

# Sidosyksiköiden tehokkuutta arvioineiden Jyväskylän Yliopiston ”tutkimusten” laadun arviointi

## 1. Johdanto

### 1.1. Lausunnon tausta

Tämä lausunto on laadittu Kustos Ry:n, Suomen Kuntaliitto ry:n ja Suomen Kiertovoima ry:n toimeksiannosta. Toimeksiantajat pyysivät minua arvioimaan Jyväskylän yliopiston suorittamien inhouse-yhtiöiden tehokkuutta tarkastelleiden tutkimusten / selvitysten tieteellistä laatua ja erityisesti sitä, mitä johtopäätöksiä näiden tutkimusten pohjalta voidaan tehdä inhouse-yhtiöiden tehokkuudesta tai tuottavuudesta. Toisesta ns. tutkimuksesta ei ole käytettävissä tutkimusraporttia, ainoastaan diasarja. Toinen tutkimus on kirjoitettu artikkelin muotoon ja se löytyy arXiv alustalta. Tällä alustalla julkaistut artikkelit eivät ole käyneet läpi normaalia tieteellistä vertaisarviointia. Siten kumpaakaan näistä tutkimuksista ei ole vertaisarvioitu.

### 1.2. Lausunnon antaja

Toimin laskentatoimen professorina Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulussa. Olen toiminut aiemmin useita vuosia laitoksen johtajana. Olen toiminut ja toimin edelleen usean korkeatasoisen laskentatoimen alan lehden toimikunnassa, parhaillaan British Accounting Review:n apulaistoimittajana ja aiemmin Suomessa Liiketaloudellisen Aikakausikirjan päätoimittajana. Olen julkaissut lukuisissa alamme huippulehdissä ja olen ISI Web of Science:n perusteella viitatuin laskentatoimen tutkija Suomessa, joten katson, että minulla on riittävät edellytykset arvioida liiketaloustieteellisen tutkimuksen laatua.

### 1.3. Tiivistelmä keskeisimmistä havainnoista

Jyväskylän yliopistossa tehtyjen inhouse-yhtiöiden tehokkuutta tarkastelleiden tutkimusten perusteella ei ole mahdollista tehdä mitään yleistettäviä johtopäätöksiä inhouse-yhtiöiden tehokkuudesta suhteessa muihin yrityksiin. Tämä johtuu kolmesta keskeisestä puutteesta. Ensinnäkin tehokkuutta on mitattu mittarilla, joka ei sovi tarkoitukseen. Toiseksi tehokkuutta on arvioitu suhteessa yhteen markkinoilla toimivaan yritykseen, eli otoskoko ei mahdollista yleistämistä. Kolmanneksi selvityksissä ei ole osoitettu, että vertailtujen yritysten toiminta olisi luonteeltaan samanlaista. Nämä tutkimuksiin liittyvät puutteet johtavat siihen, että tutkimukset eivät mahdollista johtopäätöksiä inhouse-yhtiöiden tehokkuudesta tai tehostumuksesta.

## **2. Arvio ensimmäisen tutkimuksen laadusta ja johtopäätöksistä**

Tarkastelen ensin julkaisua ”Sidosityksikköjen tehokkuus ja suhteutuminen markkinaan, versio 2” joka on diasarjassa otsikoitu ”Sidosityksikköhankinta Suomessa - Sidosityksikköjen tehokkuus ja suhteutuminen markkinaan”, jonka ovat kirjottaneet Reetta Ghezzi ja Tommi Mikkonen. Tutkimuskysymyksiä on viisi, joista ensimmäiset neljä ovat kuvailevia. Keskityn tässä arvioimaan tutkimuksen kykyä vastata viidenteen tutkimuskysymykseen ”kuinka tehokkaita inhouse-yhtiöt ovat”.

Ghezzi ja Mikkosen selvityksen keskeisimmät puutteet liittyvät siihen, miten tehokkuutta on mitattu ja siihen, minkälaisen otannan kautta inhouse-yhtiöitä on verrattu muihin alan toimijoihin. Nämä ongelmat johtavat siihen, että minkäänlaisia yleistettäviä johtopäätöksiä inhouse-yhtiöiden tehokkuudesta ei tämän selvityksen pohjalta voi tehdä. Toisin sanoen tutkimus ei anna mitään vastausta viidenteen tutkimuskysymykseen, eli siihen, kuinka tehokkaita inhouse-yhtiöt ovat, vaikka tutkijat antavat ymmärtää, että johtopäätöksiä tehokkuudesta voisi selvityksen pohjalta tehdä.

### **2.1. Tehokkuuden mittarit**

Yrityksen tehokkuudella tarkoitetaan tavallisesti sitä, kuinka hyvin yritys käyttää resurssejaan, kuten työvoimaa, pääomaa, raaka-aineita, tms. saavuttaakseen tavoitteensa. Tehokkuutta voidaan arvioida useammalla ulottuvuudella ja kussakin ulottuvuudessa usealla eri tavalla. Taloudellinen tehokkuus kertoo kuinka kannattavasti yritys käyttää resurssejaan. Tuotannollinen tai toiminnallinen tehokkuus taas viittaa siihen, kuinka paljon tuotoksia tietyillä resursseilla saadaan aikaan. Tämä vastaa tuottavuuden käsitettä, eli esim. tuotettujen suoritteiden määrä per työntekijä tai työtunti. Taloudellisen tehokkuuden osalta on hyvä ymmärtää, että tuottavuudeltaan kaksi samantasoista yritystä voivat olla kannattavuudeltaan aivan eri tasolla johtuen sekä siitä, että taloudellisen tehokkuuden mittauksessa tulot ovat tuotettujen suoritteiden volyymin ja hinnan tulo, että siitä, että panoksia voidaan hankkia eri hintaisina.

Tutkimusmenetelmää kuvaavalla dialla tutkijat kertovat, että ”Inhouse-yhtiöiden työvoiman tuottavuutta (liikevaihto/henkilö) verrataan toimialakohtaisiin tehokkuuslukuihin”.

Liikevaihto per henkilö on yksiselitteisesti kelvoton mittari, jos halutaan verrata inhouse-yhtiöiden työvoiman tuottavuutta muiden yritysten työvoiman tuottavuuteen. Inhouse-yhtiöiden tavoitteena on tuottaa palveluja omistajilleen mahdollisimman edullisesti ja lähtökohtaisesti inhouse-yhtiöt eivät pyri voiton maksimointiin. Siksi inhouse-yhtiöt pyrkivät asettamaan hinnat lähelle tuotantokustannuksia. Vapailla markkinoilla toimivat yritykset taas pyrkivät tavallisesti maksimoimaan tuloksensa, ja tässä hinnoittelu on keskeisessä roolissa. Eli kun markkinoilla toimiva yritys pyrkii nostamaan hintojaan ja kasvattamaan liikevaihtoaan per työntekijä maksimoidakseen voittonsa, inhouse-yhtiö

pyrkii mahdollisimman alhaisiin hintoihin, jolloin omistajien palveluista maksama hinta minimoituu.

Liikevaihto per henkilö voi olla järkevä tuottavuuden mittari, kun seurataan kehitystä esim. jossakin tietyssä yrityksessä yli ajan. Sen sijaan, kun pyritään vertaamaan inhouseyrityksen tehokkuutta (tai työvoiman tuottavuutta) markkinoilla toimivan yrityksen tehokkuuteen (tai työvoiman tuottavuuteen), tulisi tarkastella tuotosten määrää liikevaihdon sijaan. Aidon tehokkuusvertailun tekeminen on haastavaa johtuen siitä, että tuotosten määristä ei ole saatavilla julkista tietoa ja toisaalta vaikka olisi, tuotosten laadun tulisi vastata toisiaan. Eli jos vertailtavat yritykset tuottavat erilaisia palveluja, vertailu ei kerro tuottavuuseroista.

Liikevaihto per henkilö tunnusluvun lisäksi tutkijat vertailevat inhouse-yhtiöitä markkinoilla toimiviin yrityksiin omavaraisuusasteen, suhteellisen velkaantuneisuuden, käyttökäteen ja henkilöstökulujen osuus liikevaihdosta mittareilla. Minun on vaikea käsittää, mikä rooli omavaraisuusasteella tai suhteellisella velkaantuneisuudella on, kun pyritään arvioimaan toiminnan tehokkuutta. Koska inhouse-yhtiöiden tehtävänä ei ole ensisijaisesti tuottaa voittoa, omia pääomia ei tavallisesti kerry taseeseen. Ja vaikka kertyisi, on omistajien asia päättää, paljonko niistä jätetään yritykseen ja paljonko otetaan osinkoina ulos. Kumpikaan näistä vakavaraisuuden mittareista ei siis kerro mitään siitä, miten tehokasta toiminta on. Käyttökäteen ja henkilöstökulujen suhteellisen osuuden osalta ongelma on sama kuin liikevaihto per työntekijä mittarin kanssa. Kun inhouse-yhtiön tavoitteena ei ole liikevaihdon maksimointi, niin näiden tunnuslukujen kyky kertoa toiminnan tehokkuudesta on rajallinen.

## **2.2. Otanta**

Jos valittu tehokkuuden mittari on kelvoton, niin vielä heikompi on tutkijoiden tapa vertailla inhouse-yhtiöitä markkinoilla toimiviin yhtiöihin. Tutkijat valitsevat kultakin tarkasteltavalta toimialalta kolme suurinta inhouse-yhtiötä. He kertovat, että inhouse-yhtiöiden työvoiman tuottavuutta verrataan toimialakohtaisiin tehokkuuslukuihin. Näitä toimialakohtaisia lukuja ei esitetä raportissa missään, ellei näillä toimialakohtaisilla luvuilla sitten viitata yhden verrokkina käytetyn yrityksen lukuihin. Tutkimuksessa kolmea suurinta inhouse-yhtiötä verrataan yhteen markkinoilla toimivaan yritykseen. Tutkijat kertovat, että tavoitteena on löytää samaa kokoluokkaa olevia yrityksiä verrokeiksi. Se, mikä näistä markkinoilla olevista saman kokoluokan yrityksistä valitaan vertailukohdaksi ja millä perusteella jää kertomatta. Tällä ”tutkimusmenetelmällä” saadaan vertailu näyttämään täsmälleen siltä kun halutaan. Ja nyt siis puhutaan kolmen inhouse-yhtiön vertailusta yhteen yritykseen, eli tämänkaltaisen vertailun pohjalta on täysin mahdotonta sanoa mitään yleisemmin paikkansa pitävää inhouse-yhtiöiden ja muiden yritysten välisestä tehokkuudesta.

Jos aidosti etsitään vastausta kysymykseen inhouse-yhtiöiden tehokkuudesta, tulisi tarkastella niin montaa inhouse-yhtiötä kuin mahdollista ja verrata näitä mahdollisimman

moniin vastaaviin markkinoilla toimiviin yrityksiin. Edellisessä lauseessa määrien lisäksi erityisen oleellista on vastaavuus. Omenien vertailu appelsiineihin ei kerro kummastakaan juuri mitään. Jotta tehokkuutta olisi mielekästä vartaila, tulisi vertailtavien yritysten tuottamien palveluiden olla samankaltaisia.

Ottaen huomioon sekä tehokkuuden mittaamiseen että suoritettuun vertailuun liittyvät puutteet, on täysin kestävämpi antaa mitään suosituksia tämänkaltaisen selvityksen pohjalta. Ilkeämielinen kutsuisi tehtyä tutkimusta pseudo-tieteelliseksi. Jos asiaa ei kykene tutkimaan kunnolla kannattaisi jättää tutkimus mieluummin tekemättä kuin tuottaa jotain, jota ei voida varmentaa ja jonka joku saattaa vielä ottaa tosissaan.

### **3. Arvio toisen tutkimuksen laadusta ja johtopäätöksistä**

Artikkelissa ”Does Ownership Structure Matter? A Case Study on Business Performance of Two Accounting Companies” tutkijat Reetta Ghezzi, Sanni Marjamäki, Teemu Laine, Tatu Virta, Hannu Vilpponen ja Tommi Mikkonen tarkastelevat tilannetta, jossa yksityinen yritys on ostanut yhdeltä inhouse-yhtiöltä sen kirjanpito- ja palkanlaskentaliiketoiminnan. On itsestään selvää kaikille tieteellistä tutkimusta tekeville, että tämän kaltaisen kahden yrityksen vertailun pohjalta ei ole mahdollista tehdä yleisiä, yksityisten yritysten ja inhouseyhtiöiden välisiä tehokkuuseroja koskevia johtopäätöksiä. Ei ole mitään takeita siitä, että kyseiset yritykset edustaisivat keskimääräistä inhouse-yhtiötä tai yksityistä yritystä. On mahdollista, että inhouse-yhtiö on myynyt osan toiminnoistaan, koska se ei ole ollut tehokas ja toisaalta sen on ostanut tehokas yksityinen toimija, joka on nähnyt ostokohteessa mahdollisuuden toiminnan merkittävään rationalisointiin. On selvää jo puhtaasti yleisiä tilinpäätöstietoja tarkastelemalla, että yritysten joukossa on, alasta riippumatta, sekä erittäin hyvin, kesimääräisesti että huonosti kannattavia yrityksiä. Kahden satunnaisesti valitun yrityksen vertailusta ei voi päätellä yhtään mitään inhouse-yhtiöiden ja muiden yritysten välisestä tehokkuudesta.

Tutkijoilla on kaksi tutkimuskysymystä: 1.) kuinka tehokkaita inhouse-yhtiöt ovat täyttäessään niiden roolia pienentää kustannuksia ja parantaa palvelujen saantia julkisille toimijoille ja 2.) kuinka yksityistäminen vaikuttavat yrityksen liiketaloudelliseen suoriutumiseen. Kysymykset ovat sinänsä kelvollisia, mutta niihin ei pysty vastaamaan tarkastelemalla ja vertaamalla kahta yritystä, yhtä yksityistä ja yhtä inhouse-yhtiötä (tai sen osaa), toisiinsa. Tutkijat näyttävät osin tiedostavan tämän, koska viittaavat abstraktissa kahteen kertaan siihen, että tässä nimenomaisessa tapauksessa, jota he tarkastelevat, he löytävät vastauksia kysymyksiinsä. Ovatko nämäkään vastaukset esitettyihin kysymyksiin valideja on toki eri kysymys, kuten alla käy ilmi. On kuitenkin kummallista, että Jyväskylän Yliopiston 9.12.2024 julkaistussa tiedotteessa tutkijoiden varaukset eivät tule esiin. Tiedote kertoo, että ”Yksityiset yritykset hallitsevat työvoimakustannukset inhouse-yhtiöitä paremmin. Ensimmäisen tutkimuksen perusteella yksityiset yritykset näyttävät hallitsevan

työvoimakustannukset inhouse-yhtiöitä paremmin ja niiden tuottavuus on parempi.” Tiedote siis väittää, että tutkimus osoittaa yksityisten yritysten hallitsevan kustannuksia inhouse-yhtiöitä paremmin ja että niiden tuottavuus on parempi tehtyä case-tarkastelua yleisemminkin. Väitettä ei voi tehdyn tutkimuksen perusteella tehdä ja siksi se on yksiselitteisesti harhaanjohtava.

Tutkijat tarkastelevat näitä kahta yritystä toisaalta tilinpäätösanalyysin keinoin ja toisaalta vertailemalla yritysten palveluiden hintoja, henkilöstön ajankäyttöä ja palkkakustannuksia. Tilinpäätösanalyysillä voidaan tarkastella liiketaloudellista suoriutumista, mutta se ei ole sama asia kuin toiminnallinen tehokkuus tai tuottavuus, sillä liiketaloudelliseen suoriutumiseen vaikuttaa keskeisesti hinnoittelu. Edelleen esimerkiksi vakavaraisuuteen tai maksuvalmiuteen vaikuttaa omistajien päätökset, mm. se, kuinka paljon tilikauden voitosta jätetään yritykseen ja paljonko nostetaan osinkoina ulos. Näillä päätöksillä ei tarvitse olla mitään tekemistä toiminnan tehokkuuden kanssa. Tästä huolimatta tutkijat tekevät tilinpäätösanalyysin pohjalta johtopäätöksiä siitä, kuinka luotettavia ja tehokkaita yritykset ovat. Tutkimuksen laadusta ja huolellisuudesta kertoo myös se, että tekstissä väitetään yksityisen yrityksen oman pääoman tuoton olevan korkeampi kuin inhouse-yhtiön, mutta taulukossa ja jäljempänä kerrotaan, että inhouse-yhtiön oman pääoman tuotto on parempi. Ei ole ihme, että ”tutkimusta” ei ole julkaistu vertaisarvioidussa lehdessä.

On vaikea käsittää, mitä tunnuslukujen pohjalta suoritettava vertailu oikeasti kertoo, kun yksityisen taloushallinto- ja neuvontapalveluja tuottavan yrityksen tunnuslukuja verrataan inhouse-yhtiön lukuihin, joka tuottaa sekä talous- että henkilöstöpalveluja, ja suurin osa toiminnasta syntyy sijaispalveluista. Tekstin mukaan yksityiselle myydyn kirjanpito- ja palkanlaskentapalvelun liikevaihto oli €380.000. Kun koko inhouse-yhtiön liikevaihto oli 11.403.309, niin näiden yksityiselle siirtyneiden taloushallintopalveluiden osuus koko inhouse-yhtiön liikevaihdosta oli 3,3 prosenttia. Muu osa toiminnasta oli siis jotain muuta kuin kirjanpitoa ja palkanlaskentaa. Kahden erilaista toimintaa harjoittavan yrityksen vertailu tilinpäätöstietojen pohjalta ei ole millään muotoa hedelmällistä, eikä kerro mitään inhouse-yhtiöiden ja yksityisten yritysten suhteellisesta tehokkuudesta.

Aidommin toiminnan tehokkuutta voidaan arvioida tarkastelemalla ja vertailemalla esimerkiksi työntekijöiden käyttämää aikaa tiettyjen tehtävien hoitamiseen. Tältä osin esimerkiksi havainnot siitä, että yksityistämisen myötä henkilöstön ajankäyttö joidenkin asiakkaiden kohdalla putosi merkittävästi, tukee ajatusta, että yksityistämällä tässä nimenomaisessa tapauksessa saavutettiin tehokkuushyötyjä. Sen sijaan työehtosopimuksista johtuvat kustannuserot palkoissa ja vuotuisissa työtunneissa eivät kerro tuotannollisesta tehokkuudesta tai tuottavuudesta, mutta toki siitä, mitä tietyillä kustannuksilla on mahdollista saada aikaan. Inhouse-yhtiön veloittamat tuntihinnat olivat yksityistä yritystä korkeampia. Yksi selitys voi olla se, että yksityinen yritys oli investoinut

prosessien automatisointiin, kun taas inhouse-yhtiössä näitä investointeja ei oltu tehty johtuen toiminnan erittäin pienestä volyymistä. Mutta vaikka tässä liiketoimintakaupassa aiemmin inhouse-yhtiön osana olleita kirjanpito ja palkanlaskentatehtäviä pystyttiin tekemään tehokkaammin osana yksityistä yritystä, tästä yksittäistapauksesta ei voi vetää mitään johtopäätöksiä inhouse-yhtiöiden ja muiden yritysten välisistä tehokkuuseroista yleisemmin.

#### **4. Kuinka tehokkuusvertailuja tulisi suorittaa**

Tutkimuskirjallisuudessa tuottavuusvertailuja on tehty monilla eri menetelmillä ja useiden eri tieteenalojen edustajien toimesta. Yksinkertaisimmillaan tuottavuutta voidaan vertailla vertailemalla jotain tuotantopanosta, kuten esimerkiksi käytettyjä työtunteja, tuotannon määrään. Jos ajatellaan tilitoimistoja, vertailua voitaisiin tehdä suhteuttamalla työtunnit käsiteltyjen tositteiden määrään. Usein tutkijat ovat vertailleet tuottavuutta Total Factor Productivity, Data Envelopment Analysis tai Stochastic Frontier Analysis menetelmillä. Tässä yhteydessä ei ole tarkoituksenmukaista kuvailla näitä menetelmiä tarkemmin. Oleellista näiden tilastollisten menetelmien käytössä on se, että otoskoot ovat riittävän suuria ja että vertailtavat yritykset ovat keskenään riittävän samankaltaisia. Eli kuten Jyväskylän yliopiston tutkimuksessakin pyrittiin tekemään, tarkastellaan eri toimialojen tuottavuuseroja erikseen. Kultakin toimialalta tulisi sitten löytää riittävän suuri joukko yrityksiä, jotta päättely otoksesta populaatioon olisi mahdollista. Miniminä voisi ajatella 3050 yritystä per toimiala oletuksella, että tarkasteltavia panos-muuttujia on vähän. Jos tilanne on se, että tietyllä toimialalla inhouse-yhtiöitä tai yksityisiä yrityksiä ei ole montaa, niin tulisi pyrkiä sisällyttämään koko populaatio vertailuun. Jos toisia on vähän ja toisia paljon, pyritään runsaslukuisesta joukosta suorittamaan satunnainen otanta. Jos pienemmästä joukosta ei ole mahdollista sisällyttää koko populaatiota tutkimukseen, tulisi raportoida mitkä yksiköt ovat jääneet vertailun ulkopuolelle ja arvioida, vääristävätkö ulkopuolelle jääneet yksiköt mahdollisesti tuloksia suuntaan tai toiseen. Ja kuten jo edellä todettiin, vertailtavien yksiköiden tulisi harjoittaa riittävän samankaltaista toimintaa, jotta vertailu olisi mielekästä. Tutkimukseen mukaan otettavista yrityksistä tulisi kerätä tietoa käytettyjen panosten määrästä sekä suoritteista / tuotannosta, joita panoksilla tuotetaan. Oleellista siis on, että vertailua suoritetaan aidosti tuottavuutta kuvaavilla mittareilla. Liikevaihto ei ole mielekäs muuttuja kuvaamaan tuotosta, kun verrataan inhouse-yhtiöitä yksityisiin yrityksiin, kuten jo edellä tässä lausunnossa on todettu.

Todettakoon vielä, että yksityisten yritysten ja inhouse-yhtiöiden palveluiden hintojen vertailu tarjouskilpailutilanteessa ei välttämättä ole luotettava keino arvioida yritysten tehokkuutta tai tuottavuutta. Yritys saattaa tehdä kustannuksiaan alemman tarjouksen voittaakseen työn itselleen. Tämä voi olla taloudellisesti täysin rationaalista, jos yritys uskoo pystyvänsä sopimuksen aikaisella lisämyynnillä kääntämään kokonaisuuden kannattavaksi. Vastaavasti yrityksellä saattaa olla kapasiteettia vapaana, jonka

purkaminen tai pienentäminen ei ole helppoa tai kustannustehokasta, tai siihen ei muista syistä haluta ryhtyä. Tällöin on järkevää pyrkiä täyttämään kapasiteettia hinnoittelemalla palvelut niin, että ne kattavat kaikki sopimuksesta aiheutuvat muuttuvat kustannukset ja tuovat lisäksi ainakin jonkin verran rahaa kattamaan kapasiteetista aiheutuvia kiinteitä kustannuksia. Tämänkaltaisissa tilanteissa hinta ei siis heijastele kaikkia tuotantoon tarvittavia panoksia.

## 5. Yhteenveto

Jyväskylän yliopistossa tehdyistä inhouse-yhtiöiden tehokkuutta tarkastelleista tutkimuksista ei ole mahdollista tehdä mitään yleistettäviä johtopäätöksiä inhouse-yhtiöiden tehokkuudesta suhteessa muihin yrityksiin. Tämä johtuu siitä, että kolmen inhouse-yhtiön vertailusta yhteen yksityiseen yritykseen kullakin toimialalla ei voida päätellä mitään yleistä inhouse-yhtiöiden ja yksityisten yritysten välisestä tehokkuudesta. Tällaista yleisempää päätelmää ei myöskään voi tehdä vertailemalla yhden inhouse-yhtiön myymän liiketoiminnan tehokkuutta suhteessa ostaneen yrityksen tehokkuuteen. Molemmissa tutkimuksissa otoskoko on niin pieni, että yleistettävien johtopäätösten tekeminen on mahdotonta. Kun tähän lisätään se, että tehokkuutta on mitattu mittarilla, joka ei tarkoitukseensa sovellu ja että vertailtavat yritykset eivät ole olleet toiminnoiltaan samanlaisia, tai ei ainakaan ole osoitettu, että ne olisivat riittävän samankaltaisia, on selvää, että sekä tutkijoiden että yliopiston viestinnän tulisi pidättäytyä tekemästä minkäänlaisia yleisiä väitteitä inhouse-yhtiöiden ja muiden yritysten välisestä tehokkuudesta näiden selvitysten perusteella.

Espoossa 14.4.2025



Teemu Malmi  
Jaakko Honko Professori  
Laskentatoimen ja yritys juridiikan laitos  
Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu