

Konkurrensen mellan de etablerade regelsättarna HSV, EFMD, CEMS och FT har i studien visat sig vara minimal. Den regelkonkurrens som istället har blivit synlig i studiens utkant är den som uppstår när de lokala normativa statusordningarna har utmanas av regelsättare utifrån. Alla standarder på området legitimeras med hjälp av en marknadsterminologi och med hänvisning till ett härlett behov från studenter och företag. Trots det väljer europeiska högskolor i stor utsträckning att främst följa europeiska standarder. Det dominerade incitamentet för att följa just EFMD, CEMS och FT:s standarder över andras verkar vara högskolornas möjlighet att själva kunna påverka standardernas utformning och den egna positionen i dessa regelsystem.

CEMS, EFMD och FTs kan därmed sägas upprätthålla tidigare normativa europeiska statusordningar med sina standarder. Man vill inte släppa in standarder som kan rubba de uppfattningar som redan finns om olika högskolors status. Något som styrker detta är att dessa regelsättare fick gehör för sina standarder när högskolorna hotats av att behöva följa standarder skapade och kontrollerade av andra. T ex så fick CEMS gehör för sin MIM examen som en motkraft mot spridningen av okontrollerade MBA-utbildningar i Europa. EFMD fick gehör för sin ackreditering i ljuset av lanseringen av den amerikanska AACSB-ackrediteringen och FT laserade sin rankning som ett europeiskt alternativ till de amerikanska rankningarna.

Syftet med denna uppsats har varit att utreda hur regelsättande för högre utbildning kan se ut på en regelmarknad. Genom att göra detta har några viktiga frågor accentuerats: Vilken nytta finns det med olika regler? Hur konstrueras denna nytta? Vad bestämmer vilka av reglerna som följs? För att utveckla en generell teori om regelmarknader kommer det att krävas flera studier av olika områden. Framförallt fler studier på områden där reglerna inte främst har en identitetsskapande och legitimerande funktion, utan i större utsträckning är styrande eller samordnade torde vara intressanta.

Referenser:

- Abrahamsen, C., 2002, *CEMS - In Search of Cross-border Excellence*, Magisteruppsats, Norwegian School of Economics and Business Administration, Bergen
- Ahrne, G. 1998, Stater och andra organisationer, i Ahrne, G. (Red.) *Stater som organisationer*, Nerenius & Santérus förlag, Stockholm.
- Ahrne, G. & Brunsson, N., 2001, *Metaorganisationer – Identitet och Auktoritet*, Score rapportserie 2001:6
- Ahrne, G. & Brunsson, N., 2003A, *Metaorganisationer (del 2)*, opublicerat, Score
- Ahrne, G. & Brunsson, N., 2003B, *Mjuka regler från ett organisationsteoretiskt perspektiv*, opublicerat, Score
- Ahrne, G. & Brunsson, N (Red.), 2004, *Regelexplosionen*, EFI, Stockholm
- Berger P. & Luckmann T., 1967, *The Social Construction of Reality – A Treatise in the Sociology of Knowledge*, Penguin, London
- Blauch, L. E. (ed.), 1959, *Accreditation in Higher Education*, U.S. Department of Health, Education, and Welfare, Office of Education, Washington
- Brunsson, N., 2000, *The New Regulation: Organizational patterns of regulation forms of interaction and knowledge base in the fields of natural environment, work and health*, Ansökan till Riksbankens Jubileumsfond
- Brunsson, N. & Jacobsson, B., 2000, *A World of Standards*, Oxford University Press, Oxford
- Durkheim, E., 1901/1950, *The Rules of Sociological Method*, Free Press, Glenoce
- Hedmo T., Sahlin-Andersson K. och Wedlin, L., 2000, *The Emergence of a European Regulatory Field of Management Education*, Score rapportserie 2000:7
- Jepperson, R. L., 1991, Institutions, Institutional Effects, and Institutionalism, In Di Maggio, P. J., & Powell, W. W. (eds), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago University Press, Chicago

- Johansson, R., 2002, *Nyinstitutionalismen inom organisationsanalysen*, Studentlitteratur, Lund
- March, J. G., Schulz, M., & Xueguang, Z., 2000, *The dynamic of rules – change in written organizational code*, Stanford University Press, Stanford
- March, J. G. & Olsen, J. P., 1989, *Rediscovering institutions: the organizational basis of politics*, Free Press, New York
- Mazza, C., Sahlin-Andersson, K., Strandgaard-Petersen, J., 1998, *MBA: European Constructions of an American Model*, Score rapportserie, 1998:4
- Meyer, J. W. & Rowan, B., 1977, Institutional Organizations: Structures as Myth and Ceremony, *American Journal of Sociology*, 83 (2), 340-363
- Porter, L. W. & McKibbin, L. E., 1988, *Management Education and Development – Drift or trust into the 21st Century?*, Mc Graw-Hill, Washington
- Sandebring, A., 2004, *Regler för högre utbildning – En historisk studie av regelsättande för högre utbildning i USA och Europa*, Score rapportserie 2004:3
- Selden, William, K., 1960, *Accreditation – A struggle over standards in higher education*, Harper Brothers, New York
- Tamm-Hallström, K., 2000, *Kampen för auktoritet – standardiseringsorganisationer i arbete*, EFI, Stockholm
- Dagens Industri Weekend, 2003, *Handels ger sig in i dragkampen*, 2003-05-17, Stockholm
- Wedlin, L., 2003, Competing for Employability; the Media Ranking of Graduate Business Education, In: Garsten, C. & Jacobsson, K. (eds.), *Learning to be employable; New agendas on Work, Responsibility and Learning in a Globalizing World*, Houndmills, Palgrave, Forthcoming

Intervjuer:

Andersson, Ulf, Prefekt företagsekonomiska institutionen Uppsala Universitet, *Intervju*, 2003-08-18, Uppsala

Axelsson, Maria, Area Manager International Student Affairs Handelshögskolan i Stockholm, *Intervju*, 2003-05-26, Stockholm

Beck, Alexander, Utredningschef Civilekonomerna, *Intervju*, 2003-06-11, Stockholm

Bergman, Lars, Professor i nationalekonomi Handelshögskolan i Stockholm, Styrelseledamot CEMS, *Intervju*, 2003-08-27, Stockholm

Bladh, Agneta, Statssekreterare Utbildningsdepartementet, *Intervju*, 2003-08-29, Stockholm

Edlund, P-O., 2003, Docent ekonometri Handelshögskolan i Stockholm, CEMS Academic Coordinator, *Intervju*, 2003-06-06, Stockholm

Ivarsson, Anna, CEMS Administrative Coordinator Handelshögskolan i Stockholm, 2003-05-26, *Intervju*, Stockholm

Julander, C-R. f.d. Rektor Handelshögskolan i Stockholm, Equis peer-reviewer, *Intervju*, 2003-06-11, Stockholm

Khan, Sikhander, Prefekt företagsekonomiska institutionen Stockholms Universitet *Intervju*, 2003-09-05, Stockholm

Lindahl-Zander, Christina, Administrativ Director Handelshögskolan i Stockholm, *Intervju*, 2003-06-05, Stockholm

Mabon, Hunter, Professor företagsekonomiska institutionen Stockholms Universitet *Intervju*, 2003-09-06, Stockholm

Molin, Göran, Studierektor företagsekonomiska institutionen Uppsala Universitet *Intervju*, 2003-08-18, Uppsala

Wahlen, Staffan, Utredare Högskoleverket, *Intervju*, 2003-08-12, Stockholm

Öhlund, Ulf, Avdelningschef Högskoleverket, *Intervju*, 2003-09-05, Stockholm

Internet referenser:

CEMS, 2003, *Community of European Management Schools*, www.cems.org, 2003-08-24, Hemsida Internet

HHS, 2003, *Handelshögskolan i Stockholm*, www.hhs.se, 2003-08-21, Hemsida Internet.

HSV, 2003, *Högskoleverket*, www.hsv.se, 2002-08-20, Hemsida Internet

EFMD, 2003, *European Foundation for Management Development*, www.efmd.be, 2002-08-23, Hemsida Internet