

org_behavior

Екатерина
Уколова

Игорь
Борисович
Манн

Анна
Юрьевна
Турусина

Инструменты маркетинга для отдела продаж

Когда маркетеры делятся с продавцами своими знаниями, эффективность продаж возрастает, а конфликтов между отделами становится меньше. В этой книге 60 приемов безбюджетного и малобюджетного маркетинга, которые способны увеличить прибыль компаний быстро и действенно.

Для сотрудников и руководителей отделов маркетинга и продаж, коммерческих директоров.

увеличение прибыли
2017

ти

On84ly

FictionBook Editor Release 2.6.7
15 July 2017
69170a10-271f-4a56-b64f-853e773e0ad1
1.0

v 1.0 – создание fb2 – (On84ly)

Инструменты маркетинга для отдела продаж / Игорь Манн, Анна Турусина, Екатерина Уколова
Манн, Иванов и Фербер
Москва
2017
978-5-00100-647-3

Игорь Манн, Анна Турусина, Екатерина Уколова
Инструменты маркетинга для отдела продаж

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Игорь Манн, Анна Турусина, Екатерина Уколова, 2017
© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2017
* * *

Посвящается Радмило Лукичу,
Человеку, Автору, Тренеру, Консультанту

От авторов

Продавцу

Неважно, кто вы – менеджер по продажам, руководитель службы продаж или коммерческий директор, – вам лучше как можно быстрее прочитать книгу хотя бы по диагонали и составить список инструментов, которые нужны для более эффективной работы.

Если в компании есть маркетер – обсудите список с ним, попросите помочи в реализации плана.

Если нет – можно его нанять. Или выполнить намеченное самостоятельно.

Маркетеру

Неважно, кто вы – менеджер по маркетингу, руководитель службы маркетинга или директор по маркетингу, – прочтайте эту книгу и определите инструменты, которые вы еще не применяли для вашей команды продаж.

Обсудите их с продавцами.

Определите приоритеты и начинайте совместную работу по внедрению.

Продажи вырастут, продавцы будут вам очень признательны. Мы уверены в этом.

Предисловие

Предисловие к книге должно отвечать на три вопроса:

- 1) зачем авторы написали эту книгу?
- 2) для кого она?
- 3) о чем она?

Отвечаю.

Зачем?

Есть сотни книг о маркетинге и продажах, но нам еще не встречалась книга, в которой были бы перечислены все инструменты маркетинга, которые должны быть «в арсенале» менеджеров по продажам.

Для кого?

Эта книга будет невероятно полезна маркетерам (менеджерам и директорам по маркетингу): перед ними чек-лист того, что необходимо как можно скорее сделать для главного внутреннего клиента – команды продаж.

А для менеджеров по продажам и директоров по продажам эта книга будет шпаргалкой – что попросить у отдела маркетинга, чтобы работа с клиентами стала эффективнее и результативнее (а если маркетинга нет, то сделать самостоятельно).

Эта книга для компаний, где:

- есть отдел продаж / менеджеры по продажам и маркетер / команда маркетинга. Первые могут попросить инструменты маркетинга, а вторые могут их сделать.

- нет конфликта маркетинга и продаж. (Если конфликт есть, настоятельно рекомендуем прочитать книгу «Согласовано!»
[1]
.)

- менеджерам по продажам приходится общаться с потенциальными клиентами лицом к лицу. И общение это не проходит легко.

У издательства McGraw Hill есть известное рекламное объявление (оно появилось в 1970-е годы). На нем изображен опытный менеджер по закупкам.

Он сидит в закрытой позе, скрестив руки, и без тени улыбки говорит менеджеру по продажам: «Я не знаю вас,

я не знаю вашу компанию,

я не знаю ваш продукт,

я не знаю ваших ценностей,

я не знаю клиентов вашей компании,

я не знаю историю вашей компании,

я не знаю репутацию вашей компании...

Итак, что вы хотите мне продать?»

Жесть, как сейчас говорят.

Прошло полвека с первой публикации этого объявления, а у тех, к кому приходят менеджеры по продажам, по-прежнему есть вопросы – и их стало даже больше... А вот ответов – полных и хороших – у ваших продавцов, уверены, нет.

В этом случае книга будет весьма и весьма полезна.

О чем эта книга?

Это сборник инструментов маркетинга, которые должны быть в распоряжении менеджеров по продажам.

Таких инструментов получилось несколько десятков.

Их можно разделить на четыре блока:

- 1) инструменты, которые нужны до встречи с клиентом;
- 2) инструменты, которые используются на встрече с клиентом;

- 3) инструменты, которые можно/нужно использовать после встречи с клиентом;
- 4) дополнительные инструменты, полезные для отдела продаж, которые может предоставить маркетинг.

Грань между блоками тонка – поэтому деление условное. Например, буклек нужен и до встречи с клиентами (его можно отправить в электронном виде или раздавать на выставке), и на встрече (его можно показывать, можно оставить клиенту).

Игорь Манн: «Пару слов об отраслевой специфике. Она, конечно же, накладывает отпечаток на работу маркетеров.

Есть рынки, где инструментов раз-два и обчелся. А есть рынки, где ты можешь творить, придумывать новые инструменты (например, телеком или недвижимость).

Иногда инструменты можно переносить в другие отрасли (об одном таком инструменте – «Годовом отчете положительных эмоций» – мы в этой книге расскажем).

Но некоторые, например «Отчет об инвестиционной привлекательности (росте стоимости первичной недвижимости, приобретенной на этапе застройки)», работают только в своей отрасли и масштабированию практически не поддаются».

Структура описания инструментов в первой части этой книги такая же, как в книгах «Маркетинг без бюджета»

[2],
, «Фидбэк»

[3]

или «Согласовано!»:

- чему помогает (в данном случае в контексте отдела продаж);
- сложность реализации;
- трудоемкость (по времени);
- как использовать (в общих чертах);
- как это сделать и сделать как можно лучше (мысли, «фишки» и изюминки, позволяющие действовать более эффективно);
- выводы (что нужно делать после прочтения главы).

Внимательный читатель наверняка заметил отсутствие в этом списке пункта «стоимость». Бесплатно! По крайней мере, таково большинство описанных в книге инструментов: их можно сделать самостоятельно. Но, конечно, если вы все-таки обратитесь к профессионалам – а мы рекомендуем некоторых в этой книге, – все будет сделано быстро и на высшем уровне.

Мы уверены, что книга вам понравится, пригодится и поможет. Главное, помните: нужно не просто прочитать ее – нужно обязательно внедрить прочитанное в компании.

Читайте.

Думайте, что вам подходит (и отмечайте такие приемы галочкой в специальном квадратике). И делайте.

Анна,

Екатерина,

Игорь

Часть I. Инструменты для менеджеров по продажам

До встречи с клиентом

Инструменты, которые продавцы могут использовать до встречи с клиентами, помогают перекинуть мостик к потенциальным клиентам, вызвать интерес клиента к себе, лучше понимать его ситуацию.

К таким инструментам относятся:

- CRM (база данных по клиентам);
- аналитика (справка) по клиенту;
- «почему мы?» (ответ на вопрос «Почему нужно работать именно с нашей компанией»);
- «100 слов о...» (неожиданная форма позиционирования);
- «возражения и контраргументы»;
- продуктовая матрица (визуально понятный и запоминающийся продуктовый портфель компании);
- сравнение с конкурентами (документ, из которого видно, кто ваши основные конкуренты и чем вы лучше их);
- свойства – преимущества – выгоды (правильная подача продуктов и услуг);
- приглашение к сотрудничеству;
- коммерческое предложение;
- прайс-лист;
- «антиризки» (документ, показывающий риски ваших потенциальных покупателей и описывающий, как вы будете с ними работать);
- кейсы;
- white paper (мини-книга с полезным контентом по какой-то узкой теме, проблеме);
- FAQ (наиболее часто задаваемые клиентами вопросы и ответы на них);
- библиотека полезных книг.

Чем больше инструментов из этого списка вы используете, чем качественнее они – тем выше вероятность встречи с потенциальным клиентом и тем более высок будет уровень, на котором эта встреча пройдет.

1. CRM

Помогает:

- знать нужную информацию о клиенте и отслеживать историю его покупок;
- проводить работу с базой (анализ ABC, XYZ, RFM...);
- как следствие – продавать больше.

Сложность

Высокая.

Трудоемкость

Минимум месяц.

Как использовать

База данных по клиентам, или CRM-система, помогает автоматизировать фиксацию данных о клиентах, отслеживать историю взаимоотношений клиентов с вашей компанией.

CRM нужна, чтобы знать о клиенте информацию, которая поможет вам продать ему больше.

И еще для того, чтобы отображать хронику ваших взаимоотношений (контакты, встречи, сделки, покупки, сервисная история...).

Екатерина Уkolova: «CRM также нужна, чтобы анализировать работу сотрудников, выявлять причины отсутствия продаж, видеть, откуда берутся продажи, сокращать бюджеты на рекламу или увеличивать эффективность вложений на рекламу. Необходимо правильно настроить отчеты – по воронке во всех ее возможных разрезах (регион / отрасль / каналы коммуникации / менеджер / продукт / новый и текущий канал продаж)».

Удивительно, но в огромном количестве российских компаний менеджеры все еще фиксируют эту информацию в голове (в итоге не выдерживают и уходят), в Excel или в тетрадках. Каменный век...

Если в вашей компании еще нет CRM-программы, маркетер обязан выступить с инициативой ее появления.

Наверняка отдел продаж будет сопротивляться этому – но, заручившись поддержкой руководителя компании, нужно приучить продавцов к хорошему – к CRM.

Игорь Манн: «Чем больше вы знаете о своем клиенте, тем больше продаете. Фиксируйте всё, не доверяйте ценную информацию головам и записям менеджеров по продажам. Уйдет менеджер – уйдут знания.

Харви Маккей (известный американский предприниматель и автор книги “Как уцелеть среди акул”) заставляет своих продавцов собирать информацию о клиентах компаний аж по 66 вопросам! Свою базу данных он называет “Маккей 66”. Я расскажу о ней подробнее в главе “Отчет о встрече”, а сам опросник вы можете увидеть в приложении к этой книге.

В свое время, работая коммерческим директором компании “Фавор”, я сделал базу данных “Манн 33” – мы вносили туда ответы на 33 вопроса о наших клиентах. Эта база помогла в разы увеличить продажи.

Информация в вашей базе данных должна быть актуальной: все изменения должны отражаться в ней как можно быстрее (желательно в тот же день, как вы о них узнали).

Вся информация должна быть реальной. Пробелы и вопросительные знаки в ячейках недопустимы.

Важны точность и полнота данных. Например, в графе “дата рождения клиента / знак зодиака” должно быть указано “26 марта 1965 года / Овен”, а не “20 марта? / – ”».

Как сделать это лучше

1. Найдите профессионала и задайте ему вопрос: «Какую CRM-систему нам лучше внедрить?» Возможно, придется заплатить, но правильно подобранный и грамотно внедренная CRM-система оккупит гонорар быстро и сторицей.

Екатерина Уkolova: «CRM делятся – проведем аналогию с машинами – на Daewoo, Nissan, Mercedes, Bentley.

В первую очередь, как и при покупке машины, нужно определиться с бюджетом (минимальный для CRM – 1500 рублей в месяц или даже бесплатно). Далее необходимо составить техническое задание и проконсультироваться с профессионалами (например, с экспертами нашей компании Oy-li).

Одна компания внедряла CRM два года, бюджет внедрения уже превышал четыре миллиона рублей. После того как мы пришли на проект, выяснилось, что в расчетах использовались неверные формулы, система была нелогичной, продавцам было неудобно с ней работать, в результате все дублировалось в Excel. Внедрение не только не окупалось, но и требовало все больше денег.

Мы предложили выбрать другое решение, всего за 700 тысяч рублей, внедрение которого займет месяц. Составили ТЗ и предложили реализовать его на SaaS-платформе. Результат: при падении рынка на 40 % компания выросла на 15 % (по количеству проданных объектов) по отношению к прошлому году (не считая роста цен и с учетом сезонности)».

2. Очень многое зависит от драйвера проекта внедрения CRM в вашей компании – от его настойчивости, профессионализма и оптимизма.

2. Аналитика по клиенту

Помогает:

- узнать о компании, клиенте, ЛПР (лице, принимающем решение) информацию, которая на переговорах побудит его принять нужное решение или ускорит этот процесс.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Зависит от отрасли (в одних отраслях нужную информацию найти просто, в других – консервативных, закрытых – очень нелегко).

Как использовать

Аналитика по клиенту позволяет наладить контакт с нужным человеком и мотивировать его купить больше и/или быстрее. Вот несколько примеров полезной информации и способов ее использования:

- личные данные (поздравляем клиента с днем рождения или свадьбой дочери);
- рабочая информация (поздравляем ЛПР с внутренним продвижением и повышением);

Очень хорошо, когда мы понимаем, кто есть кто в компании:

- кто ЛВР (лицо, влияющее на принятие решения);
- кто ЛПР (лицо, принимающее решение);

• а кто – ЛДПР (лицо, действительно принимающее решение).

Необходимо понять их приоритеты, знать их понятийный аппарат и исходя из этого продумать контент и аргументы.

- рыночная информация (используем для влияния на принятие решения, например информацию о создании совместного предприятия или выходе компании-клиента на другие рынки);
- информация о конкуренте (лоббируем нужное решение, ссылаясь, например, на то, что конкурент начинает проект франчайзинга).

Комментарий от тестера книги Евгения Землянухина: «Аналитическая информация о клиенте должна быть максимально глубокой и включать в себя широкий спектр данных: целевые рынки сбыта, каналы сбыта и дистрибуции, происшествия на производстве или складах, кадровые перестановки внутри компании клиента, проблемы с конечными потребителями клиента, финансовые сводки и т. д. Наличие таких данных позволяет постоянно “быть на одной волне”, понять потребности клиента и сформировать предложения и решения, которые будут бить точно в цель.

Пара примеров из практики.

История 1.

Мы узнали, что наш потенциальный клиент выстраивает стратегию своего развития вокруг самого прибыльного и требовательного к качеству рынка сбыта. Клиент инвестировал в шесть складов в ключевых регионах рынка, создал запасы и вложился в логистику. Основываясь на этих данных, мы пришли к выводу, что возврат инвестиций и стабильность качества продукции будут главными точками фокуса клиента в ближайшее время. Мы подготовили предложение, наглядно демонстрирующее, как с помощью наших продуктов клиент повысит прибыль и снизит риски производства некачественной продукции, что в итоге ускорит процесс возврата инвестиций. Запрос на пробную партию мы получили на следующий день без единого звонка и без личных встреч.

История 2.

Анализ цепочки поставок сырья другого клиента показал, что его снабжение ведется путем закупок из Китая. Доставлялся “вражеский” продукт морским транспортом за полтора месяца. Стало очевидно, что клиент испытывает неудобства: требовалось долгосрочное планирование закупок, увеличивались складские запасы, что ухудшало денежный поток, к тому же долгая доставка увеличивала риск остановки производства. Наше географическое положение оказалось нашим преимуществом. Мы составили коммерческое предложение вокруг выгодной логистики, снижения складских запасов клиента и связанных с этим рисков. Клиент наш».

В теории маркетинг должен готовить справку по каждому клиенту и его ситуации для своих коллег из отдела продаж.

Екатерина Уколо́ва

: «Чтобы рационально использовать ресурсы, готовить такие справки можно по клиентам категории АХ/AY, то есть по тем, кто приносит больше всего денег и покупает у вас чаще других».

Роман Тарасенко

: «Это лучше упаковать в профайл клиента. Сделать что-то вроде (папка с фотографией, датой рождения, хобби, интервью и т. д.). Так часто делают журналисты, собираясь на интервью».

В идеале менеджер отдела продаж должен иметь: а) возможность заказать и получить такую справку у коллег из маркетинга («Вася, есть у тебя для меня что-то новое для проекта G? “Нарыли” что-то интересное по клиенту С?») и б) привычку делать это регулярно.

Екатерина Уколова

: «Одна компания творчески подошла к этому вопросу. Она наняла студента, который через соцсети собирал информацию о клиентах, и платила ему за одну справку от 200 до 500 рублей.

В анкете о клиенте значились следующие пункты.

1. Семейное положение.
2. Хобби.
3. Личное фото.
4. Любимые цитаты, книги, фильмы.
5. Места работы.
6. Возраст.
7. Интересы / основные темы ленты новостей.

К началу разговора с клиентом менеджер этой компании знал о нем все и был готов к беседе. Вместо банальных фраз ни о чем он говорил на интересные для клиента темы.

Конверсия “поговорили – продали” была фантастической».

Как сделать это лучше

1. По системе.

Хорошо, когда такая информация накапливается системно и загодя (с помощью CRM-системы).

2. Внешние источники.

Здорово, если есть бюджет на внешние источники информации (многие компании специализируются на сборе и обработке подобных сведений).

3. «Почему мы?»

Помогает:

- выделиться среди конкурентов;
- запомниться во время переговоров.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Непредсказуемая.

Как использовать

Практически всегда клиент задается вопросом: «Почему я должен выбрать именно эту компанию? Чем они лучше конкурентов?»

И очень часто этот вопрос задают на переговорах: «Хорошо... Итак, почему мы должны выбрать именно вас?»

Правильный ответ на этот вопрос позволит заключить сделку или как минимум продвинуться по воронке продаж.

Правильный – значит быстрый, короткий (хорошо бы уложиться в одно-два предложения), четкий, уверенный, убедительный, аргументированный, небанальный (оригинальный) и запоминающийся.

Вы правильно отвечаете на этот вопрос?

Как правило, менеджеры по продажам мнутся, «путаются в показаниях», отдельываются общими словами и ответ их звучит неубедительно...

Неправильный ответ закроет дорогу вперед, поставит крест на работе с клиентом. В общем, ставки здесь высоки.

Как сделать это лучше

1. Хорошо подумайте.

Обсудите с менеджерами по продажам, как лучше ответить на этот вопрос. Выслушайте их версии ответов (как правило, все менеджеры отвечают по-разному). Решите, какой ответ лучший. Используйте его всей компанией.

2. Обновляйтесь.

Время от времени проверяйте актуальность ответа на вопрос «Почему мы?». То, что хорошо звучало до кризиса, в кризис может быть неубедительно.

3. Под рукой.

Как насчет того, чтобы напечатать ответ на этот вопрос? Представьте ситуацию: клиент спрашивает «Почему вы?», а продавец протягивает открытку/листовку и спокойно отвечает: «Я ждал этого вопроса. Мы не боимся отвечать на него – и даже готовы оставить вам ответ в письменном виде. Можете сравнить его с ответами других компаний». Сильный ход.

Возможно, вам понравится идея напечатать ответ на этот вопрос на обороте визитной карточки ваших менеджеров по продажам? Подскажите продавцу, что, если ему не задали такой вопрос (еще раз напоминаем, что им задается каждый покупатель), ему самому стоит сказать: «Кстати, вы не спросили меня, чем наша компания лучше других... Вот наш ответ», – и протянуть заготовленный заранее печатный материал.

Роман Тарасенко

: «Компания “Монолит” (продажа и аренда опалубки) сделала целый стенд с аргументами “почему мы”. Каждый аргумент представлен как картинка и подпись к ней.

А для использования на выездных продажах мы сделали маленькие карточки – размером с игральную карту. Каждый сотрудник может перебирать “колоду” на встрече с клиентом и называть/показывать свои аргументы».

Игорь Манн
: «Они у меня учились
».

4. Потренируйтесь.

Хорошо, если менеджеры потренируются отвечать на этот вопрос, играя в покупателя и продавца. Желательно довести ответ до автоматизма. Он может выглядеть как экспромт, но на самом деле этот «экспромт» хорошо подготовлен.

Евгений Землянухин
: «Репетиции должны проводиться регулярно, и все они должны быть генеральными. Ответ на этот вопрос должен отскакивать от зубов. Пример из жизни коллеги.

Крупный потенциальный заказчик. Встреча на высшем уровне. Клиент задает упрощенный вариант вопроса: “Почему мы должны покупать именно ваш продукт?” Казалось бы, сейчас сразу всех наповал. Тьма аргументов в голове, не знаешь, с чего начать. Пауза буквально в три секунды и... смех клиента. Поражение. Реванш удалось взять только через месяц. Потеря времени и репутации.

Ставки просто космические. Мне иногда кажется, что ответ на вопрос “Почему мы?” должен знать даже охранник».

4. «100 слов о...»

Помогает:

- выделяться среди предложений конкурентов;
- запомниться на встрече или переговорах.

Сложность

Низкая.

Трудоемкость

Один день.

Как использовать

«100 слов о...» – необычный формат отстройки от конкурентов, ответа на вопрос «Почему мы?».

В то время как конкуренты используют стандартные способы рассказать о себе – буклек, брошюру, слайды и прочее из разряда «многа букоф», вы пускаете в дело документ «100 слов о нашей компании».

Вы можете распечатать этот документ на принтере.

Вы можете напечатать его в типографии.

Вы можете сделать отдельный слайд «100 слов о нас» в презентации. Само название «100 слов о...», свежесть и необычность подачи информации поможет вам выделиться и запомниться (краткость – сестра не только таланта, но и выбора в вашу пользу).

Как сделать это лучше

1. Ровно 100.

Будьте готовы, что ваш клиент начнет считать слова: человеческое любопытство и не такое заставляет делать. Лучше, если у вас будет действительно 100 слов, считая предлоги и союзы.

В программах работы с текстами Word и Pages есть функция подсчета слов. Самому считать не надо – за вас все сделает компьютер.

2. Больше или меньше.

Если у вас получится больше или меньше слов, не беда. Не обязательно подгонять текст именно под 100 слов. Просто назовите свой документ «104 слова о нашей компании» или «96 слов о нашей компании».

3. Не мельчите.

Сделайте крупнее шрифт. У многих проблемы со зрением.

4. Акценты.

Можно выделить важные мысли цветом, подчеркиванием или шрифтами.

5. Логотип.

Не забудьте добавить в документ элементы вашего фирменного стиля: логотип, слоган, подстрочник – все, что покажется вам уместным.

6. Проверка на банальность.

Проверьте свой текст с помощью сервиса «Главред» (<http://glvrd.ru/>)

). Вы удивитесь, насколько его можно улучшить (да и другие тоже).

5. «Возражения и контраргументы»

Помогает:

- работать с возражениями;
- быть более убедительным;
- с большей вероятностью закрывать сделки;
- двигаться по воронке продаж.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Неделя.

Как использовать

Менеджерам по продажам постоянно приходится работать с возражениями потенциальных и существующих клиентов. Почему бы не сделать документ «Возражения и контраргументы»? Его можно использовать как шпаргалку и при подготовке к переговорам, и на самих переговорах.

Евгений Землянухин

: «На мой взгляд, это не самый удачный вариант, хотя безусловно имеет право на существование. Считаю, что перед выходом на “ринг” нет ничего лучше тренировок в “зале”. Наличие таких шпаргалок нередко запускает у менеджеров механизм “мне завтра на экзамен” со всеми вытекающими. Кто-то перестает думать головой и надеется только на шпаргалку, пытаясь адаптировать любой ответ клиента под одно из имеющихся в списке возражений, и в итоге может ответить невпопад. Кому-то все время надо в туалет, чтобы подсмотреть в шпаргалку. А кто-то вообще начинает играть с клиентом в словесный пинг-понг. Поэтому я бы поостерегся рекомендовать использование таких “шпор” на переговорах. Во всяком случае, не стоит рассчитывать на них как на главное оружие».

Как сделать это лучше

1. Регулярные обновления.

Меняются клиенты, меняются времена, меняются условия работы... меняются возражения – должны меняться и ответы на них. Периодически (например, ежеквартально) обновляйте контраргументы, которые используют менеджеры по продажам.

2. Прокачайтесь.

Прочитайте книгу «Школа продаж»
[4]

Александра Деревицкого. Это лучшая книга о работе с возражениями клиентов на сегодня. Глупо ее не использовать.

3. База знаний.

Превратите список возражений и контраргументов в онлайновую базу знаний. Так менеджеры по продажам смогут самостоятельно добавлять вопросы и возражения клиентов и работать над контраргументами.

4. На память.

Если у клиента возражение следует за возражением, как вдох за выдохом, можно сделать следующее: протянуть ему ваш документ «Вопросы – контраргументы» со словами: «Вижу, у вас много вопросов. Мы подготовились. Вот все ваши возможные вопросы – и все наши ответы». Только не забудьте прobreндировать документ (поставить на нем логотип компании и контактные данные). Такому клиенту этот подход может понравиться.

Евгений Землянухин:

«Исходя из моей (и не только моей) практики, могу сказать: нередко такое поведение клиента, как “возражение за возражением”, – результат плохой подготовки менеджера. Он не выяснил, что нужно клиенту, и не

сформулировал ценностное предложение заранее. В таких ситуациях работа с возражениями может превратиться в продавливание клиента, что, скорее всего, последнему не понравится. И тогда перечень “Вопросы – контраргументы”, который вы ему дадите в руки, может стать тем самым медным тазом, который накроет все надежды на сотрудничество на данном этапе. Думаю, рекомендовать этот инструмент следует с осторожностью».

6. Продуктовая матрица

Помогает:

- наглядно представить всю линейку продуктов компании;
- диагностировать ситуацию заказчика и подсказать лучший вариант выбора решения.

Сложность

Высокая.

Трудоемкость

Может быть, вы найдете отличный вариант для визуализации продуктовой линейки сразу. Но возможно также, что на это уйдет месяц.

Анна Турсина

: «А то и больше... В свое время мы делали продуктовую матрицу для “Банка Европейский” почти два месяца.

Хорошая идея долго не приходила нам в голову. Но потом пришла – и мы поняли, что ее стоило дождаться. Она была очень понятной, оригинальной, наглядной и запоминающейся.

Клиент сразу же начал использовать ее практически во всех своих коммуникациях – от визитных карточек до рекламных кампаний».

Как использовать

Общее правило: чем больше у вас продуктов, тем скорее нужно делать продуктовую матрицу/карту.

Клиенту должно быть достаточно одного взгляда на нее, чтобы понять:

- ваш ассортимент, его глубину и ширину;
- какое решение необходимо ему в его ситуации;
- от каких факторов может зависеть выбор;
- какие дополнительные услуги вы оказываете...

Список можно продолжить.

В идеале клиент непродолжительное время разглядывает вашу продуктовую карту/матрицу и, ткнув в нее пальцем, говорит: «Ага! Нам нужно вот это».

Профит! Вы не зря работали.

Как сделать это лучше

1. Скопируйте.

Посмотрите, как рассказывают о своей продуктовой линейке ваши коллеги по бизнесу из других стран. При копировании зарубежного опыта даже иностранный язык знать не обязательно – красивую картинку понимаешь без слов.

2. Посмотрите на смежные отрасли.

Например, вы работаете в телекоммуникационной компании. Посмотрите, что сделали для визуализации своей продуктовой линейки банки или страховые компании. Вдруг их идея вдохновит вас?

3. Используйте копирайт.

Если вы придумали классную идею для визуализации своей продуктовой линейки – поставьте знак «копирайт» © с названием своей компании. Гарантии, что не украдут, нет (в нашей стране уважения к интеллектуальной собственности пока мало), но все же это лучше, чем оставить результат вашей работы без указания авторства.

Если конкуренты нагло украдут вашу «картинку» – можете загрузить работой юристов.

4. Дизайн рулит.

Вложитесь в дизайн вашей матрицы/карты. Она должна выглядеть стильно – цвета, формы, шрифты, графика… все имеет значение.

5. Знаем все.

Обучите ваших менеджеров, как пользоваться продуктовой матрицей/картой. Пусть знают, что и где расположено, и могут ответить на любой вопрос клиента по карте. Если необходимо – примите по ней экзамен.

7. Сравнение с конкурентами

Помогает:

- работать с возражениями клиентов;
 - показывать клиентам, в чем вы лучше конкурентов;
 - знать свои слабые стороны и быть готовым к вопросам клиента о них;
- задавать на переговорах правильные вопросы, работать по СПИН
[5]
(выявлять сложности и задачи клиента с помощью специальных вопросов).

Сложность

Высокая.

Трудоемкость

Одна-две недели.

Как использовать

Менеджеры по продажам часто сравнивают свои решения с товарами/услугами конкурентов, чтобы показать, в чем их преимущества.

Сравниваются характеристики (вес, габариты, производительности, энергопотребление…).

Сравниваются цены (абсолютная стоимость, стоимость единицы или периода, стоимость владения…).

Сравниваются ожидаемые результаты (окупаемость или, например, себестоимость одной единицы продукции, произведенной на станке…).

Елена Жаданова

: «Выводя на рынок стиральную машину “Евронова”, мы использовали формат сравнительных статей о продукте. При этом негативно о конкурентах не

отзывались, а подчеркивали технические преимущества нашего продукта, благо было о чем рассказать.

Результат – мы достигли узнаваемости, сопоставимой с конкурентами, с затратами более чем в десять раз ниже, чем у них. Люди с техническим образованием (а в России в девяностые годы таких было более 70 %) однозначно делали выбор в пользу нашей малютки».

Такой документ можно сделать самостоятельно (в этом случае можно поиграть акцентами, где-то как-то что-то «отредактировать») или использовать версию, подготовленную, например, независимыми аналитиками (понятно, что в этом случае вы должны хорошо смотреться на фоне конкурентов).

Понятно, что если подобную карту начнут делать ваши конкуренты – то в ней вы заведомо будете выглядеть не лучшим образом. Будьте к этому готовы.

Именно поэтому лучше сделать такой документ быстрее конкурентов. И если они уже используют сравнение своей продукции с вашей (и с продукцией других конкурентов) на встречах с клиентами и вы там смотритесь не очень, нужно скорее делать свою альтернативную версию.

Как сделать это лучше

1. «Оставить можете?», «Можно я это возьму?».

Будьте готовы к такому вопросу от вашего клиента. С одной стороны, это хорошо: клиенту ваше сравнение чем-то понравилось, а с другой – вдруг у вас что-то там не слишком корректно изложено... Поэтому...

2. «Правда, правда, еще раз правда – но не вся правда».

Никогда не лгите в таких обзорах/сравнениях.

Умолчать о чем-то можно.

Сместить акценты
слегка
можно.

Трактовать как-то по-своему можно.

Врать нельзя.

3. «... ничто человеческое мне не чуждо».

Каждый старается подчеркнуть свои преимущества, сильные стороны и скрыть свои слабости. То же можно сделать и в сравнении. Если вы в каком-то ракурсе смотритесь очень плохо (например, занимаемая площадь оставляет желать лучшего), исключите эту характеристику из обзора/сравнения.

4. О конкурентах – или хорошо, или не обидно.

Научите сотрудников правильно отзываться о конкурентах.

Не обижая, без издевки, без пренебрежения. Только факты, только цифры. Все, что вы скажете плохого о конкурентах, ваши клиенты им передадут. Может, еще и преувеличат. Помните советский мультфильм «Маугли»? «А еще он называл тебя земляным червяком...»

5. 1 + 1.

Этот документ можно совместить с продуктовой матрицей (см. выше), перечислив конкурентов по каждой продуктовой линейке или бренду. Документ получится громоздкий, но очень полезный.

6. Лучшая визуализация.

Постарайтесь акцентировать большее внимание на сильных сторонах ваших решений, создавая тем самым больший отрыв от конкурентов (незначительное отличие не впечатляет).

Используйте для этого цвет, крупный шрифт, выделение, подчеркивание. Можно использовать подсчет и вес баллов для сравнения с конкурентами – опять же, визуализируя преимущества. Павлин же распускает свой хвост, привлекая партнершу? Будьте павлином – привлекайте клиентов визуализацией.

Евгений Землянухин

: «Это хороший инструмент. Однако в b2b (и не только), возможно, стоит делать такие сравнения в контексте потребностей конкретного клиента или нескольких клиентов со схожими проблемами. Делая такой инструмент, на него стоит посмотреть глазами клиента и протестировать, прежде чем внедрять. Может оказаться, что такой документ не всем стоит показывать».

8. Свойства – преимущества – выгоды

Помогает:

- выделяться среди конкурирующих предложений;
- запомниться потенциальному покупателю.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Один-два дня.

Как использовать

Подача информации о ваших решениях в формате «свойства – преимущества – выгоды» – один из приемов презентации товара/услуги.

Свойство/характеристика/чертка –

это факты, данные, информация о продукте («что мы продаем клиенту?»), то, что несет технический, описывающий характер. Примеры:

- Стол – цвет белый.
- Стул – деревянный.
- Бумага – 80 г/м².

Преимущества

показывают, как свойства могут пригодиться/помочь покупателю, то, что выделяет вас на фоне аналогичных предложений («чем это лучше?»).

Посмотрим на примеры выше с точки зрения преимуществ:

- стол белый – выглядит дорого, эффектно, неизбито, так как в основном столы черные и коричневые;
- стул деревянный – экологичнее и надежнее, чем хлипкие пластиковые;
- бумага 80 г/м² – позволяет сэкономить.

Как правило, преимущества всегда описываются прилагательными. И как кашу не испортить маслом, так и с преимуществами описываемого товара/услуги – не жалейте прилагательных.

Выгоды

– это все то, что является ценностью для клиента, то, что он получит от вашего продукта («зачем мне это нужно?»):

- белый кухонный стол выглядит дорого, эффектно – все будут думать, что вы творческий, богатый человек;
- бумага 80 г/м² позволяет сэкономить – сможете купить семь пачек вместо пяти;
- деревянный стул экологичнее и надежнее – дольше прослужит, не будет вредить вашему здоровью.

Технология работы по этой модели простая.

Возьмите любой продукт, сделайте таблицу с тремя колонками «свойства – преимущества – выгоды» и начинайте ее заполнять слева направо: сначала все свойства, потом преимущества каждого вашего свойства в сравнении с другими товарами/поставщиками, а потом выгоды каждого свойства для вашего клиента. Поверьте, это очень хорошая идея – научить ваших менеджеров по продажам рассказывать о решениях именно так: свойства – преимущества – выгоды. Это правильная подача материала.

Типичная ошибка продавцов – рассказывать о свойствах и характеристиках продукта, при этом не называть преимуществ и забывать о выгодах.

И еще. Многие не знают, что выгоды можно разделить на иррациональные (безопасность, статус, удобство, уверенность) и рациональные (время, деньги, уникальные возможности).

Работая с рынком b2b, можно выделять экономические выгоды, социальные и организационные (и, возможно, личные, – но это тема другой книги).

Если в вашей компании небольшая продуктовая линейка или вы продаете монопродукт (только бетон или только сахарный песок), почему бы не сделать отдельный документ «свойства – преимущества – выгоды»?

Когда начинается разговор о продукте, вы просто достаете листок с тремя колонками – и, уже не забывая ничего, подробно рассказываете.

Подход-бомба, согласитесь.

И менеджер отдела продаж ничего не забудет сказать (и не ляпнет лишнего).

И клиент услышит и – увидит! – все (двойной удар – и по визуалам, и по аудиалам).

Евгений Землянухин

: «Специфика бизнеса сильно влияет на формат подачи материала. Мы как минимум в половине случаев используем обратный порядок (выгоды – преимущества – свойства). И делаем это осознанно. Профессиональные закупщики очень часто хотят вначале услышать, что они получат, используя наш продукт (повысить прибыльность, снизить затраты), и только потом их интересует, как это работает и что такого особенного мы в наш продукт положили. Поэтому с тем, что “рассказывать о решениях именно так: свойства – преимущества – выгоды”, согласен только на 50 %».

Как сделать это лучше

1. Добавьте недостатки.

Если вы хотите завоевать доверие клиента (а кто же не хочет?!), расскажите и о недостатках ваших продуктов (например: «В общем, всем хороша наша чугунная батарея, вот только нет у нее встроенного терморегулятора – придется врезать. Но мы обязательно расскажем, как это лучше сделать...»)

У клиента шок. Так не делает никто. Он такой откровенности никогда не встречал. Клиент – ваш).

Конечно же, клиенту нужно рассказывать не обо всех недостатках (а то будет как в известном анекдоте – «с таким подходом ты слона не продашь...»).

2. Начинаем сразу с недостатков.

Шок для клиента – и полное доверие к вам. Рискнете?

3. «

Мы что-то забыли?».

Проведите мозговой штурм с сотрудниками отдела продаж – спросите, все ли свойства, преимущества и выгоды упомянуты? Хотите, чтобы штурм прошел живее – предложите приз. Затем добавьте забытое в материал.

4. «Мы что-то забыли? – 2».

Попросите сотрудников отдела продаж делиться с вами идеями и мыслями, возникающими в ходе использования инструмента на встречах с клиентами. Обратная связь будет наверняка. Ее обязательно нужно использовать для обновления этого документа.

Екатерина Уколова: «Мы в Oy-li учим формулу СПВ (свойства – преимущества – выгоды) так:

(С – свойство) + (фраза-переход) + (П – преимущество) + (фраза-переход) + (В – выгода)

Пример:

С – свойство: флипчарт белый (С – свойство) + (фраза-переход): флипчарт белый, что дает возможность писать разными маркерами, в отличие от доски.

(С – свойство) + (фраза-переход) + (П – преимущество) + (фраза-переход) + (В – выгода): флипчарт белый, что дает возможность писать разными маркерами, в отличие от доски, а это повышает усвоение материала, что, в свою очередь, увеличивает количество повторных продаж тренингов.

Примеры фраз-переходов: это позволит вам..., это увеличит ваши..., это сэкономит ваши..., это даст возможность...

За несколько тренировок использование формулы доводится до автоматизма».

5. Разные целевые аудитории – разные выгоды.

Важно помнить, что иногда решение нужно продать разным ЛПР (лицам, принимающим решение). Так, бухгалтеру важны одни свойства, преимущества и выгоды, а коммерческому директору – другие.

Разные свойства, преимущества и выгоды нужны для ваших партнеров (посредников) и для конечных покупателей.
Проработайте каждый уровень цепочки продаж.

9. Приглашение к сотрудничеству

Помогает:

- наладить первый контакт с потенциальным клиентом.

Сложность

Низкая.

Трудоемкость

Один день.

Как использовать

Приглашение к сотрудничеству – это разновидность коммерческого предложения.

Очевидно, что «холодному» потенциальному клиенту лучше не посыпать коммерческое предложение, сформулированное «в лоб»: «Привет, вот наш цемент, берите...»

Лучше отправить вежливое, приветливое, дипломатичное приглашение к сотрудничеству.

Марина Белоусова

: «У нас есть такое письмо, мы называем его обобщенным коммерческим предложением или же презентацией компании. С его помощью мы представляемся и “продаем” нашу компанию. Никаких цен, никаких прайс-листов. Письмо мотивирует получателя обратиться к нам с каким-то вопросом, сделать ответный шаг».

Фактически это «позвольте представиться» против «покупайте у нас».

Исключение – вас просят прислать именно коммерческое предложение. Тогда приглашение к сотрудничеству неуместно.

Как сделать это лучше

1. Копирайтинг и дизайн –

наше все. Вложитесь в это письмо – хорошо сверстайте, вычитайте всей командой. Оно должно понравиться всем продавцам. Тогда, скорее всего, оно понравится и вашим потенциальным клиентам (а продавцы с удовольствием будут использовать его везде, где только можно).

2. Краткость – сестра таланта.

Письмо с приглашением к сотрудничеству не должно занимать больше одной страницы.

3. Двойной удар.

Представились этим письмом – и в нем же сообщите, что вышлете коммерческое предложение по первому запросу. Не будет запроса – сошлитесь на отправленное и, возможно, не дошедшее до адресата приглашение к сотрудничеству и отправьте коммерческое предложение. Два удара лучше одного.

4. Персонально.

Узнайте, как зовут (и как предпочитает, чтобы к нему обращались) ЛПР (лицо, принимающее решение), которому вы пишете приглашение к сотрудничеству, – и обратитесь к нему напрямую и правильно.

Игорь Манн

: «Например, я ужасно не люблю, когда ко мне обращаются “Игорь Борисович”.

У отправителя больше шансов зацепить меня, если он обратится ко мне “Игорь”».

10. Коммерческое предложение

Помогает:

- предложить клиенту решения компании (продукты, услуги);
- отстроиться от конкурентов;
- рассказать о выгодах работы именно с вашей компанией.

Сложность

Высокая.

Игорь Манн

: «Да-да, высокая. Сделать хорошее коммерческое предложение с высокой конверсией “отправили – продали” очень непросто. Поверьте мне, я их много сделал (и переделал) для своих клиентов».

Трудоемкость

До двух недель.

Как использовать

Коммерческое предложение (или компред, КП) – пожалуй, самый известный и популярный инструмент в работе отделов продаж.

Вот фразы, которые менеджерам по продажам приходится слышать очень часто.

- «Вышлите нам коммерческое предложение...»
- «Нам не подошло ваше коммерческое предложение...»
- «Мы сравнили полученные коммерческие предложения, и ваше нас не устроило...»

О коммерческих предложениях написаны сотни статей, есть даже отличная книга Дениса Каплунова

«Эффективное коммерческое предложение»

[6]

(прочтайте обязательно). Она о том, как сделать плохое коммерческое предложение хорошим, а хорошее – еще лучше.

Как сделать это лучше

1. Другой формат.

99,9 % коммерческих предложений делаются «на бумаге», отправляются в бумажном (по почте или факсу) или электронном виде (по электронной почте, потом их распечатывает клиент).

Как насчет видео– или аудиокоммерческого предложения?

Клиенты говорят, что им некогда читать ваши коммерческие предложения? Пусть послушают, пусть посмотрят.

2. Копирайтинг и дизайн.

Согласимся с Денисом Каплуновым: это два ключевых элемента комп雷达.

Если он непривлекателен внешне – его и в руки не возьмут.

Если некрасив внутренне – у вас нет шансов что-то продать.

Назовем некоторые признаки неудачного коммерческого предложения:

- что-то рассказывает, но не продает;
- адресовано сразу нескольким лицам;
- безадресное;
- занимает больше двух страниц;
- плохо оформлено (не оформлено никак).

Проверьте свое коммерческое предложение. У вас таких ошибок, надеемся, нет?

Екатерина Уколова

: «Мы помогали выстраивать отдел продаж компании, занимавшейся сертификацией, и нашли большую проблему. Конверсия “сделанные звонки” – “назначение встречи” была всего 1 %. А звонков делалось немало!

По результатам аудита выяснилось, что логотип и название самой компании не соответствовали нужному образу. Компания выглядела как контора “Рога и копыта”.

Коммерческое предложение было примерно таким:

черный глобус-логотип;

не внушающее уважения название и “что-то сертификация”;

мелкий шрифт Times New Roman.

И таким предложением компания хотела привлечь российские представительства иностранных компаний.

Менеджер нормально входил с ними в контакт по телефону, но после отправки коммерческого предложения трубку уже не брали.

Новое коммерческое предложение обошлось в 50 тысяч рублей – и увеличило конверсию “компред – договоренность о встрече” с 1 до 20 %».

Евгений Землянухин

: «Согласен с тем, что дизайн и простота – это как минимум 50 % успеха. Но даже красивые КП без четко и ясно описанных выгод, одетых в цифры и проценты, имеют гораздо меньше шансов на успех. Пример из жизни. Была задача закрепиться на азиатском рынке и увеличить там долю своих поставок. Одним из основных препятствий на пути к цели была наша удаленность от потребителя, делавшая еженедельные авиапоставки небольших количеств продукции, как того хотел клиент, крайне невыгодными для нас. Потребитель не желал затаривать свой склад нашим материалом, замораживая деньги, его беспокоил вопрос срока годности и быстрой замены в случае брака. Поэтому 75 % закупок он делал у местного поставщика, который привозил продукцию в течение трех дней по звонку. Лучшее решение – открытие собственного местного склада. Нам нужно было продать клиенту новую схему поставок через местный склад, сохранив выгодный уровень цен. Два наших первых КП имели неплохой дизайн и, как нам казалось, четко демонстрировали выгоды для клиента. Однако согласия мы не получали. Третье КП демонстрировало все характеристики и выгоды оцифрованными. Мы указали, сколько квадратных метров будет сэкономлено, во сколько раз снизятся затраты на складскую обработку, как часто и в каком объеме лучше всего производить поставки и как

от всего этого улучшатся условия оплаты и повысится cash flow. Клиент дал добро».

3. Несколько ЛПР?

Если у вас сделка, в которой несколько ЛПР (лиц, принимающих решения), сделайте несколько компредов, «заточенных» под каждого ЛПР.

Анна Турусина

: «Как-то мы предложили одному нашему клиенту делать сразу три коммерческих предложения.

Главный энергетик получал компред, “заточенный” под него (как мы шутили, на “технодиалекте”).

Финансовый директор компании-заказчика получал коммерческое предложение с четырьмя возможными способами финансирования сделки – с ссылкой на компред главного энергетика (“Ваш коллега, главный энергетик, уже получил наше коммерческое предложение и выбирает лучший вариант”).

А генеральный директор получал свое, “директорское” КП, в котором его информировали, что его замы уже подобрали наилучшее техническое решение и лучший способ его оплаты, ему остается только все утвердить.

Работы по подготовке коммерческих предложений стало больше – но и конверсия выросла значительно».

11. Прайс-лист

Помогает:

- продавать больше.

Сложность реализации

Средняя.

Трудозатраты

Неделя.

Как использовать

Менеджеры по продажам постоянно пользуются прайс-листом, работая с клиентами – потенциальными и существующими.

А иногда прайс-лист приходится брать с собой на переговоры и оставлять его у клиента или пересыпать клиенту.

В общем, прайс-лист – это универсальный солдат-инструмент.

Как сделать это лучше

1. Обложка.

Если объем вашего прайс-листа – несколько страниц, не пожалейте еще одну: на обложку. Покупатели привыкли к обложкам – они есть в книгах, журналах, проспектах. И что важно – по обложке встречают. Она должна работать!

2. Логика.

В изложении того, что вы предлагаете, должна быть понятная читателю логика. Даже если ваш прайс-лист – это простой набор колонок, стоит подумать, как их лучше расположить.

Игорь Манн

: «Однажды я посоветовал своему клиенту – оптовой компании – изменить порядок колонок в прайс-листе. В следующем месяце продажи выросли на 6 %. Логика помогает!»

Проверьте логику изложения: основной товар в прайс-листе есть, а дополнения к нему? (Кросс-селл, апсделл и даунселл на вас работают?) Указали ли вы хиты продаж?

Анна Турусина

: «Есть и другие “стикеры”, привлекающие внимание к тому или иному товару.

Например, “выбор экспертов”, “последняя паллета”, “блокбастер”, “сезонное предложение”…

Обязательно используйте такие слова и фразы – они увеличивают скорость принятия решения и сумму заказа».

Сколько товара осталось на складе? И понятно ли вашему клиенту, что такое «ш.», «П-С», «нвн»? (Штук, понедельник – суббота, нет в наличии.)

3. Дизайн.

У Тёмы Лебедева сказано: «Дизайн спасет мир». Поскольку прайс-лист – это часть мира, логично использовать дизайн и для спасения прайс-листа. Ничто не привлекает в прайс-листе так, как хороший дизайн, внешний и внутренний. Вложитесь в него.

4. Вступление, основная часть, заключение.

А почему бы и нет? Уж если мы – в отличие от конкурентов – сделали обложку, почему бы и не написать вступление? (Например, обращение к покупателям от имени коммерческого директора, любимого клиента или партнера.) То же насчет заключения. Ведь Штирлиц был прав: запоминается последняя фраза. Давайте еще раз расскажем, что у нас надо купить и почему именно у нас.

5. Шрифт.

Правило юристов: читай в два раза внимательнее текст, написанный мелким шрифтом. Что это значит для нас, неюристов? Используем крупный шрифт. Не напрягаем покупателя и его глаза (не у всех сегодня стопроцентное зрение).

6. Цвет, фактура, размер.

Вот вам подсказка. 99 % прайс-листов имеют следующие характеристики: бумага – белая, формат – А4, фактура бумаги – глянцевая. Подумайте, что нужно сделать, чтобы попасть в 1 % нестандартных прайс-листов?

7. Контакты.

Чтобы ваше решение купили, нужны ваши контакты. Не забываем указать все способы связи с нами (помним: мы живем в век соцсетей и мессенджеров), дни и часы работы, точный и подробный адрес (используем Google и Яндекс), присовокупить к этому карту, маршруты объезда пробок и рекомендации по парковке (можно указать, где стоят радары, дежурят сотрудники ГИБДД и работают эвакуаторы). Удивите читателя прайс-листа вниманием к мелочам, а он удивит вас заказами.

8. Е-прайс.

Не забудьте, что прайс-лист часто пересылается по электронной почте. Хорош ли ваш прайс-лист для этого? Может, имеет смысл сделать отдельную электронную версию? (Активно используем ссылки.)

Марина Белоусова

: «У нас прайс-лист электронный, в Excel, где для каждого бренда своя вкладка. Вот что в нем есть.

В самом файле:

1) цветовая пометка (зеленый, красный, желтый) говорит о снижении или увеличении цены по сравнению с прошлым прайсом или о появлении новой позиции;

2) статус товара:

ORD – заказная позиция;

NEW – новинка;

EOL – снято с производства;

PHO – снимается с производства;

3) в отдельном столбце есть ссылка на страницу продукта на сайте;

4) срок гарантии.

В шапке есть контакт продуктового маркетолога по этому бренду.

В теле письма описывается, какие изменения были произведены, перечислены все наши филиалы с контактами. И, кстати, клиент может выбрать, хочет ли он получать прайс в виде прикрепленного к письму архива, либо письмо со ссылкой для скачивания. Эти настройки делаются менеджером в карточке компании в 1С».

9. Бенчмаркинг.

Соберите прайс-листы конкурентов – посмотрите, как вы смотритесь на их фоне сейчас. Копируйте лучшие идеи.

12. «Антириски»

Помогает:

- снять опасения, страхи и тревоги потенциального клиента;
- выделиться среди конкурентов;
- создать имидж надежной и прозрачно работающей компании.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Два-три дня.

Как использовать

Каждый раз, совершая покупку, клиент рискует.

В теории маркетинга выделяют шесть типов риска:

- 1) функциональный – купленный товар/услуга, которую купили, не работает так, как ожидалось/рекламировалось/требовалось;
- 2) финансовый – риск, что качество товара не будет соответствовать его стоимости, что товар будет не столь экономичным, как ожидалось, или окажется неисправным, потребует замены или ремонта;
- 3) временной – риск потратить время на выбор альтернативного решения (который, возможно, не стоит потраченных усилий). Потеря времени при необходимости разбираться, жаловаться, обращаться в сервис-центр;
- 4) физический – риск того, что товар или услуга могут причинить физический ущерб, представлять опасность для здоровья, экологии;
- 5) социальный – риск того, что члены семьи, друзья или коллеги не одобрят выбор;
- 6) психологический – риск того, что выбор не принесет удовлетворения, вызовет ощущение неудачи, приведет к потере уверенности в себе, самоуважения.

Было бы здорово, если менеджеры по продажам могли предугадывать риски и опасения клиентов – и правильно работать с ними. На хороших тренингах по продаже этому, как правило, учат.

А как насчет идеи сделать документ «антириски»? И отдать его менеджерам по продажам? А то и клиентам сразу? (Что мы теряем? Подумайте.)

Как сделать это лучше

1. Ищите ответы вместе.

Проведите мозговой штурм со всеми менеджерами по продажам. Соберите лучшие аргументы для работы с возражениями, связанными с рисками потенциальных клиентов.

2. У разных ЛПР разные риски.

Теория маркетинга (см. выше о шести видах риска) – это хорошо. Но нужно помнить, что у разных сотрудников разных подразделений разные риски и надо понимать, у кого какие приоритеты.

Игорь Манн

: «Когда я работал директором по маркетингу и выбирал подрядчиков, мало кто из них, презентуя свои компании мне, осознавал, что мой самый большой страх и риск – личный, потеря репутации.

А тот, кто понимал это, получал несколько очков к своей презентации».

13. Кейсы

Помогает:

- прорабатывать возражения потенциальных клиентов;
- сокращать цикл сделки, двигаться вперед по воронке продаж;
- повышать доверие у потенциального покупателя.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Две-три недели.

Сразу же порекомендуем эксперта: Даниил Гридин. Кейсы – его второе имя.

Как использовать

У понятия «кейс» много синонимов. Иногда кейсы называют «бизнес-кейсами», «историями успеха», success story, case study.

Если объяснять просто, кейс – это описание успешно реализованного проекта, с подробным разбором каждого этапа (общим объемом от двух до десяти страниц). Кейсы сокращают цикл продажи, создают доверие, а это один из главных «крючков», влияющих на результативность сложных продаж.

Они укрепляют ваш статус эксперта (что особенно актуально, если компания не из числа известных на рынке) и помогают отстроиться от конкурентов: подробно описанный проект выглядит гораздо внушительнее неубедительных рекомендательных писем или безликих портфолио.

И главное, кейсы внушают спокойствие ЛПРам: маловероятно, что потенциальный клиент захочет «быть у вас первым» (особенно если продукт и услуга сложны и цена ошибки высока). Им приятно знать (и проще принимать решение), что кто-то уже воспользовался вашими услугами и получил нужный результат.

Обычно в кейсах выделяют четыре блока.

Ситуация:

здесь вкратце рассказывается о компании-клиенте, ее сфере деятельности, позиции на рынке, ее размерах, а также приводятся другие подробности. Также в этой части можно пояснить, почему клиент для решения своей проблемы выбрал именно вас: уникальность вашего продукта, применение схожей технологии в прошлом, ваши награды, признание на рынке.

Проблема

– это завязка истории. Здесь рассказывается о трудности, с которой столкнулся клиент. Например, низкая производительность труда в компании из-за плохой автоматизации процессов или потеря данных вследствие износа жесткого диска на его компьютере.

Решение

– главная часть кейса. Здесь описывается продукт, который был применен для решения проблемы и приводятся результаты работы вашей компании. Ключевые моменты подкрепляются цифрами, таблицами и графиками.

Оценка

– заключительная часть маркетингового кейса, которая подводит итог всему сказанному и комментирует результат, которого удалось достичь с помощью вашего продукта.

Как сделать это лучше

1. Правильная структура.

Чтобы кейс решал свою главную задачу (помогал продавать), необходимо интегрировать в него ряд важных блоков. Вот советы по созданию кейсов от Даниила Гридина.

1. Справка о заказчике

Сюда включается справочная информация о клиенте, сфера его деятельности, описание текущего рыночного положения.

Будет полезно написать здесь несколько приятных слов о ключевом ЛПР на стороне клиента: этот трюк поможет при согласовании документа (важно понимать, что успешный проект – это плюс не только вам, но и проектной команде заказчика).

2. Описание проблемы

Как клиент осознал потребность в вашем продукте, при каких обстоятельствах?
Какие критерии принятия решения о покупке продукта были сформулированы?
Естественно, основные задачи, стоявшие перед клиентом, должны совпадать со списком ваших ключевых компетенций.

3. Описание процесса выбора поставщика

Тут достаточно пары общих фраз. И стоит обойтись без критики конкурентов, лучше вообще не упоминать их в тексте кейса. Ограничтесь чем-то вроде «было рассмотрено более 20 предложений, но в итоге мы выбрали решение от компании X».

4. Почему в итоге выбрали вас?

Какие преимущества заставили клиента принять решение в вашу пользу?
Опыт решения определенных задач? Цены? Квалификация менеджеров?
Крайне полезно, если критерии клиента совпадут с декларируемым вами списком преимуществ.

5. Подробнейшее описание проекта

Самый важный и самый массивный раздел. Ваша задача – показать потенциальному клиенту, что у вас есть система решения его задачи. Чем детальнее, тем лучше.
Активно используйте инфографику: структура работы по проекту, календарный план-график, процессы, диаграммы, ментальные карты.
Если процесс предоставления услуги зрелищный, можете использовать и фотографии.

6. Что получилось (фотографии, технические характеристики, схемы и т. д.)

Довольный печатник возле новой печатной машины... счастливый секретарь возле новенькой мини-АТС... менеджер по продажам, который еле успевает отвечать на входящие звонки клиентов, валом поваливших после запуска нового сайта...
Покажите результат – эмоционально.

7. Измеримый результат проекта (если есть что измерять)

После тренинга по продажам менеджеры стали закрывать на 17 % больше сделок...
после выставки с новым каталогом пришло на 32 % больше лидов... после установки нового программного обеспечения спама стало меньше на 47 % и т. д.
Цифрам верят. Они работают!
Лучше не использовать «круглые» цифры – они выглядят нереалистично.

8. Отзыв клиента

Отзыв должен содержать два пункта – проблему и результат. Лучше воздержаться от избитых корпоративных клише в стиле «надеемся на продолжение работы – спасибо за сотрудничество».
Не забудьте добавить к отзыву так называемые credibility boosters (усилители доверия) – фотографию контактного лица, его имя и фамилию, должность и в идеале рабочий email-адрес. Естественно, на это нужно получить согласие.

9. Ваш контактный блок и призыв к действию

Важнейший элемент, о котором часто забывают. Любой рекламный материал должен ставить перед собой одну-единственную цель – перевод потенциального клиента на следующий этап воронки продаж. Проконсультируйтесь с продавцами и решите, какое действие будет самым логичным продолжением знакомства с кейсом.

Несколько идей: личная встреча, бесплатная консультация со специалистом вашей компании, регистрация на бесплатный семинар или вебинар, заявка на расчет экономической эффективности вашего решения…

Внимательный читатель наверняка заметил, что составленный подобным образом кейс подозрительно похож на коммерческое предложение, написанное «про другую компанию». Именно это «совпадение» и является главным секретом.

Громкие заявления, сочные рекламные «буллеты» и прочие продающие элементы воспринимаются совершенно по-другому, когда исходят не от вас, а от вашего клиента. Это уже не сладкие обещания и не рекламные лозунги – это факты.

2. Не жалеем букв.

Кейс невозможно описать «слишком подробно». Риск принять неправильное решение велик, поэтому чем больше подробностей узнает ЛПР, тем лучше.

3. Интеграция.

Кейсы можно использовать во время встречи с потенциальными клиентами, высылать их до или после встречи с ними, но они отлично работают и в связке с различными маркетинговыми активностями.

Например:

- директ-майл (бумажные письма) компании потенциальным клиентам. В этом случае кейс-стади может быть отличной «приманкой». В первом письме мы коротко даем понять, что мы продаем, и вместо встречи предлагаем прислать case study по одному из успешно завершенных проектов;
- работа на выставке. Качественно сделанный кейс продает гораздо лучше цветистого каталога или буклета, где на 24 полосах общими словами рассказывает история вашей компании или биография вашего директора;
- PowerPoint/KeyNote-презентации в довесок к типовому компреду;
- PDF, который высылается в обмен на заполнение формы на вашем сайте;
- совместная презентация с клиентом на крупной конференции (при этом структура выступления дублирует структуру кейс-стади).

4. Онлайн.

Сделайте отдельный сайт с кейсами или раздел на сайте (это обязательно). Рекомендуемое количество кейсов – не менее 10.

5. Разные отрасли.

Рекомендуется делать отдельные кейсы по разным отраслям. Производственнику приятнее читать кейс про производственников, а продуктовому ретейлеру – про продуктового ретейлера.

Благодарим Даниила Гридина за материал для этой главы.

14. White paper

Помогает:

- зацепить внимание потенциального клиента, получить его контактные данные;
- сформировать доверие к вашей компании;
- создать/доказать статус эксперта в какой-то сфере.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Неделя.

Как использовать

У термина white paper есть и другие названия, например «белый документ», «белые листы», «вайтпейпер».

White paper – это мини-книга, гибрид брошюры и большой статьи (лонгрида), редакционного материала, обзора. В ней (мини-книге) должно быть много полезного контента: графиков, показателей и фактов, непринужденно подающих информацию в выгодном для вас ракурсе (это сближает white paper с advertorials – рекламой, замаскированной под редакционный материал).

Содержание white paper – на 90 % текст. В верстке обычно используются большие отступы, большие интервалы между строками, создающие ощущение «воздуха», современный и красивый шрифт. Рекомендуемый объем от 4 до 20 страниц (но всегда есть исключения). Главная ошибка компаний, пытающихся использовать white paper, – превращение этого документа в рекламную брошюру или неструктурированный, длинный и неинтересный текст, насыщенный техническими сведениями.

Качественный white paper живет долго и отличается хорошей «дистрибуцией» – его пересыпают, на него ссылаются, его цитируют.

Станислав Тихонов

из компании Flavita помог расставить точки на i: «Понятие white paper в Рунете чаще всего профанируется – под ним понимают любой более-менее ценный образовательный материал в формате электронной книги, используемый для сбора лидов. Это, безусловно, не так. White paper – мини-книга, посвященная решению конкретной бизнес-проблемы клиента. Еще раз – решению проблеме. Полноценному.

Это фундаментальное отличие влияет и на стратегию использования инструмента. В случае с электронной книгой это будет исключительно лидген, сбор контактов. А вот white paper может и очень часто используется для образования, взращивания, воспитания клиента – поэтому особенно эффективен для ускорения движения клиента по вашей воронке продаж: на стадии подогрева, потом при подготовке к встрече, на стадии переговоров и т. п., когда у клиента возникают разного рода сомнения и вопросы (нередко уникальные на каждом этапе воронки)».

Как сделать это лучше

1. Фокус.

Ваш white paper должен быть сфокусирован на одной проблеме и задаче, всесторонне раскрыты для читателя (например, на сайте www.flavita.ru можно найти 30-страничный white paper).

2. Просто и динамично.

Пишите просто (ваш white paper может попасть в руки как технарю, так и руководителю компании) и динамично. Ни у кого нет желания читать нудные

тексты. Чтобы научиться этому (или отточить мастерство), рекомендуем, например, электронную рассылку Главреда от Максима Ильяхова.

3. Понятная структура.

Так как white paper – это мини-книга, оглавление не помешает. Дробите текст на части и расскажите о его содержании в самом начале.

4. Контент, контент, контент.

Никто не будет читать неинтересный материал. Включите в white paper выжимки, тренды, обзоры, аналитику, результаты исследований, FAQ, кейсы, мнения экспертов, интервью со звездами... Такие материалы всегда идут на ура.

Виталий Говорухин

: «В 2013 году, работая в агентстве интернет-маркетинга, я сделал провокационный white-paper “Как вычислить SEO-компанию – халтурщика”. Услуга SEO весьма специфическая, и, к сожалению, присутствие на этом рынке компаний-халтурщиков – одна из насущных проблем.

Внутри были конкретные вопросы, которые стоит задать своему подрядчику, и рекомендации по интерпретациям ответов.

“Если вам отвечают так, это означает...” Клиент, поговорив с подрядчиком, начинал понимать, занимаются его проектом серьезно или нет.

Никакой прямой рекламы, никаких упоминаний конкурентов. Только честные рекомендации.

До сих пор этот инструмент генерирует лиды и “подогревает” их.

Конкуренты тоже жадно скачивают этот материал

».

15. FAQ

Помогает:

- делать коммуникации с потенциальным клиентом проще и понятнее;
- экономить время и усилия клиента.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Два-три дня.

Как использовать

Часто задаваемые вопросы клиентов (ЧаВо), или frequently asked questions (FAQ), крайне редко используются при подготовке коммерческих предложений, буклетов, контента корпоративного сайта и других маркетинговых и коммерческих материалов. А зря. Отличный инструмент!

FAQ – это удобный, «заточенный» под клиента способ донести до него нужную информацию.

Используя FAQ, вы:

- экономите время ваших сотрудников и делаете их работу проще;

- экономите время ваших клиентов;
- демонстрируете заботу о клиентах, предугадывая их возможные вопросы.

Например, ваша компания работает шесть дней в неделю и доступна для клиентов 12 часов в сутки. Если вы просто упомянете об этом в ваших рекламных материалах, то читатели, скорее всего, пропустят эту информацию. Если же вы включите в FAQ вопрос «Когда с вами лучше связаться?», клиент с большой долей вероятности прочитает ответ на этот вопрос.

Как сделать это лучше

1. Реальные вопросы.

При подготовке FAQ используйте только реальные вопросы. Вопросы, которые придумали сотрудники компании, клиент чувствует за версту.

Чем меньше вы думаете над составлением списка вопросов, тем лучше. Просто соберите те вопросы, которые ваши потенциальные и существующие клиенты задают каждый день.

А менеджеры по продажам не только расскажут, о чем их спрашивают, но и предложат выигрышные ответы на проблемные вопросы, вспомнят байки о самых курьезных вопросах (почему бы и их не включить в FAQ?).

2. Проще.

Вопросы ваших клиентов, к гадалке не ходи, будут простыми, предметными, конкретными. Такими же должны быть и ответы на них.

Разговаривайте с клиентом на одном языке. Это непросто, но необходимо.

Игорь Манн

: «Помню этот пример до сих пор. На сайте одного из операторов мобильной связи в разделе FAQ был вопрос: “Возможна ли отправка MMS-сообщений на телефоны с черно-белыми дисплеями?”

И вот таким был ответ: “Основным типом данных, поддерживаемых MMS-технологией, являются полноцветные фотографии и изображения. Соответственно, для полноценного использования MMS требуется мобильный телефон с цветным дисплеем и поддержкой технологии MMS”.

Почему бы просто не ответить: “Увы, нет”??»

3. Сегментируйте читателей FAQ.

Если у вас несколько целевых аудиторий, до которых нужно донести информацию, то FAQ следует адаптировать под каждую из них.

Руководителя компании интересуют одни вопросы, менеджера отдела закупок – другие, технических специалистов – третьи. Как и в жизни, каждого интересует свое.

Вывод: в идеале для каждого читателя должен быть свой FAQ.

Можно дробить вопросы по специальностям, позициям или должностям, как указано в примере выше, а можно по квалификации, например «FAQ для профи», «FAQ для чайников».

4. Порядок во всем.

Если услуга или товар сложные, информации по нему много и вопросов-ответов тоже, структурируйте их по группам, например «О компании», «Услуги», «Обслуживание», «Другое».

5. Нет неудобных вопросов.

Такое случается: клиент может задать неудобный вопрос. Не бойтесь отвечать. Включите ответ в FAQ.

Подготовив убедительный ответ, вы снимете и другие вопросы, которые могут возникнуть у этого клиента (и у многих других), и подтолкнете его к покупке. В противном случае клиент уйдет – имеет право. Ведь вы не ответили на вопрос и/или что-то утаили.
Вина ваша.

6. В ногу со временем.

Как насчет идеи сделать FAQ в аудио– или видеоформате?

7. Обновление.

Обязательно периодически просматривайте FAQ. Устаревает все. Ставьте дату получения вопроса и написания ответа. Смешно читать диалоги, в которых используются устаревшие цифры, данные, стоимость, фамилии, факты.

16. Библиотека полезных книг

Помогает:

- «прокачать» сотрудников отдела продаж;
- находить идеи для более эффективной работы с клиентами.

Сложность

Низкая.

Трудоемкость

Две недели.

Как использовать

Никто не сомневается, что менеджеры по продажам – мегаэксперты с колоссальным жизненным и профессиональным опытом. Но квалификацию нужно поддерживать. Практика практикой, однако хорошая теория всегда поможет научиться чему-то новому.

Сформируйте библиотеку хороших книг о продажах для отдела продаж – за нее точно скажут спасибо.

Во многих компаниях сейчас уже есть корпоративные библиотеки (спасибо издательствам «Манн, Иванов и Фербер» и «Альпина Паблишер»), но сейчас речь именно о библиотеке книг для отдела продаж.

Еще круче будет создать «Книжный клуб».

Если расходы на обучение сотрудников «оптимизированы до нуля», книжный клуб – это прекрасная возможность:

- учить сотрудников;
- мотивировать их;
- «тусить» с ними;
- генерировать новые идеи для улучшения/развития бизнеса.

Вот как можно построить работу книжного клуба.

Прикиньте, сколько сотрудников из отдела продаж и маркетинга могут принять в нем участие (оптимальное количество – 7–12 участников). Предположим, их будет десять, включая вас.

Купите десять самых интересных книжных новинок деловой литературы. Раздайте каждому по книге (одна – ваша), предупредив, что через месяц каждый должен будет за пять минут, не больше, рассказать, о чем книга и какие полезные идеи из нее можно внедрить в вашей компании. Лучше, если для этого будет использоваться презентация (например, в PowerPoint).

Вот примерный расклад слайдов.

Слайд 1. Название книги, картинка обложки, автор, кто ее читал, когда.

Слайд 2. Какую оценку вы ставите ей по пятибалльной шкале. О чем эта книга.

Сколько в ней страниц. Кому в компании ее стоит прочитать – обязательно и желательно.

Слайд 3. Основная идея книги (ее нужно постараться выразить на одном слайде).

Слайд 4 (самый важный). Идеи для внедрения.

На последнем слайде вы излагаете идеи и приводите имена сотрудников, которым предлагается реализовать их на практике.

Ведущий клуба следит за тем, чтобы докладчик укладывался в пять минут, поторапливает его при необходимости, регулирует порядок выступления (можно по часовой стрелке), модерирует вопросы и ответы.

Все.

Пять минут на каждую книгу, и через час каждый из десяти участников получает:

- обзор девяти книг (отлично для общего развития);
- общение с коллегами;
- идеи для своего направления;
- фан (его будет много, если попросить об этом заранее; посмотрите раздел «Найти и выступить»);
- еще одну книгу в подарок – для выступления на следующем книжном клубе.

Создайте файл, в котором будут фиксироваться все идеи. Просматривайте его каждый месяц. Особо ценные идеи (а такие будут обязательно) записывайте в список «горячих» задач.

Как сделать это лучше

1. Не только продажи.

Вы можете добавить и книги по близким тематикам – о личностном росте, о психологии, о хороших манерах... обо всем, что позволит сотрудникам отдела продаж стать более успешными и привлекательными людьми (у лузеров и неприятных типов не покупают – с ними даже не знакомятся и уж тем более не дружат).

Марина Белоусова

: «У нас в компании корпоративная библиотека работает уже около семи лет. Сначала книги туда покупались за деньги компании, а затем, когда бюджеты были урезаны, сотрудники сами стали отдавать в нее прочитанную литературу. Приносили как деловую, так и художественную, а порой даже “бульварную”, что не вызывало восторга у хранителя библиотеки (сотрудника отдела маркетинга). Ежеквартально (и обязательно перед длинными выходными) хранитель делает мотивирующую к чтению рассылку по всей компании с напоминанием о библиотеке и анонсом новинок».

2. По рекомендации.

Спрашивайте у знакомых и экспертов, какие хорошие книги они посоветуют для вашей библиотеки – их можно покупать смело.

Вот вам наши рекомендации – по три книги от каждого автора.

Анна

: «Согласовано!», «Прибавить оборотов!»

[7]

и «Возвращенцы»

[8]

Екатерина

: «СПИН-продажи», «Точки контакта»

[9]

, «Никогда не ешьте в одиночку»

[10]

Игорь

: «Чемпионы продаж»

[11]

,
«Школа продаж»

и «Номер 1»

[12]

3. Несколько копий.

Хорошие книги покупайте сразу в нескольких экземплярах. Такие книги с удовольствием забирают почитать – и зачастую не возвращают.

4. Внутренний рейтинг.

Просите сотрудников, прочитавших ту или иную книгу, присваивать ей рейтинг – скажем, от одной (так себе) до пяти звезд (супер!). Звезды можно рисовать прямо на форзаце. Удобно – открыл книгу и сразу понимаешь, читать или отложить в сторону.

5. Обмен идеями.

Было бы идеально, если бы время от времени ваши менеджеры по продажам обменивались идеями, попутно рекомендуя хорошие книги, уже прочитанные ими.

6. Не только книги.

Ценную информацию можно получать не только из книг. Можно делать подборку разных полезных материалов для продавцов (видео, кинофильмы, статьи, блоги и т. д.).

На встрече с клиентом

Список инструментов, которые нужны менеджерам по продажам на встречах с клиентами, обширен. К ним относятся:

- визитная карточка;
- подарки и сувениры (а также VIP-подарки и «раздатку»);
- бизнес-аксессуары (увы, о них часто забывают);
- отзывы клиентов;
- калькулятор (удобная штука для убеждения клиента);
- печатные материалы;
- корпоративный журнал (выделим его среди печатных материалов);
- годовой отчет положительных эмоций (вещь уникальная, мы уверены, вам понравится);
- презентация о компании;
- презентация о решениях (продуктовая презентация).

Позаботьтесь, чтобы инструменты этого блока были у ваших менеджеров по продажам:

- в нужный момент (встречи случаются неожиданно);
- в нужном количестве;
- отличного качества.

17. Визитная карточка

Помогает:

- выделиться, запомниться потенциальному клиенту;
- продавать (для этого можно использовать оборот визитной карточки).

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Высокая. Над хорошей визитной карточкой стоит потрудиться. Не жалейте времени и усилий – окупится многократно!

Как использовать

Менеджер по продажам без визитной карточки – как сотрудник ГИБДД без жезла. Или как рыболов без снастей. Или как охотник без ружья.

Визитная карточка – базовый инструмент продавца. Удивительно, что во множестве компаний менеджеры по продажам ходят на встречи и бизнес-мероприятия без своего главного «оружия».

Мы вообще считаем, что менеджер по продажам из дома без визитной карточки выходить не должен.

Выходишь из дома, проверь:

- кошелек с деньгами;
- телефон;
- пропуск на работу (если день рабочий);
- ключи;
- визитки.

Если всё на месте, можно идти.

Игорь Манн

: «Хочу напомнить историю из своей книги “Маркетинг на 100 %”

[13]

Однажды один американский бизнесмен прилетел в командировку в Лондон и остановился в роскошном пятизвездочном отеле.

Утром после пробежки он в халате спустился к бассейну, чтобы поплавать. Кроме него в бассейне был еще один гость, японец. Когда американский бизнесмен закончил плавать и подошел к столику с напитками, который стоял у бассейна, японец на прекрасном английском поприветствовал его.

Они поговорили о погоде, потом американец поинтересовался, по каким делам здесь японец. Выяснилось, что они оба работают в банковском секторе. Как только американец назвал свою компанию, японец сказал, что он прекрасно знает эту корпорацию, у нее очень хорошая репутация и он счастлив встретить ее представителя в этом городе.

С этими словами он достал из кармана своих плавок непромокаемую пластиковую визитную карточку и вручил ее американцу.

Конечно, даже в кармане халата у американца визитки не оказалось, и он пообещал передать ее при следующей возможной встрече.

Я услышал эту историю перед своей первой поездкой в Японию и, конечно, уже знал, как трепетно относятся японцы к этикету визитных карточек. Мне не пришлось краснеть за их отсутствие. Где бы мы ни были – в офисах или на заводах Konica, в караоке-баре, на рыбалке или в парке аттракционов, – всегда под рукой у меня был запас моих визиток.

И эта история, и поездка в Японию пошли мне на пользу. С этого времени всегда и везде, в разных карманах, сумках и кошельках у меня лежат визитные карточки».

Как сделать это лучше

1. Оригинальность.

Визитная карточка – лакмусовая бумажка для оценки подхода компании к ведению бизнеса. Вы можете быть как все, а можете быть исключительным. Последние вызывают интерес – а внимание сейчас главный ресурс, за который борются компании. Вложитесь в хорошую визитку.

2. Без косяков.

Удивительно, как много ошибок можно совершить в изготовлении визиток! И многие умудряются наступить чуть ли не на все грабли.

Вот семь типовых ошибок при макетировании визитных карточек (всего их двадцать, о них скоро можно будет прочитать в книге Дмитрия Турусина «Горячая десятка» – к нему же вы можете обратиться, чтобы сделать себе вай-визитку):

- не указано, каким бизнесом занимается компания (мы видим только название, но не понимаем, чем она занимается);
- контактные телефоны указаны без кода города;
- визитная карточка дублирует фирменный бланк, в ней указываются форма собственности и другие лишние данные;
- шрифт визитной карточки слишком мелкий, а целевая аудитория – взрослые люди за сорок, у которых, как правило, проблемы со зрением;

- сначала напечатана фамилия, потом имя владельца визитки (а должно быть наоборот: в России не принято обращаться по фамилии – господин Иванов, госпожа Иванова… поэтому важнее указать вначале имя, а уже потом фамилию);
- непродающее и незапоминающееся название должности;
- оборот визитной карточки не продает (об этом читаем дальше).

3. Продавать или помогать продавать!

Это, пожалуй, главная задача визитной карточки менеджера по продажам.

Вот три идеи, что можно напечатать на обороте визитной карточки:

- текст «Пять причин работать с нами»;
- дополнительная информация о владельце, которая поможет в коммуникации с собеседниками (образование, место рождения, увлечения…);
- список «Чем наша компания может быть полезна клиентам».

4. Бенчмаркинг.

Проанализируйте визитные карточки, которые вам когда-либо вручали.

Посмотрите примеры в интернете. Скопируйте понравившиеся идеи.

Прочтайте книгу Дмитрия Турусина «Горячая десятка: ключевые точки контакта коммерческой компании» – там очень хорошо рассказано, как сделать визитную карточку визиткой-вау.

5. Улучшаем постоянно.

Регулярно спрашивайте себя, что еще можно предпринять, чтобы улучшить визитную карточку. Не скучитесь. Еще раз напомним: визитка – главное оружие менеджера по продажам.

6. Должность важна.

Повышайте статус сотрудников отдела продаж при печати визиток (не менеджер по продажам, а ведущий менеджер по продажам, территориальный менеджер или вице-президент). Это помогает в продажах.

7. Онлайн-карточка.

Подстрахуйтесь заранее: создайте себе визитку (пока бесплатно) на сайте www.up5.it

– и она всегда будет у вас в смартфоне на случай, если вы забыли бумажные.

Игорь Манн

: «Еще одна идея – сфотографируйте вашу визитную карточку.

Если вам потребуется визитка, а напечатанных под рукой не окажется, вы быстро найдете эту фотографию в вашем смартфоне и сможете предложить вашему собеседнику ее переснять или отправить ему фотографию по почте».

Помогает:

- «растопить лед» при встрече;
- запомниться;
- создать ситуацию, когда клиент вам «должен».

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Оценить тяжело – многое зависит от ситуации. Порой идею для VIP-подарка неделями ищут и команда продаж, и команда маркетинга в полном составе.

Как использовать

В маркетинге принято делить подарки:

- на «раздатку» (недорогие вещи: флешки, ручки, карандаши, магнитики, брелки, зажигалки...);

Как быстро летит время... и как меняется ценность некоторых вещей. Флешка еще недавно была хорошим подарком, а сейчас это просто «раздатка»...

- на сувениры (стоимостью до 50 долларов);
- на подарки;
- на VIP-подарки (стоимостью свыше 200 долларов).

Константин Панин

: «В агентстве “Акцент-реклама” мы используем другую классификацию:

- 1) промопродукция, или рекламные подарки. Отличительная особенность – массовость;
- 2) бизнес-сувениры, или корпоративные подарки, они же деловые подарки. Как правило, заказываются для узкой группы контактных лиц, с учетом особенностей этой группы;
- 3) VIP-подарки. Заказываются, как правило, единично, под конкретную персону (группу VIP-лиц);
- 4) элементы фирменного стиля – также относятся к сувенирной продукции. Особенность в том, что ее «потребляют» не клиенты, а сотрудники компании. Здесь и фирменный значок в лацкане пиджака, и персонализированный ежедневник, маркеры, блокноты, ручки...;
- 5) наградная продукция. Позволяет поздравить и поощрить лучших и устыдить худших (для одного из банков мы как-то сделали классную штуку – гнилую калошу, прибитую к шикарной лакированной деревянной подставке с металлическим декором. Семь таких калош ежемесячно вручались представителям худших филиалов. Эффект был...).

Важно! Все пять категорий обладают принципиально разным функционалом, особенностями заказа, сложностью выбора и ценой. Первую, четвертую и пятую категории я бы отнес к категории заказа “просто”, вторую – “сложность средняя или выше средней”, третью – “сложно”.

Не соглашусь с градацией по цене. На практике огромная проблема с градацией подарков по цене в зависимости от бизнеса и отрасли. К примеру, у одного из моих клиентов (оператор связи) VIP-подарок оценивается в категории 800–1500 рублей. А у другой компании (крупное строительство) раздатка оценивается в 5000–7000 рублей, VIP-подарок же может стоить около 1 000 000 рублей...»

Добавим, что Константин заканчивает работу над своей книгой, посвященной подаркам и сувенирам, – нам остается ее дождаться.

Вот принципы, которые помогут выбрать вам хороший сувенир или подарок.

«Все время перед глазами».

Идеально, когда подарок всегда на виду у получателя.

Больший «проникающий» эффект имеют подарки, которые ваш клиент использует:

- в офисе (хорошо попасть на рабочий стол);
- в квартире или загородном доме (спальня, кабинет, кухня);
- в машине (увы, для многих жителей больших городов машина уже стала вторым домом).

Идеальный подарок – тот, который ваш клиент всегда носит с собой. Но придумать и сделать такой с каждым сезоном все сложнее.

Марина Белоусова

: «В “Тайле” мы давно отдаём предпочтение полезным подаркам, которые, что называется, в хозяйстве пригодятся: банные полотенца, спортивные и дорожные сумки, рюкзаки, несессеры (мужские косметички) и т. п. Также у нас постоянно есть ходовая сувенирка – костеры (подставки под кружки), сами кружки, флеши, ручки, календари».

В тему.

Отличный подарок – подарок, вызывающий эмоции, подарок, за который ваш клиент поблагодарит вас не один раз. Чтобы сделать такой подарок, нужно хорошо подумать и знать увлечения, предпочтения, особенности клиента.

«+1».

Новые подарки всегда «бьют» старые. Высший сорт бьет первый сорт. Б о льшая функциональность – меньшую. Вкладываетесь в новое, качественное и полезное – получаете лучший результат.

Как сделать это лучше

1. Не навреди.

Например, вы можете с самыми благими намерениями подарить клиенту бутылку роскошного арманьяка, а он два месяца как «зашился». Конфуз.

Избежать подобного вам поможет CRM (см.

выше

).

2. Проведите тест

: посмотрите на выбранный для клиента подарок. Вы сами хотели бы такой получить?

Если ответ «да» – подарок, вероятнее всего, хорош.

Константин Панин

: «Очень важно, нравится ли сувенир тому, кто его дарит. Довольно частая ситуация: маркетологи сделали что-то, а продавцы считают это “дерьмом”. Отсюда – саботаж либо процесс дарения с кислой миной. Вывод: крайне желательно слушать мнение продавцов».

3. Это рекламоноситель!

Нельзя забывать, что сувенир – это прежде всего рекламоноситель! Часто не важно, какой формы кружка (футболка, фляшка, магнит, любой другой сувенир) – важно то, что на ней написано, какое сообщение передается получателю подарка. Поэтому заказываем не «кружку с логотипом», а кружку, передающую нужное нам сообщение.

4. Дорог не подарок, дорогое внимание.

Создайте правильную атмосферу – например, вручайте ваш подарок VIP-клиенту в сопровождении гитариста или скрипача.

Игорь Манн

: «Помню, как в приемной у одного бизнесмена, собираясь поздравить его, сидели два менеджера – представители благодарного заказчика – и пятеро цыган . В приемную заглянуло чуть ли не полкомпании, насколько необычным было зрелище! А как душевно цыгане пели поздравления! Думаю, бизнесмен это запомнил на всю жизнь. Я – так точно».

5. Сила слов.

Важны слова, которые будут сопровождать подарок (подумайте, что вы скажете при вручении подарка, что напишете в сопроводительной открытке).

6. Книга – лучший подарок.

Так было и так будет. Посмотрите на сайте www.m-i-f.ru – какой выбор!

7. Расширяем круг.

Попробуйте подарить подарок тому, кому вы ничего никогда не дарили. Если вы работаете с магазином, сделайте подарки не только директору магазина и товароведам, но и всем продавцам. Посмотрите на эффект.

Евгений Землянухин

: «Думаю, стоит добавить, что подарки можно, нужно и полезно дарить после встречи с клиентом. Пример из жизни. Я встречался с собственником малайзийской компании-клиента, встреча шла неплохо. На обед он пригласил своего сына, также работающего в компании, и тот сказал, что они с отцом

большие поклонники футбола и каждые выходные играют с друзьями. Я не разделяю их увлечение, однако уточнил, какую из российских команд они знают. Первой они назвали "Зенит". По возвращении я заказал самый дорогой фирменный мяч "Зенита" и отправил им службой UPS. Это здорово помогло в налаживании отношений. С тех пор мы очень хорошо общаемся, а заказы он мне присыпает на квартал вперед».

8. Количество и качество.

Очень важно, чтобы подарки и сувениры всегда были в офисе в нужном количестве и необходимого качества. Найдите для этого отличного поставщика, который всегда сможет сделать вам нужные подарки «вчера».

Игорь Манн

: «Могу “сдать” своего поставщика рекламных сувениров и подарков. Это ребята из Самары, компания “Акцент реклама” (ra-akcent.ru) – естественно, они работают по всей стране».

Благодарим Константина Панина за помощь в работе с этой главой.

19. Бизнес-аксессуары

Помогают:

- показать солидность компании;
- отстроиться от конкурентов.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Зависит от количества и качества необходимых аксессуаров.

Как использовать

Бизнес-аксессуары – понятие широкое, мы сузим его в нашей книге до тех предметов, которые менеджеры по продажам берут с собой на переговоры.

Аксессу

а

р (фр. accessoire от лат. accessorius – «добавочный») – предмет, сопутствующий чему-либо; принадлежность чего-либо. Это дополнение к образу или вещи.

Например, браслеты, шарфы, чехлы для смартфона, сумки...

К бизнес-аксессуарам относятся:

- визитница;
- записная книжка;
- ежедневник, планинг;
- чехол для смартфона/лэптопа/планшета;
- ручка, карандаш;
- чехол для ручки, карандаша и пр.;

- портфель, рюкзак;
- бейдж;
- фирменные наклейки;
- фирменные значки.

Грань между аксессуаром и бизнес-подарком тонка: например, брелок – это и первое, и второе.

Специалисты считают, что наличие единого стиля в компании (в том числе и стиля бизнес-аксессуаров) формирует в глазах клиентов и партнеров положительный образ компании, подчеркивает ее надежность и целеустремленность.

Клиенты и партнеры обращают внимание на такие вещи.

Очень хорошо по этому поводу сказал Михаил Жванецкий: «Встретили меня по одежке, проводили тоже плохо». Мастеру верить.

Екатерина Уколова

: «Владелец одной компании-застройщика одел своих менеджеров в синие костюмы с элементами фирменного стиля (галстуки, шейные платки), а работающих на стройке – в фирменные строительные куртки и каски, выдал сотрудникам фирменные ежедневники.

Результат: прозвон клиентов, посещавших объекты, показал увеличение узнаваемости бренда с 1 из 10 до 9 из 10. Как следствие, выросли продажи».

Адекватный должности/имиджу компании вид менеджера всегда свидетельствует об успешности компании (многие западные и российские компании это понимают и требуют определенного дресс-кода).

Игорь Манн

: «Одежда и аксессуары должны соответствовать компании.

Продаете финансовые услуги? Топ-менеджер? Хотите карьерного роста?
Шейте костюм на заказ (рекомендую компанию
www.indever.com
).

Работаете с технарями? Никаких костюмов! Только джинсы.
Розничный магазин? Нужна униформа, дресс-код или хотя бы какие-то элементы фирменного стиля (бейдж, галстук, шейный платок, нашивки...).
Продаете что-то дорогое? Одевайтесь дорого.
Работаете в компании-дискаунтере? Нужно одеваться попроще».

Как сделать это лучше

1. Внимание мелочам.

Мелочи, мелочи, мелочи... В бизнес-аксессуарах их множество. Учитывайте все.

- У костюма, сшитого на заказ, одна пуговица на рукавах пиджака должна быть расстегнута.
- В дорогом бумажнике не должно быть отделения для мелочи.
- На визитнице не должно быть логотипа.
- А вот записная книжка или планнер могут быть брендированными.

2. Логотип не на всем.

Как уже отмечалось выше, не все бизнес-аксессуары стоит брэндировать. Это относится к галстукам, заколкам, кошелькам. Если уж их брэндировать, то так, чтобы лого не было видно – размещать его где-то на подкладке и мелко-мелко).

3. Внимание к деталям.

Если вы пользуетесь аксессуарами, которые вам подарили, смотрите, к кому вы с ними идете. Представьте, что случится, если вы придете в Coca-Cola с блокнотом и ручкой, на которых будут логотипы Pepsi-Cola...

4. По запросу.

Заказывайте производство только тех бизнес-аксессуаров, которые просят ваши менеджеры по продажам. Главные заказчики – они. Не полагайтесь на свой вкус, потребности и предпочтения.

20. Отзывы клиентов

Помогают:

- ускорить принятие решения клиентом-рационалистом;
- усилить доверие к компании и ее решениям;
- склонить чашу весов в пользу вашей компании.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Первые десять отзывов можно получить за неделю. А вообще их сбор должен стать постоянным делом.

Как использовать

Сегодня степень доверия к рекламным сообщениям низка как никогда.

Чему клиенты верят, так это отзыва姆 других клиентов.

Многие компании используют отзывы – и могут это делать еще эффективнее. Но, как ни удивительно, еще есть компании, которые совсем не используют этот инструмент. В некоторых ситуациях без отзывов продавать сложнее, а иногда и просто нереально. Поставьте в приоритет сбор отзывов и совершенствование работы с ними – окупится быстро.

Как сделать это лучше

1. Хороший классификатор.

Если отзывов много, начните использовать классификатор – по типу клиентов, по сложности решения, по объему инвестиций... Конкретный отзыв всегда работает лучше общего, абстрактного.

2. Каждому ЛПР – свой отзыв.

Хорошая идея – получить отзывы разных сотрудников разных подразделений одной компании. Это пригодится, когда вы будете работать с разными ЛПР нового клиента.

Закрыв сделку по внедрению CRM-системы, можно попросить отзывы у генерального директора, коммерческого директора, ИТ-директора и директора по маркетингу. А если использовалась нестандартная схема оплаты – то и у финансового директора.

3. Всегда под рукой.

Можно разместить отзывы на сайте или «в облаке» – тогда у ваших менеджеров по продажам будет доступ к ним с любого устройства в любом месте (где есть мобильный интернет) и в любое время.

4. Книга отзывов.

Интересная идея – собрать все отзывы ваших клиентов и напечатать их. Если такая книга будет лежать в переговорной и в зоне рессепшен – ее точно будут читать. Вот только брать такую книгу с собой на переговоры не очень удобно. Хотя подарком она может стать оригинальным (нужно только оставить страницу для отзыва тому человеку, которому вы дарите эту книгу). Кстати, такую книгу можно печатать каждый год, как Книгу рекордов Гиннесса.

5. Чьи отзывы получать?

Вы можете собирать отзывы:

- покупателей;

Кстати, никто не мешает вам запрашивать отзывы у тех клиентов, которые сейчас не работают с вами. Порой это хороший способ возобновить отношения.

- бизнес-партнеров компаний;
- лидеров общественного мнения;
- журналистов, консультантов, аналитиков.

Список неполон. Как насчет, например, вашего банка, поставщиков, торговых ассоциаций, научных институтов?

Но главное – клиенты.

6. Когда и как получать отзывы?

Хорошая привычка – просить об отзыве каждого клиента, с которым вы работаете или закончили работать. Страйтесь получить отзыв как можно скорее – в тот день, когда заключена сделка, произведена отгрузка, закончена инсталляция оборудования (потом у вас появятся другие задачи, изменятся приоритеты, а у клиента произойдут события, которые заслонят положительные эмоции от покупки решения вашей компании).

Игорь Манн

: «Одна моя знакомая попросту не выпускала клиентов из офиса до тех пор, пока они не оставляли ей экспресс-отзывы. Правильный подход.

Я видел ее книгу отзывов (такие книги часто можно увидеть в музеях) – она впечатляла и размерами, и количеством записей в ней. И главное – почти все отзывы были очень эмоциональны и оригинальны.

Кстати, отзывам, написанным от руки, доверяют больше».

7. По стандартам.

Заведите стандартное письмо для запроса отзыва. Отсылайте его тем клиентам, которые не смогли оставить вам отзыв сразу. Чем конкретнее ваш запрос, тем выше вероятность того, что вы получите правильный отклик. Включайте в запрос следующие вопросы.

- Почему предпочтение было отдано именно нам?
- Что вы о нас думаете?
- Какой результат вы получили (планируете получить)?
- Кому еще вы могли бы порекомендовать нашу компанию, наше решение? Для чего? (Очень хороший вопрос, который может принести вам новых потенциальных клиентов.)

8. Не давите.

Никогда не давите на людей, которых вы попросили об отзыве. Если они отказались дважды, больше не повторяйте свою просьбу.

Помните, что сотрудник невысокого ранга зачастую должен утвердить свой отзыв у руководителя.

У руководителей высокого уровня другая проблема – нехватка времени.

Будьте готовы к тому, что вам заявят: «Мы все подпишем, вы нам только текст пришлите». Вариант, когда пишется черновик для дальнейшего редактирования и утверждения клиентом, довольно популярен. Вы можете держать такой черновик наготове.

И еще. Вы никому не обязаны платить за отзывы. Отзыв – это реклама не только для вас, но и для того, кто его дает (и на это можно упирать, пытаясь ускорить получение отзыва).

9. Как оформлять отзывы?

Уже сами слова «отзывы наших клиентов» привлекают внимание читателей. Но этого недостаточно. Чтобы отзывы сработали лучше, при их создании и оформлении следует учесть некоторые моменты:

- текст должен быть коротким (можно взять как стандарт 300 слов, которые нужно постараться уместить на одной странице)…
- …и легкочитаемым (попробуйте подход AIDA, разбивайте текст на абзацы, «играйте» со шрифтами);
- старайтесь, чтобы в отзыв вошли конкретные количественные результаты, им доверяют больше;
- подробности, детали, решение сложных проблем и внутренняя информация интересны всегда;
- хорошо, если в отзыве будет указано, что клиент сделал или как сэкономил деньги с помощью вашего решения;
- хорошо, если отзыв включает полную информацию о том, кто его дает;

В идеале отзыв должен быть подписан так: Иван Иванович Иванов, бухгалтер, компания «УТП Лимитед», Москва.

Если клиент не разрешает использовать свое имя, можно спросить разрешения указать название компании и должность: бухгалтер, компания «УТП Лимитед», Москва.

В крайнем случае, если нет возможности привести ни имя, ни название компании, следует указать хотя бы город.

- вы можете включить в отзыв фотографии – они значительно увеличивают его эффективность.

10. Что делать после того, как отзыв от клиента получен?

Попросите у клиента разрешения использовать отзыв (если вы не оговорили это заранее).

В некоторых случаях лучше получить письменное разрешение (сохраните его).

Обязательно поблагодарите клиента за отзыв. Он сделал для вас и для вашей компании большое дело, напишите ему электронное письмо или позвоните. Когда вам потребуется личная рекомендация или обновленный отзыв клиента, вы получите их с большей вероятностью (и быстро).

11. Где использовать отзывы?

Сберите их в одном месте:

- можно сложить бумажные листы в папку «Так говорят клиенты», «Отзывы» и т. п.;
- можно разместить на сайте, в брошюрах, каталогах и других печатных рекламных материалах, в рекламе в прессе, в прямой почтовой рекламе, в коммерческих письмах, пресс-релизах, аудио- и видеоматериалах;
- в коммерческих предложениях, заявках (документах) на участие в торгах или тендере (RFP – request for proposal).

12. Что делать с критическими отзывами?

Если клиенты указывают на ваши недостатки – радуйтесь. Увидев «узкие места», вы сможете их «расширить».

Конечно же, если весь отзыв отрицательный, то поблагодарите клиента, но не используйте этот текст.

А если там есть и позитив, и негатив, я бы рекомендовал включить такой отзыв в работу. Ведь верить ему будут намного больше, чем целиком положительному. А про недостаток вы можете сказать: «Это мы уже устранили».

13. Чьи отзывы лучше использовать – звездных клиентов или рядовых покупателей?

Это зависит от бизнеса. Некоторым лучше использовать отзывы простых людей, а другим – делать упор на звезд.

А некоторые бизнесы должны сочетать оба подхода. Ресторан, например, может использовать и отзывы простых посетителей, и отзывы «смелебритиз».

Игорь Манн

: «Я однажды обедал в небольшом ресторанчике около Ярославля. Там бывали космонавты, эстрадные звезды, другие знаменитости – одна стена целиком была увешана их фотографиями с автографами и отзывами. А другая стена была утыкана простыми визитными карточками обычных людей, которые там завтракали, обедали или ужинали. И я оставил свою карточку.

Так накапливается масса визиток – фактически отзывов.

Если бы ресторан был плох, никто бы их не оставлял, и посетители это понимают. Однако другие рестораны, в которых мне доводилось бывать, вывешивают только фотографии звезд, сделанные в заведении, с их автографами.

Владельцы, управляющие решают, что лучше. И уже понятно, что первое заведение – демократичное, а второе – пафосное.

Отзывы, которые вы используете, – это сигнал потенциальным посетителям и покупателям».

14. Попробуйте сделать видеоотзывы.

Говорят, что одно изображение стоит тысячи слов. Представляете, какой эффект будет иметь видеоотзыв? А функция видеосъемки есть практически в каждом современном телефоне и фотоаппарате.

Игорь Манн

: «Сейчас очень популярно селфи. А как насчет того, чтобы сделать видеоселфи – отзыв с клиентом? Встаете рядом с ним, вместе улыбаетесь в камеру, он рассказывает о работе с вами, вы счастливо улыбаетесь и киваете головой... Я гуглил, пока такого не делал никто. Вы можете войти в историю».

15. Вживую.

В исключительных случаях можно организовать личное общение потенциального клиента с клиентом, с которым вы уже работали и который оставил отзыв.

Виталий Говорухин

: «Случай из практики: идут переговоры с самарским клиентом. ЛПР прочитал письменный отзыв одного из наших клиентов, который мы приложили к коммерческому предложению. Компании сопоставимы по размеру. Шансы на сделку повысились.

Дожимаем: сейлз предложил дать контакты директора компании, с которой мы работали, чтобы наш потенциальный клиент позвонил и спросил, как мы в деле. ЛПР воспользовался этим предложением, и мы заключили контракт».

16. За деньги.

Можно замотивировать сотрудников отдела продаж получать отзывы от клиентов. Каждый отзыв обойдется в 500–1000 рублей.

Екатерина Уkolova

: «Можно последним этапом процесса продаж сделать отзыв или выставить соответствующую автозадачу в CRM на тех клиентов, которые уже подписали акты по вашим услугам».

21. Калькулятор

Помогает:

- ускорить принятие решения клиентом-рационалистом (для которого цифры важнее эмоций);
- с цифрами в руках доказать клиенту, что решение, которое он у вас приобретает, окупается быстро или быстрее, чем решение конкурентов. Показать факторы, которые влияют на срок окупаемости;
- показать, насколько выгодно ваше решение в сравнении с конкурентами.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Два-три дня (день-два на создание, день на проверку и «упаковку»).

Как использовать

Калькулятор – это особый документ или файл, который вы используете во время встречи/переговоров с клиентом. Задавая наводящие вопросы клиенту, вы вносите в калькулятор определенные данные и получаете результат, показывающий:

- возврат на инвестиции;
- срок окупаемости;
- стоимость пользования;
- или экономию в сравнении с другим решением или конкурентами.

Ваш собеседник видит все факторы, влияющие на расчеты, и у него нет оснований не доверять результатам – они получены из его ответов на вопросы путем прозрачных расчетов. Убедили – он покупает.

Калькуляторы прекрасно работают и на рынке b2c (бизнес для частных покупателей). Так, одному из авторов с использованием калькулятора стоимости эксплуатации подбирали автомобиль, другому – проектировали баню для загородного дома («Хотите подороже (понадежнее)? Подобрать вариант поэкономичнее? Какой у вас лимит по энергопотреблению?..»)

Игорь Мани

: «Свой первый калькулятор я сделал, работая в дистрибуторе японской компании Konica. Тогда мы продавали дорогостоящие мини-фотолаборатории, и многие клиенты хотели знать, когда они окупят свои инвестиции (от 70 до 120 тысяч долларов, в зависимости от типа оборудования, комплектации и стартового набора расходных материалов).

Сначала, основываясь на наших ощущениях, мы говорили, что через год. Некоторые верили на слово, но не все. И поскольку сомневающихся было много, мы сделали калькулятор расчета окупаемости инвестиций нашего клиента в фотобизнес.

Вот как это работало.

Мы с клиентом сидели перед экраном монитора, и я задавал ему вопрос за вопросом.

“Какой из трех типов мини-фотолаборатории вы берете?” (Понятно, что я уже рассказал, в чем разница и для чего какая хороша...)

“Сколько приемных пунктов вы откроете?”

“Сколько будет платить за аренду помещения (помещений)?”

“Какая будет зарплата у операторов?”

И т. д., и т. п. – около 30 вопросов.

Потом я нажимал Enter, и клиент видел цифры “суммарные инвестиции в долларах” и “срок окупаемости в месяцах”.

И тут начиналось самое интересное.

Клиент включался в игру.

“А что если я открою не три, а пять приемных пунктов?!”

“А если мы вот здесь снизим циферку до...?”

“А вот это, Игорь, давайте вообще уберем...”

Клиент сам считал экономику своего бизнеса.

Верил.

И покупал.

С тех пор как я научился зарабатывать с помощью калькулятора, он стал одним из моих любимых инструментов. Надеюсь, что вы тоже его оцените».

Калькуляторы упрощают и ускоряют процесс переговоров, помогают «дожать» оппонента.

Как сделать это лучше

1. Калькулятор должен быть логичным.

Только тогда ему будут верить. Все просто, все понятно, одно вытекает из другого... Проверьте и перепроверьте все формулы снова и снова.

2. Проверьте и перепроверьте

данные, которые используются в калькуляторе – в частности, когда вы приводите цены конкурентов или какие-то известные экономические показатели (курс валют, стоимость барреля нефти, уровень инфляции)... Одна ошибка – и у клиента пропадет доверие к расчетам, и к вашему предложению.

3. Важна «упаковка» калькулятора.

Считайте калькулятор рекламным объявлением.

Важны:

- дизайн (верстка);
- юзабилити (например, при выборе шрифта учитывайте возраст ваших клиентов (общее правило: старше клиент – больше шрифт) и то, что смотреть на калькулятор клиент может издалека, с другой стороны стола).

На случай, если вы не знали: плохо, когда на переговорах вы сидите друг напротив друга. Это классическая поза противодействия. Садитесь лучше слева или справа от клиента. Вот почему в переговорных комнатах стоит использовать круглые столы. Не забудьте поставить копирайт и логотип – часто калькуляторы живут своей жизнью, «заселяясь» в стопку документов вашего клиента. Их также могут начать активно передавать внутри компании – от сотрудника к сотруднику, из подразделения в подразделение, из одного города в другой.

4. Учиться!

Обязательно обучите ваших менеджеров по продажам пользоваться калькулятором – мы даже рекомендуем вам принять у них зачет.

Нужно быть уверенными в каждом вопросе, в каждом последующем действии, в каждой получаемой цифре, нужно быть готовым ответить на любой вопрос клиента.

5. Онлайн.

Вы можете выложить калькулятор на сайт (опять же, защитив его копирайтом). Это хороший дополнительный сервис, повышающий конверсию целевых действий. А если ваши конкуренты еще не используют калькуляторы на своих сайтах – еще и конкурентное преимущество.

22. Печатные материалы

Помогают:

- усилить предложение, которое вы делаете клиенту;
- продлить эффект присутствия, «зацепиться»: вы ушли из офиса клиента, а печатные материалы остались.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

До месяца и более.

Как использовать

Представлять печатные материалы смысла нет – это заслуженный ветеран в арсенале инструментов маркетинга для отдела продаж.
Это, в частности, могут быть:

- каталоги;
- буклеты;
- брошюры;
- листовки;
- плакаты;
- календари;
- визитки;
- открытки.

Каждый тип печатного материала по-своему хорош – и его тактическое применение может дать нужный эффект (см. выше о некоторых из них).

Игорь Манн

: «Один из моих клиентов прямо в сердце поразил своего потенциального заказчика набором открыток (речь шла о финансовых услугах). Я их видел – сделанные с выдумкой, фантазией, любовью и уважением к деталям, они поразили и меня! Хороший печатный материал – одесский инструмент, но, сделанный правильно, это о-го-го какая сила!»

Как сделать это лучше

1. «Жив, курилка!»

Не стоит поддаваться моде на полный отказ от печатных материалов и перевод их в электронный формат. Печатные материалы нужны по многим причинам, в частности, потому, что многие ЛПР – люди в возрасте и не готовы воспринимать информацию на флашках или в «облаке».

Полиграфисты и сами не сдаются – придумывают новые форматы (например, очень интересно смотрятся материалы в формате z-card), совершенствуют процесс печати, предлагают дополнительные услуги (например, предпечатную подготовку ваших материалов онлайн на их сайтах).

Попробуйте как-нибудь сходить в крутую полиграфическую компанию или на специализированную выставку – найдете для себя много нового и интересного.

2. «Тест мусорной корзины».

Задайте себе вопрос: «Я оставил наши печатные материалы клиенту и уйду – что он с ними сделает? Оставит на столе или выбросит в мусорную корзину?»

Не стоит делать (и использовать) рекламные материалы, которые этот тест не пройдут.

3. «Спасатели».

От выбрасывания в мусорную корзину спасут:

- высокий КПД (полезность материала для клиента);
- оригинальность (это без комментариев);
- презентабельность (порой рука не поднимается выкинуть в корзину дорого выглядящий печатный материал).

Есть еще один трюк: напечатать материал на нервущейся бумаге. Перед тем как выбросить листовку, клиент попробует ее порвать, а она – сюрприз! – не рвется. У вас появляется второй шанс

23. Корпоративный журнал

Помогает:

- возникновению дополнительного контакта с клиентом – существующим и потенциальным;
- создать репутацию солидной компании;
- оставаться «в памяти» (на столе заказчика) – при условии хорошей печати и интересного контента.

Сложность

Высокая.

Трудоемкость

Очень трудоемкая работа, даже если делать журнал ежеквартально.

Ежемесячный журнал потребует отдельного сотрудника (возможно, не одного) или аутсорсинга этой услуги.

Как использовать

Корпоративный журнал – крутая вещь. Но, к сожалению, хороший корпоративный журнал могут позволить себе только очень большие компании (а плохой, понятно, делать не стоит).

Корпоративный журнал – это ежемесячное или ежеквартальное издание с интересным контентом – статьями, рубриками, колонками специалистов и/или приглашенных звезд, интервью, инфографикой, репортажами… и, как же без нее, рекламой.

Как правило, корпоративные журналы печатают в типографии (и желательно в хорошей).

Делают такие издания с оглядкой на лучшие образцы популярных развлекательных и первоклассных деловых журналов.

В подготовке журнала принимают участие многие сотрудники компании, а драйвером, как правило, является PR-служба или отдел маркетинга.

Корпоративные журналы можно рассыпать постоянным или потенциальным клиентам. Или раздавать на выставках, семинарах, круглых столах, конференциях. Они должны лежать в переговорных комнатах и в зоне ресепшен. Их можно отправлять бизнес-партнерам (посредникам).

И, главное, их можно и нужно использовать на встречах с потенциальными или текущими клиентами – дарить, оставлять, ссылаться на материалы в журнале на переговорах и встречах.

Не сомневайтесь – корпоративные журналы работают, хоть это и дорогое удовольствие! Их бы не делали, если бы от них не было отдачи!

Как сделать это лучше

1. Можно схитрить

– делать не корпоративный журнал, а ньюслеттер. Это намного экономичнее и проще. Дословно, ньюслеттер – это «новостное письмо», оно рассыпается по электронной почте по подписке: раз в неделю, два раза в месяц, ежемесячно и иногда ежеквартально. У ньюслеттера тоже есть своя структура, но делать его гораздо проще и дешевле.

2. Подписка.

Предложите клиентам «подписку» (естественно, бесплатную) на ваш корпоративный журнал. Таким образом вы сможете наладить регулярный контакт с клиентами, и они не пропустят интересный полезный контент.

3. Закладки.

Попробуйте на встречах использовать закладки к интересным материалам.

Говорите: «Думаю, вам это может быть интересно. Прочтайте потом».

Показываете статью с закладкой и оставляете клиенту. С высокой степенью вероятности он ее прочитает.

Игорь Манн

: «Когда я работал в одной телекоммуникационной компании, у нас был классный корпоративный журнал, который выходил на английском языке и распространялся во всех странах присутствия компании.

В одном из выпусков наш маркетинговый аналитик нашел интересную статью о том, что в Бразилии один из операторов связи на нашем решении сделал услугу, пользующуюся большим спросом у местных абонентов. Она позволила оператору значительно увеличить свой ARPU (средний чек).

Мы показали статью менеджеру, который работал с одним из российских операторов связи – и он сразу же переслал ее своим клиентам в компании-операторе. Не прошло и месяца, как он заключил контракт на “бразильское” решение».

4. Авторы-клиенты.

Можно активно работать с бизнес-партнерами и клиентами как источником контента. Они могут давать интервью, комментарии, быть героями рубрик и даже авторами колонок.

5. Онлайн.

Если бюджета на печать нет, можно сделать онлайн-версию журнала. Да, такой журнал не оставишь на столе у клиента и не подаришь при встрече. Да и не все клиенты любят читать онлайн-журналы. Но при отсутствии бюджета – это вариант.

24. Годовой отчет положительных эмоций

Помогает:

- вам на переговорах с новыми клиентами – склонить чашу весов в свою сторону;
- существующим клиентам – увидеть полную и понятную картину всего хорошего, что вы сделали для них за год.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Неделя максимум.

Как использовать

Очень часто менеджеры по продажам рассказывают потенциальным клиентам, какая компания молодец, говорят: «Мы многое делаем для наших клиентов»... не предъявляя никаких доказательств.

С годовым отчетом положительных эмоций эти заявления уже никогда не будут голословными.

Анна Турусина

: «Идея создания годового отчета родилась у нас, когда мы как консультанты работали с “Банком Европейский” в Калининграде.

Банкам положено делать финансовые годовые отчеты.

“Банк Европейский” имел отличные финансовые показатели, но, к сожалению, в этом отчете нельзя было рассказать, сколько всего хорошего банк сделал за 2012 год для своих корпоративных и частных клиентов (позиционирование “Банк положительных эмоций” обязывало делать много хорошего).

И тут нас осенило!

“Как насчет идеи сделать годовой отчет положительных эмоций для ваших корпоративных клиентов?” – спросили мы команду маркетинга банка.

Идея была принята благожелательно – и через месяц в PDF был сверстан первый годовой отчет, в который вошло более 30 приятных вещей, активностей и программ, созданных за год для клиентов банка.

Менеджерам коммерческого блока инструмент пришелся по душе!

Они рассыпали его существующим и новым клиентам банка.

Они показывали и комментировали его на переговорах с новыми клиентами.

Сотрудники службы маркетинга банка продолжали делать такой отчет несколько лет подряд, все выше и выше поднимая планку в обслуживании клиентов.

Документ работал!»

Сделайте свой годовой отчет положительных эмоций.

Вы сможете использовать его в работе с существующими клиентами (рассыпая его в конце года, подводя итоги работы). А главное, он будет очень полезен на переговорах с клиентами потенциальными, которым вы сможете показать реальные активности для клиентов компании.

В то время как ваши конкуренты отдельываются общими словами – вы конкретны и убедительны благодаря годовому отчету положительных эмоций.

Как сделать это лучше

1. Структура.

Важна правильная логика и четкая структура отчета. Подумайте, на какие блоки вы можете разделить все то, что вы сделали для ваших клиентов. Например, это могут быть разделы:

- маркетинг;
- сервис;
- ИТ;
- обучение;
- программы лояльности…

2. Дизайн!

Сделайте его понятным, ярким и привлекательным – не скупитесь на позитивный дизайн. Само название отчета обязывает! Не стоит печатать годовой отчет положительных эмоций в черно-белом варианте.

3. Пересчитайте.

Используйте сквозную нумерацию. Вы можете так и назвать свой отчет: «34 приятности, которые мы сделали для наших клиентов в 2016 году».

4. Традиция.

Пусть годовой отчет положительных эмоций станет традицией. Тут вам пригодится сквозная нумерация (см. выше) – постараитесь в следующем году сделать еще больше «плюшек» для ваших любимых клиентов!

5. Не мелочитесь.

Не стоит включать в отчет мелочи. То, что вы сделали и о чем пишете, должно быть значимым для ваших клиентов.

6. Шире круг.

Подумайте, как вы можете сообщить о своем годовом отчете положительных эмоций как можно большему количеству потенциальных клиентов.

- Выложить его на сайт?
- Сделать пресс-релиз?
- Использовать социальные сети?

7. Каждому свое.

Клиент – понятие широкое. Как насчет того, чтобы сделать годовой отчет положительных эмоций для бизнес-партнеров? Для поставщиков? Для прессы? А для сотрудников? (Предложите эту идею вашему HR-директору.)

8. Без привязки.

Не обязательно привязывать годовой отчет к концу календарного года. Вы можете составить его в любой момент (но середина января – самое удачное время для его распространения).

25. Презентация о компании

Помогает:

- дать потенциальным клиентам необходимую информацию;
- показать компанию во всей красе;
- отстроиться от конкурентов.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

До недели.

Как использовать

Практически всегда на первой встрече с потенциальным клиентом требуется рассказать о компании. Лучший способ сделать это – презентация о компании (корпоративная презентация).

Большинство компаний делает презентации скучно и однообразно. Постарайтесь создать такую, чтобы клиенты – без вопросов – сказали: «Так, что нужно сделать, чтобы купить это у вас?»

Игорь Манн

: «Один из моих клиентов попросил сделать такую презентацию, чтобы потенциальные клиенты аплодировали выступающему стоя. И мы ее сделали (спросите меня при встрече про слайдокупюры».

Как сделать это лучше

1. Обратитесь к профи.

Если есть возможность, наймите профессионалов, которые сделают классную презентацию о вашей компании. Возможно, это будет дорого, но это окупится.

Рекомендуем, если вам нужно сделать вай-презентацию, обратиться к Алексею Каптереву.

2. Без слайдов.

Удивите клиентов: в то время как другие компании усыпляют слайдами, выступите без них – используя видео, флипчарт, реквизит, модели (модели, а не моделей). Хотя в некоторых бизнесах... мы еще будем говорить о красивых девушках...).

3. Другие форматы слайдов.

Помимо PowerPoint есть KeyNote, Prezi, ProShow Producer, PowToon, SlideRocket, PiktoChart... и это далеко не полный список. Но и возможностями PowerPoint, если копнуть поглубже, можно удивить почти любого слушателя/зрителя.

4. Другая подача материала.

Можно уйти от скучной и надоевшей подачи материала в формате «слайдомета»: вот мы, вот наша история, наши награды, наши решения... Попробуйте вдохновиться выступлениями спикеров TED. Рискните сделать презентацию в формате печа-куча или Ignite!

Печка-куча – это 20 слайдов, которые нужно рассказать за 6 минут 40 секунд – на каждый слайд у вас всего 20 секунд. Готовить такую презентацию сложно, но смотрят ее не отрываясь!

Ignite! – формат еще динамичнее. У вас всего 20 слайдов и 15 секунд на каждый.

26. Презентация о решениях

Помогает:

- детальнее рассказать о своем решении (продукте или услуге);
- лучше запомниться, особенно клиентам-визуалам;
- в печатном виде – оставаться на столе у клиента напоминанием о встрече.

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Неделя-две.

Как использовать

Невозможно представить современную деловую встречу или переговоры без презентации о решении (другое ее название – продуктовая презентация). Практически

каждый менеджер по продажам на встречах с клиентами использует ноутбук (показывает презентацию на нем или через проектор) или распечатанную презентацию о продуктах/услугах компании.

Презентацию показывают, на нее ссылаются, с ней работают (например, на ходу добавляя замечания/комментарии клиентов, делая в ней заметки/пометки).

Менеджеры по маркетингу могут помочь менеджерам по продажам сделать первоклассную презентацию – не у каждого есть необходимые навыки, чтобы сделать это самостоятельно.

Есть презентации красивые и безобразные.

Есть полезные и бесполезные.

Есть динамичные и затянутые.

Есть презентации-диалоги и есть презентации-монологи.

Сделайте правильный выбор, когда будете готовить слайды.

Как сделать это лучше

1. Вложитесь.

Делайте презентацию все лучше и лучше. Как говорится, у вас не будет второго шанса произвести первое впечатление. Сделали первую версию презентации – протестировали, улучшили, снова протестировали и снова улучшили… и так постоянно.

Игорь Манн

: «Когда-то я прочитал, что в исследовании The 3M/Wharton School были получены такие данные: “Если вы делаете презентацию со слайдами, то с вашим предложением согласится на 43 % больше потенциальных клиентов и они будут готовы платить на 26 % больше за тот же самый продукт”.

43 %! 26 %! Я в таком случае очень бы постарался…»

Евгений Землянухин

: «С моей точки зрения, хорошая презентация вашего решения на первой встрече – это минимум 50 % дальнейшего успеха. Она обязана быть wow!

Пример из жизни. Несколько лет назад мы решили возобновить завоевание одного из самых сложных для себя рынков. Сложных по причине большого количества местных поставщиков-конкурентов и сытых клиентов, которым “ничего не надо”. Задача состояла в том, чтобы пробудить интерес к нашей продукции и получить согласие на тестирование образцов. По счастливой случайности за три недели до поездки я впервые посмотрел на YouTube презентацию первого iPhone (2007). Моим эмоциям не было предела, и я понял, что формат презентации и манера подачи материала Стива Джобса – это то, что надо. Я скопировал все, что смог. За свои деньги нанял независимого дизайнера (в компании на тот момент не было штатного) и через две недели получил то, что хотел. Результат превзошел ожидания. На некоторых встречах примерно на третьей минуте презентации меня прерывали, чтобы позвать коллег, и просили подождать, пока те не придут. Мы посетили девятерых клиентов. Семеро заказали образцы. Отличная статистика. Рекомендую книгу “Презентация” Кармина Галло [14] ».

2. Проверка всех систем.

Презентация может быть хороша по содержанию – но одна грамматическая ошибка или неправильная цифра способна все испортить. Проверяйте каждый слайд, каждую строчку, каждое слово и каждую цифру.

3. Единый стиль.

Хорошо, когда презентации сделаны в едином стиле с использованием фирменных элементов.

4. Тайминг. У клиента может быть целый день на вашу встречу, но, возможно, времени у него, наоборот, в обрез. Это нужно учитывать.

Помогите коллегам из отдела продаж сделать три варианта презентации:

- макроформат (для никуда не спешащих клиентов, например на час);
- мидиформат (презентация на полчаса);
- микроформат (презентация на 10–15 минут).

Лучше помучиться, делая разные версии презентаций, до встречи с клиентом. Зато на встрече, задав вопрос «Сколько у нас времени?», менеджер по продажам быстро выберет нужный формат, не утомит собеседника слайдами и не будет раздражать быстрым их пролистыванием, чтобы уложиться в отведенное время (да и впечатление своей домашней подготовкой произведет нужное).

После встречи с клиентом

Ассортимент инструментов, которые менеджеры по продажам могут использовать после встречи с клиентами, невелик.

Вы можете подготовить для коллег:

- письмо по следам встречи (follow up), необходимое, чтобы напомнить клиенту о себе и резюмировать результаты договоренностей);
- договор (если его делает не маркетинг, а юристы с коммерсантами, он получается сложным и пугающим);
- отчет о встрече, чтобы им проще было зафиксировать результаты договоренностей с клиентами.

Давайте разбираться, как создать инструменты этого блока наилучшим образом.

27. Письмо по следам встречи (follow up)

Помогает:

- приятно удивить клиента;
- резюмировать достигнутые договоренности, ссылаясь на них при дальнейшей работе с клиентом;
- «дожать» клиента до нужного результата (следующего шага в воронке продаж).

Сложность

Средняя.

Трудоемкость

Два-три дня.

Как использовать

Сложно найти бизнес, в котором нет деловых встреч, переговоров, совещаний и рабочих обсуждений.

Игорь Манн

: «Недавно открыл для себя новый термин – стириング (не стыринг!).

Стириング – это встреча, на которой присутствуют топ-менеджеры компании (Steering committee)».

Многие компании уже ввели за правило вести протоколы рабочих встреч – это действительно помогает в работе.

Можно приобрести еще одну хорошую привычку – оперативно делать письма-follow up (или «письма после встречи»). Оперативно – значит в течение нескольких часов после встречи (а еще лучше в течение часа): быстрый follow up – доказательство профессионализма компании.

В таком письме вы благодарите клиента (сотрудника/сотрудников) – по электронной почте, в переписке в мессенджерах или в социальной сети – за продуктивную встречу, резюмируете достигнутые договоренности, а главное, сообщаеете о следующем шаге по воронке продаж (например, вы начинаете готовить договор или уже выставили счет на оплату и ждете, когда придут деньги).

Удивительно, но такие письма практикует не более 1 % компаний.

Игорь Манн

: «Я практически всегда после встречи с потенциальным клиентом пишу электронное письмо с заголовком “По следам встречи”.

Мне как консультанту это сильно помогает».

Сделайте шаблоны таких писем для отдела продаж.

Как сделать это лучше

1. Шаблоны.

Шаблонов нужно несколько – от простых («Спасибо за продуктивную встречу! Как мы договорились: ...») до структурированных (при создании таких писем можно ориентироваться на образцы протоколов рабочих встреч, ведущиеся по схеме «обсудили – решили»).

2. Копирайтинг

– наше все. Проведите небольшой мастер-класс по копирайтингу для менеджеров по продажам. Они должны не только хорошо говорить, но и отлично выражать свои мысли письменно.

3. Имя, имя, имя.

Карнеги учил нас, что «имя человека – самый приятный для него звук». Не забываем это. Используем имена клиентов в follow up письмах – делаем им приятно.

4. Контент.

Сейчас можно использовать в переписке с клиентом не только «буковки», но и аудио-, видеоматериалы (предупредите собеседников, если будете делать аудиозапись вашей встречи), фотографии, графики и другой контент.

5. Будьте готовы!

Иногда после follow up письма исходная клиентская задача может измениться.

Клиент сказал одно. Вам послышалось другое. Записали еще как-то иначе. А у клиента при прочтении протокола встречи вдруг появляется совсем новая точка зрения (инсайт, однако!). Но вы все равно на одной волне – пусть и не на той, которая подразумевалась на встрече. Вот вам и еще одна польза follow up писем.

28. Договор

Помогает:

- ускорить цикл сделки и быстрее получить деньги.

Сложность

Высокая.

Трудоемкость

Неделя (а то и больше – зависит от того, насколько отзывчивы ваши юристы).

Как использовать

После достижения устных договоренностей на переговорах мы переходим к стадии заключения официального договора.

Менеджеры по продажам пытались продемонстрировать клиенту, что они классные парни, а ваша компания вообще «красавчик». И вот клиент запрашивает договор, вы его высыпаете… и отношения становятся заметно прохладнее – что неудивительно, если договор отпугивающий, враждебный.

По тому, как выглядит договор коммерческой компании, ей можно поставить диагноз. Есть жесткие договоры – длинные, запутанные, с кучей юридических терминов, в них используется мелкий шрифт, они насыщены множеством «засад» и изобилуют оговорками.

А есть договоры «дружбы и сотрудничества», например «мы делаем – вы платите» (или наоборот).

Понятно, что в последних есть свои риски, поэтому нужно постараться найти с юристом / юридическим отделом некий компромисс, например:

- договор на две страницы;
- классный дизайн (да-да, дизайн – о нем ниже);

- простой текст;
- крупный шрифт одного вида;
- никаких «звездочек».

Как сделать это лучше

1. Дизайн рулит.
У Тома Питерса есть классная книга «Дизайн»
[15]
. Прочитайте ее – вдохновитесь.

Игорь Манн

: «Возьмите для примера стандартный договор компании “Билайн”: работая в телекоммуникационной компании “Арктел”, я практически скопировал его для своей компании. Но сделал более привлекательным для клиентов и сократил вдвое. Результат – срок заключения договоров сократился в несколько раз».

2. Краткость – сестра подписания.

Чем короче договор, тем быстрее вы его заключите. Не стоит переписывать всю законодательную базу Российской Федерации.

Сокращайте, что можно (например, пишите «РФ» вместо «Российская Федерация»). Удаляйте ненужное (вы не поверите, вычеркнуть без ущерба для дела можно чуть ли не половину текста).

Оптимизируйте текст максимально.

3. Не изобретаем велосипед.

Отличные примеры документов есть на сайте Центра управления законом Владимира Беляева (
<http://outlaw.center/>
).

29. Отчет о встрече

Помогает:

- «помнить все»: результаты встречи, достигнутые договоренности, информацию и нужные детали об участниках встречи, услышанные новости рынка...
- пополнять информацией вашу CRM-систему.

Сложность

Небольшая.

Трудоемкость

Максимум неделя (день-два на создание, день-два на проверку с менеджерами по продажам) – и первая версия отчета готова.

Как использовать

Прочтайте отличную книгу Харви Маккея «Как плавать среди акул и не быть съеденным заживо»

[16]

Она прекрасно мотивирует и учит узнавать о ваших клиентах как можно больше.

Игорь Манн

: «В приложении приведены 66 вопросов, ответы на которые Маккей просит собирать своих коммерсантов. Посмотрите, какие вопросы релевантны для вашего бизнеса.

Будучи коммерческим директором в компании “Фавор-Ф”, я сделал для нашей команды продаж список “Манн 33”.

Маккей прав: личный пример решает все. Не будете собирать информацию о клиентах вы, не будут этого делать и ваши сотрудники.

Сделайте свой список».

Если вам понравится модель Маккея (а мы в этом уверены!), то адаптируйте ее для вашего бизнеса, сделайте свой отчет по встречам с клиентами, проверьте его на реальность с продавцами – и вперед!

Проверка на реальность.

1. Понимают ли менеджеры по продажам всю важность информации в отчете по встрече, важность каждого вопроса?
2. Нет ли в форме лишних/ненужных вопросов?
3. И, наконец, готовы ли продавцы заполнять этот отчет после каждой встречи с клиентами?

Как сделать это лучше

1. Упрощайте.

Чем проще отчет, тем выше шансы, что менеджеры по продажам будут его заполнять.

Марина Белоусова

: «У нас каждый менеджер ведет отчеты в Evernote в нашем с ним общем блокноте (таковой есть у каждого сотрудника моего ОП).

Правила следующие.

Не позднее следующего после встречи рабочего дня менеджер вносит в свой блокнот в заметку “Встречи” следующую информацию:

- название компании (+ код контрагента в базе);
- дата и место встречи (офис клиента, офис “Тайле”, кафе);
- цель встречи;
- состав участников с обеих сторон (с внесением в карточку контрагента информации о новом контактном лице);
- результат встречи;
- комментарии (например, сумма допрасходов)».

2. Мотивируйте.

Поощряйте ваших менеджеров заполнять отчеты (и вводите санкции за их саботирование). Особенно это важно в начале использования инструмента. Потом заполнение отчета войдет в привычку, да и пользу от его применения менеджеры по продажам со временем оценят.

Екатерина Уколова

: «У одного нашего клиента – производственной компании – в ходе ведения проекта по увеличению продаж обнаружилась проблема: менеджеры не хотели вносить данные в CRM.

Мы предложили и реализовали следующее решение: KPI за порядок в CRM (10 % от оклада) и отсутствие бонусов за сделки, которых нет в CRM.

Результат: теперь вся информация есть в CRM.

KPI за порядок в CRM:

- отсутствие сделок без задач;
- отсутствие просроченных задач;
- комментарии по клиенту заполнены по шаблону;
- дополнительные поля по клиенту заполнены по стандарту.

В некоторых CRM есть также возможность заблокировать переход на следующий этап, пока не будут заполнены нужные поля».

Часть II. Чем может помочь отдел маркетинга

Технологии

Отнесем к этой группе инструментов все, что связано с интернетом и техникой, которая может помочь менеджерам по продажам до встречи, на встрече или после встречи с клиентами.

Таких инструментов семь:

- 1) сайт;
- 2) социальные сети;
- 3) «в смартфоне и на планшете»;
- 4) автоподпись;
- 5) автоответ;
- 6) 8 800;
- 7) автоответчик.

30. Сайт

Должен быть в «базовой» комплектации набора инструментов менеджеров отдела продаж.

На сайт клиент заходит до встречи с вашими продавцами (клиент должен найти то, что ему нужно, и впечатлиться сайтом).

На сайт можно сослаться и заглянуть на него во время встречи с клиентом (хорошо, если у сайта есть мобильная версия: никогда не знаешь, с какого устройства клиент или менеджер по продажам зайдет на него). Ссылку на нужные материалы сайта можно отправить клиенту после встречи.

Екатерина Уколова

: «Был у нас один интересный кейс с производителем холодильного оборудования.

Собственник предприятия в беседе упомянул, что сайт компании был сделан аж в 1998 году – и с этого времени не обновлялся (а на дворе был уже 2015 год). На наш вопрос “Почему вы не сделаете новый сайт?” владелец завода показал пять аналогичных сайтов конкурентов. Мы настоятельно рекомендовали ему обновить сайт, а еще лучше – сделать новый. Через год после завершения проекта он приспал фотографии своего нового московского офиса в 200 квадратных метров и написал: “Спасибо за рекомендацию, именно новый сайт позволил заработать на этот офис с таким шикарным видом”».

Делаем сайт

Поэтому постоянно обновляем сайт.

Игорь Манн

: «Рекомендую сделать аудит сайта в компании “ЛидМашина”. Много полезного для себя узнаете. И продавать начнете больше и лучше».

31. Социальные сети

Маркетеры должны помочь продавцам освоить социальные сети:

- заводить страницы компаний и сотрудников в нужных социальных сетях (Facebook, Professionally, Twitter, Pinterst, «ВКонтакте»...);
- ловить лиды, добавлять их в CRM;
- обновлять персональные страницы;
- отвечать на вопросы, которые приходят через социальные сети, вести в соцсетях консультационные продажи, подогревать лид или контакт.

Клиенты нередко заглядывают в соцсети, чтобы понять, с кем предстоит работать (интересы, увлечения, недавние события...).

И, конечно, менеджеры по продажам должны уметь общаться с клиентами через соцсети – порой это самый простой способ установить контакт с потенциальным покупателем.

Добавился в друзья.

Лайкнул.

Прокомментировал.

Задал вопрос.

Поддержал.

И все – уже, считай, знакомые.

Екатерина Уколова

: «Я фанат работы через соцсети. С их помощью можно поддерживать связи с более чем 5000 клиентов – “вживую” так не получится.

Конверсию во встречи после общения с топовыми клиентами можно увеличить с 2 до 20 %. Соцсети позволяют понимать интересы клиента, быть в курсе его новостей и проводить индивидуальные small talk на встрече с ним, подстраиваться под клиента и по внешнему виду, и по интересам.

В одной компании, которая продавала IT-решения компаниям госсектора (казалось бы, где тут социальные сети), один из сотрудников по поручению владельца добавил в друзья мэра города и руководителей управляющих компаний, лайкнул несколько постов и регулярно писал комментарии до встреч с ними. После конвертировал в договоры всех участников.

Так что используйте этот инструмент!

Я сама активно использую его. Добавляйтесь и спрашивайте!»

https://www.instagram.com/katerina_ukolova

<https://vk.com/eukolova>

www.facebook.com/katerina.ukolova

32. «В смартфоне и на планшете»

Хорошим подспорьем для менеджеров по продажам будет мобильное приложение, игра, программа, позволяющие вовлечь собеседника в процесс обсуждения продажи, ускорить и упростить работу с ним менеджера по продажам.

Менеджер по продажам может с помощью приложения на смартфоне (желательно, чтобы устройство имело большой яркий экран) или с планшета продемонстрировать продукт/решение во всей красе, интерактивно, с такой детализацией, которую не могут дать очень хорошие печатные материалы.

Если вы даете планшет в руки клиенту, спросите, каким пользуется он.

Иногда чужая операционная система напрягает (не знаешь, куда тыкать, что нажимать, как увеличить масштаб...) – и напряжение передается собеседнику и переходит на предмет беседы. А оно вам надо?

Менеджер по продажам может с помощью приложения рассчитать лучший для клиента вариант комплектации прямо во время встречи и даже отправить его с планшета/смартфона на электронный адрес собеседника.

Анна Турусина

: «Когда я покупала квартиру, сотрудник отдела продаж использовал приложение, с помощью которого мне показали метраж, возможные планировки и даже вид из окна. Впечатлило».

А еще есть игры/приложения, которые позволяют вовлечь в потребление нужного продукта, пропиарить бренд, создать лояльность к нему.

Игорь Манн

: «Мне помогает мое приложение “Фильтры Манна” в AppStore. С его помощью можно очень быстро оценить потенциал той или иной идеи.

Мои клиенты могут скачать его (оно бесплатное) и начать оценивать мои же идеи. Их затягивает:).

Кстати, хочу порекомендовать ребят, которые мне его сделали – быстро и хорошо, – это компания Apps Group».

В общем, мир стремительно уходит в виртуальное пространство – и вам там нужно поскорее оказаться.

Инструменты маркетинга должны попасть сначала в планшеты и смартфоны ваших менеджеров, а потом и в сознание клиентов.

33. Автоподпись

Менеджеры отдела продаж ежедневно отправляют сотни, а то и тысячи электронных писем. И можно сделать так, чтобы эти письма – наряду со своей основной целью – работали на продвижение продуктов/услуг компании и увеличение продаж.

Для этого можно создать подпись, которая будет автоматически вставляться в текст отправляемого письма.

Что может содержать автоподпись:

- фамилию и имя отправителя, должность с указанием названия компании;
- номера телефонов (офисный, мобильный);
- адрес корпоративного сайта;
- ссылки на skype/аккаунт в социальной сети компании или сотрудника;
- адрес блога;
- почтовый адрес компании, адрес офиса (или ссылку на схему проезда, размещенную на сайте);
- и специальное предложение. Помогает продавать именно оно. Письма, как капли – камень, точат сознание клиента, пробивают защиту.

Несколько советов.

- Чем короче текст подписи, тем лучше. Пишите только самое важное.
- Подпись сработает как маркетинговый инструмент лучше, если она будет сфокусированной. Лучше предложить в ней, например, одну конкретную книгу, чем написать: «У нас есть десятки полезных книг».
- Проверьте правильность и актуальность всей информации, размещенной в подписи (номера телефонов, адрес, ссылки – рабочие ли они?).
- Автоподпись можно установить не только на компьютере, но и на смартфоне или планшете, с которых вы отвечаете на почту.

Игорь Манн

: «На моем смартфоне стоит автоответ, который скопировали уже сотни раз. Он удачный – одновременно извиняется за меня и продает сервис Krostu.

Если вы мне напишете на любой из моих адресов, ответ будет таким: “Отправлено с iPhone. Простите за возможные ошибки (текст набирается при помощи программы Swype – рекомендую, кстати [17]), сокращения и общую краткость”».

34. Автоответ

Автоответ (autoreply) дает возможность дополнительного контакта с потенциальным покупателем через электронную почту.

Клиент пишет вам письмо – и если вы не можете сию минуту ответить сами, то автоответ сообщает, что письмо получено и что с ним (клиентом) обязательно свяжутся и оперативно помогут. Прекрасная возможность продемонстрировать отзывчивость и скорость работы компании.

Задача маркетинга – подобрать лучшие варианты таких ответов: запоминающиеся и неформальные.

Задача менеджеров отдела продаж – время от времени менять автоответы на своих устройствах (смартфонах, планшетах, компьютерах), с которых они отвечают на почту. И, конечно, делать то, что обещал клиенту автоответ.

Игорь Манн

: «Однажды я консультировал компанию, которая продавала дома в коттеджном поселке. И для менеджеров отдела продаж мы придумали такой автоответ: “Спасибо. Ваше сообщение доставлено. Если вам не ответят в течение суток, вы получите скидку на дом в нашем коттеджном поселке в размере 1000 долларов США.

Если ваше ожидание затянется на два дня, то скидка вырастет до 3000 долларов США.

Представим невероятное: вы прождали трое суток или более, а в ответ тишина? В этом случае ваша скидка составит 5000 долларов США.

Используйте скидку, приобретая загородный дом в нашем поселке”.

Как вы понимаете, потенциальные клиенты больше не нервничали, если им не отвечали, – даже наоборот».

35. 8 800

Включите номер 8 800 для своей компании и убейте нескольких зайцев одним выстрелом.

Заяц раз: подключение номера 8 800 будет заметным для клиентов и партнеров – это маленький, но PR-поворот. Вы можете сделать пресс-релиз, сообщить своим клиентам об этом на сайте или в рассылке, рассказав, почему и для чего вы это сделали.

Заяц два: большинство покупателей думают, что наличие номера 8 800 – это круто, считают его признаком большой компании.

Заяц три: вы сможете увеличить количество входящих звонков.

Игорь Манн

: «Один мой знакомый, владелец малого бизнеса (пять сотрудников, виртуальный офис), с моей подачи купил себе номер 8 800, разместил его на сайте и на визитках.

Эффект был потрясающий: количество звонков увеличилось, а партнеры, решив, что у него крупная компания, заключали с ним договоры практически с ходу.

Выводы очевидны. Если у вас компания действительно крупная, но нет услуги 8 800, это просто несолидно. Если компания невелика, то номер 8 800 прибавит ей веса».

Заяц четыре: номер 8 800 не привязан к конкретному месту – клиентам кажется, что вы рядом, где бы вы на самом деле ни находились (как часто вы ловили себя на мысли, обращая внимание на код телефона из рекламы: «А что это питерская компания у нас себя рекламирует? У них что, нет офиса в нашем городе?»).

С номером 8 800 вы получаете преимущество, которое можно (нужно) подчеркивать в своих коммуникациях: вам всегда можно позвонить бесплатно.

Услугу 8 800 сейчас оказывают многие операторы.

Стоимость услуги невысокая. Простой номер у некоторых операторов можно получить даже бесплатно. И, как правило, счета тоже невелики – как ни удивительно, клиенты еще не привыкли звонить по таким номерам.

Заяц пять: для клиентов наличие такого номера – это проявление внимания, постоянной готовности к обратной связи и диалогу. Так 8 800 и окупает себя: вы получаете не только вопросы, жалобы, комментарии, но и идеи.

Усилить эффект номера 8 800 может красивый номер или номер-слово.

Красивые номера – это номера, которые легко запоминаются. Например, 111-11-11, 123-456-7, 100-0-100. Правда, стоят такие номера дорого.

В номере-словах вы используете буквы (а они есть на клавиатуре практически всех телефонов), чтобы помочь клиенту запомнить ваш номер. Например, 123 TAXI, 444 BANK, 22 BOOKS.

Такие номера описывают вас, лучше запоминаются и помогают продавать.

36. Автоответчик

Еще одна маркетинговая задача – сделать так, чтобы после ухода секретаря или при большой нагрузке на него (например, в пиковые часы) компания тем не менее принимала звонки.

Проверьте себя «вечерним тестом»: дождитесь восьми вечера и позвоните в свою компанию. Что вы услышите?

Голос живого оператора (звонок переадресован на дежурного менеджера или колл-центр)? Вам пятерка с плюсом.

Автоответчик? Вам пятерка.

Длинные гудки? Вам «двойка».

При современном уровне развития техники поставить автоответчик очень несложно: вы просто меняете настройки вашей цифровой/облачной АТС.

Запишите приветствие своим голосом. Так, например, делали в студии Артемия Лебедева (кстати, приветствие у них было раньше, что называется, прикольным; говорят, сейчас оно стало очень крутым...).

Но, пожалуй, самое известное приветствие – на автоответчике авиакомпании Virgin Airlines. Ее основатель – мультимиллиардер Ричард Брэнсон.

Если вы не сможете сразу дозвониться до оператора, вы услышите голос Брэнсона, произносящий примерно следующее: «Здравствуйте, это Ричард Брэнсон. Вы дозвонились до авиакомпании Virgin Airlines. К сожалению, все наши операторы заняты. Минус нам.

Чтобы компенсировать ваши страдания, давайте договоримся так. Если наши операторы не успеют перехватить ваш звонок в течение 15 секунд, мы сделаем вам скидку на билеты в X фунтов стерлингов».

«15, 14, 13, 12...» – начинает считать Брэнсон. А вы думаете: «Хоть бы не успели... Хоть бы не успели!»

Написать

Отнесем к этой группе инструментов все то, что отделу маркетинга нужно написать для отдела продаж (все-таки копирайтинг – навык скорее маркетера, чем продавца).

Инструментов в этом блоке всего пять:

- 1) благодарственные письма;
- 2) поздравления;
- 3) приглашения;
- 4) R2B;
- 5) «почему они не покупают?».

37. Благодарственные письма

Благодарственное письмо от компании (сотрудника, команды, руководителя или акционера) помогает наладить или укрепить отношения с заказчиком.

«Спасибо» – такая редкость сегодня, что его можно заносить в Красную книгу.

Вы можете написать потенциальному клиенту «спасибо» за прекрасное выступление на бизнес-конференции или отраслевом форуме.

Вы можете поблагодарить клиента за своевременную первую выплату по договору.

Поводов сказать «спасибо» много – нужно их использовать.

Благодарственное письмо, написанное по шаблону, выглядит как минимум неискренним. Поэтому сотрудникам отдела маркетинга лучше создать для продавцов список поводов написать партнерам и клиентам благодарственные письма и время от времени напоминать об этой задаче.

38. Поздравления

В жизни всегда есть место празднику.

А если есть праздники, должны быть и поздравления.

Поздравительные письма помогают налаживать и поддерживать отношения с клиентами, переводят их на менее формальный уровень.

Даже суровый b2b-бизнес (когда компания продаёт другой компании) на деле – бизнес P2P, когда люди продают другим людям (people to people).

Какие бывают праздники?

- Календарные.
- Профессиональные.
- Юбилеи.
- Государственные.
- Личные.
- Семейные (множество компаний в России – семейные).
- Народные.
- Международные.
- Религиозные.
- Корпоративные.

Игорь Манн
: «Мне очень нравятся поздравления компании STA Logistic (мне вообще эта компания нравится!). Они такие оригинальные и душевые!»

Наша страна – страна сплошных праздников, а значит, не использовать поздравления – ошибка.

39. Приглашения

Порой для клиента важнее сам факт получения приглашения на какое-либо мероприятие, чем собственно его посещение.
Поэтому маркетеры должны помочь коллегам из отдела продаж сделать приглашения – классные и по контенту (пишите так, чтобы клиент отпуск перенес ради события, на которое вы приглашаете!), и по оформлению (даже в электронном виде).

Куда можно приглашать?

Выставка, форум, семинар, презентация, корпоративный праздник, круглый стол, конференция, день открытых дверей, юбилей... деловая жизнь дает много поводов выслать приглашение партнерам и клиентам.

Вложитесь в приглашение.

Даже если клиент не сможет прийти на мероприятие, которое вы организуете, ваш маркетинг сработает отлично. Вы напомнили о себе клиенту.

Есть хорошая русская поговорка: с глаз долой – из сердца вон. Нужно постоянно напоминать клиентам о себе.

В многих бизнесах есть негласное правило: каждый месяц – один уникальный контакт с клиентом. Приглашения помогут поддерживать такой ритм.

40. R2B

Это не имя робота из «Звездных войн».

Reasons to Buy – причины для покупки, так расшифровывается эта аббревиатура.
Клиенты почти всегда задают вопрос (или задаются им): «Почему я должен это купить?» Вот, дорогие маркетеры, и помогите менеджерам по продажам создать список причин для покупки вашего продукта или решения.

Проведите для этого мозговой штурм.

Он сблизит маркетинг и отдел продаж и развеселит всех, если вы постараетесь вспомнить все возможные причины для покупки.

Вы также можете провести опрос существующих клиентов. Спросите их: «Почему вы покупаете именно у нас?» Гарантируем неожиданные ответы и открытия!

Чем больше причин для покупки найдете, тем лучше. Только не высасывайте их из пальца. Они должны быть значимы для клиента. А финальный документ так и можно назвать «-дцать причин купить нашу штучку-дрючку».

Выложите этот документ на сайт.

Сделайте красивый PDF-файл.

Включайте этот блок в буклеты, коммерческие предложения или другие коммерческие и рекламные материалы.

Или напечатайте отдельную листовку.

Виталий Говорухин

: «Можно объединить причины покупки с перечнем ситуаций, когда продукт/услуга наиболее полезны.

Например, “настройку веб-аналитики заказывают в тех случаях, когда...”»

Еще пример: «За разработкой проекта электрики к нам обращаются, когда:

- Есть квартира с черновой отделкой, нужно сделать всю электрику с нуля.
- Необходимо спроектировать электрику в новом доме или коттедже.
- Приобрели офис и нужно сделать всю электрику с получением акта-допуска.
- Нужен подрядчик, который сделает все необходимое после капитального ремонта».

41. «Почему они не покупают?»

Ответы на этот вопрос нужны для того, чтобы расширить «узкие места» и тем самым увеличить продажи.

Это простое упражнение, которое, по нашей оценке, не делает 99 % коммерческих компаний. А зря.

Соберите сотрудников коммерческого отдела, проведите мозговой штурм и найдите ответы на один вопрос: «Почему они (клиенты, партнеры) у нас не покупают?» Соберите список всех возможных причин, возражений, ограничений.

Подготовьте сильные контраргументы. Получившийся документом могут пользоваться маркетеры (в продвижении) и менеджеры по продажам (при подготовке к переговорам, во время переговоров и после их завершения).

Таких причин может получиться от 15 до 30. Вот некоторые типовые.

1. «Дорого».
2. «Нет денег».
3. «У нас другой поставщик. Мы им вполне довольны».
4. «Мы уже решили эту проблему».
5. «Мы уже пытались с вами работать...»
6. «У ваших конкурентов услуга дешевле».
7. «У ваших конкурентов продукт лучше».
8. «Я слышал, что ваш продукт еще «сырой».
9. «Спасибо, мы только на прошлой неделе решили эту проблему с помощью другой компании».
10. «Правила нашей компании – работать только с первоклассными поставщиками. Мы не экономим...»
11. «Спасибо, мы подумаем».
12. «Вы что, какие закупки? В стране кризис!»
13. «У меня знакомый работает в компании, конкурирующей с вашей».

Не пропускайте ни одной причины. Пусть в вашем списке будут все-все возможные причины «непокупки».

Смелая идея: покажите получившийся документ десяти вашим самым преданным клиентам – попросите проверить, «все ли на месте». Они оценят это, а вы, возможно, получите ценные замечания.

В принципе, хорошая идея – показывать все сделанные вами документы клиентам, и потенциальным, и текущим. Хуже не будет. А стать лучше может. Мы же хотим, чтобы стало лучше?

Игорь Манн

: «Более десяти лет назад я с большим коммерческим успехом реализовал подобный подход в компании “Фавор”. Мы продавали мини-фотолаборатории Konica и жестко конкурировали с Kodak, Agfa и Fuji.

Подготовленные нами “вопросы – ответы” позиционировали нас как экспертов фоторынка, знающих ответ на любой (без преувеличения!) вопрос. Мы даже порой во время переговоров говорили потенциальным покупателям: “Попробуйте задать вопрос, который нам еще никогда не задавали, – с нас подарок”.

И неслучайно слоганом нашей компании были слова “Самое подготовленное предложение”.

“Домашние заготовки” на возражения клиентов всегда помогали нам, обеспечивая не только хорошую репутацию, но и рост продаж».

Аргументы и контраргументы должны от зубов отскакивать у продавцов. Можете выборочно проверить некоторых из них, взяв на себя роль въедливого и любопытного клиента.

И еще несколько идей, как можно использовать полученный список.

Можно разместить эти причины и контраргументацию на вашем сайте – а чего вам бояться?

Или сделать отдельный буклет, основанный на возражениях клиентов и ваших контраргументах. Сэкономите время на переговорах – и продемонстрируете, что вы, как гроссмейстер-шахматист, думаете минимум на ход вперед.

Сделать

Самая большая группа задач и инструментов, которые сложно классифицировать иначе:

- воронка продаж;
- тендерная заявка;
- папка продавца;
- маркетинг-кит;
- сторителлинг;
- образцы продукции;
- умение улыбаться;
- правильный выбор места встречи;
- «чай? кофе? сладости?»;
- лидеры мнений;
- бестселлеры;
- новости рынка;
- клиенты-новаторы;
- возвращенцы
- «перехват»
- награды;
- перепечатки;
- «ашипки»;
- подписка на сервис Krostu.

42. Воронка продаж

Наша оценка: более 80 % российских компаний не используют концепцию «воронки продаж» в своей работе – и, как результат, значительно менее эффективны, чем могли бы быть.

Воронка продаж (sales pipeline) – последовательность этапов процесса продаж. В каждой компании процесс продаж делится на этапы по-своему, но его границами всегда служат открытие и закрытие сделки.

Причем «открытие» понимается в широком смысле – это могут быть действия по поиску потенциального клиента, а может быть отправка потенциальному клиенту коммерческого предложения.

Закрытие сделки – это получение денег или рекомендации от клиента (уже после оплаты).

Правильно настроенная воронка продаж позволяет контролировать эффективность процесса продаж, находить узкие места и «расшивать» их. Объектами внимания могут стать холодный звонок, отправка коммерческого предложения, презентация у клиента, отправка договора…

Повысящая конверсию успешных переходов от этапа к этапу, вы напрямую повышаете продажи и оборот. А если вы не делаете этого, воронка продаж превращается в «воровку продаж».

Воронка продаж работает и тогда, когда ваш бизнес ведется онлайн – полностью или частично.

Игорь Манн

: «Однажды мы с ужасом обнаружили, что в компании, которую мы консультировали, воронка продаж не используется.

Мы собрали менеджеров по продажам и маркетеров компании, проанализировали этапы воронки продаж и стали думать, как улучшать стыки и повышать конверсию каждого этапа.

У нас получилась такая воронка:

- делаем холодный звонок;
- высылаем коммерческое предложение;
- готовимся к встрече;
- проводим встречу;
- делаем дожим;
- заключаем договор;
- получаем деньги.

Для каждого этапа воронки мы смогли придумать десятки способов повышения конверсии.

Продажи тут же отреагировали – и начали расти».

В идеале воронка продаж должна быть реализована в виде CRM-программы – тогда ее можно контролировать ежедневно. Пересматривать воронку следует ежеквартально. Все меняется, должна меняться и воронка, и этапы, и ответственные лица, и – главное – меры по повышению конверсии каждого этапа.

Екатерина Уколова

: «Смотрите разные разрезы CRM: каналы продаж, продукты, регионы, целевые аудитории, новые/старые клиенты.

Анализируйте причины слабой конверсии в продажу: неэффективные точки контакта, неквалифицированный персонал, нет достаточного количества целевых клиентов в воронке и пр.

Работайте с причинами.

Анализируйте основные показатели воронки: длина сделки, средний чек, конверсия из этапа в этап...

Позвоните в Ouy-li, и мы подскажем, что нужно сделать с воронкой именно вашей компании».

43. Тендерная заявка

Чем может помочь маркетер в тех случаях, когда менеджерам по продажам приходится готовить тендерную заявку?

Ведь место для креатива здесь, казалось бы, весьма ограничено.

Ан нет.

Мы слышали истории, когда предпочтения были отданы определенным компаниям из-за цвета скрепок на тендерной заявке или из-за двух слов, дописанных к фразе «Коммерческое предложение» (мы их знаем, но не скажем, прибережем для себя).

Но есть две вещи, на которые точно стоит обратить внимание.

Полное соответствие.

Несмотря на то что организаторы тендеров в большинстве случаев предоставляют образец тендерной заявки, многие компании умудряются оформить ее, мягко говоря, некорректно. Результат: недопуск к участию в тендере.

Точно в срок.

Второй косяк – задержка по времени. Тендерная заявка должна быть подана на рассмотрение заказчику не позднее срока, указанного в аукционной или конкурсной документации – а компания умудряется отправить заявку с задержкой на несколько дней.

Маркетинг может помочь отслеживать эти вещи (если бэк-офис отдела продаж не может с этим справиться).

Игорь Манн

: «Когда я работал директором по маркетингу в компании “Арктел”, мы провели мозговой штурм с отделом продаж на тему “Почему мы не выигрываем в тендерах и что можно сделать, чтобы начать побеждать”.

В результате мы генерировали больше трех десятков идей. Одна из них была проста и гениальна, и в итоге компания наняла дополнительного сотрудника в бэк-офис отдела продаж.

Бывшую учительницу русского языка и литературы.

Она строго проверяла тендерные заявки – и с этого времени они всегда уходили в срок и были оформлены в полном соответствии с нужными требованиями.

И ошибок в них не было:)».

44. Папка продавца

Папка продавца – внутренний, служебный документ, комплект материалов, которые помогают новичкам быстро адаптироваться к работе, а сотрудникам с опытом время от

времени освежать знания и навыки и использовать материалы папки для увеличения продаж.

Папка продавца – своего рода шпаргалка, в которой собраны материалы, помогающие отвечать на вопросы клиентов и дожимать его до сделки. Создание ее – на 100 % задача руководителя отдела продаж. Но маркетинг поможет сделать это красиво (да, эстетический фактор имеет значение) и ничего не забыть.

Папка продавца должна быть достойно оформлена – подключите к работе хорошего дизайнера.

Купите в офис переплетчик и ламинатор, чтобы делать папки в твердом переплете и с красивой обложкой. Это окупится.

Если есть бюджет и материалы меняются нечасто, закажите печать в хорошей типографии.

Содержание папки сильно зависит от задач менеджеров по продажам, руководителя компании и самой компании. В ней могут быть:

- список основных задач и функции сотрудника отдела продаж;
- прейс-лист;
- этапы воронки продаж;
- стандарты работы;
- описание клиентов и конкурентов;
- рекламные печатные материалы;
- история компании;
- сертификаты;
- отзывы клиентов;
- бланки заказов и договоры;
- позиционирование компании;
- основные возражения клиентов и методы работы с ними.

Список далеко не полный, и он сильно зависит от специфики компании и руководителя отдела продаж.

Если компания многопрофильная, сотрудники отдела продаж имеют разную специализацию, можно сделать разные «папки продавца».

Побочный эффект от использования папки продавца: вы снизите риски потери уникальных знаний при увольнении сотрудников (конечно, если будете регулярно обновлять методические, рекламные и коммерческие материалы для персонала).

45. Маркетинг-кит

Маркетинг-кит – это уже внешний документ. По структуре примерно та же информация, что и в папке продавца, но папку продавца после встречи менеджер по продажам забирает, а маркетинг-кит остается у покупателя.

Папка продавца – это служебная информация, часть которой может быть передана покупателю.

Маркетинг-кит – это в чистом виде папка покупателя.

Процитируем Wikipedia: маркетинг-кит (англ. marketing kit) – комплект маркетинговых материалов, которые продают не просто товар или услугу, а историю компании.

Маркетинг-кит – способ продемонстрировать потенциальным покупателям, клиентам, партнерам, поставщикам, в чем заключается отличие компании от конкурентов.

Маркетинг-кит также называют продающим каталогом компании. Обычно он используется в качестве презентации. Его демонстрируют во время встреч, рассылают потенциальным клиентам, партнерам, поставщикам и т. д.

Маркетинг-кит используется не только для прямых продаж, но и для привлечения новых и обучения существующих клиентов, для формирования партнерских отношений, а также для построения качественных отношений с поставщиками, иногда для информирования СМИ о своих достижениях и событиях.

Маркетинг-кит включает в себя многое из того, о чем мы уже говорили:

- отличия от конкурентов;
- перечень продуктов/услуг (продуктовая линейка);
- кейсы, истории успеха;
- историю компании;
- команду топ-менеджеров;
- список клиентов;
- благодарности от клиентов и официальных организаций;
- сертификаты;
- награды;
- FAQ...

По сути, маркетинг-кит – это больший по объему и более структурированный, чем буклеть, материал. А значит, более эффективный.

Сложности маркетинг-кита: в сравнении с буклетом (минимаркетинг-китом) его дольше делать, он дороже в производстве и его надо чаще обновлять. Поэтому еще вопрос, нужно ли с ним заморачиваться.

Маркетинг-кит может быть создан и подан в четырех форматах – самиздат, книга, презентация или сайт.

Самиздат

: вы просто собираете подготовленные материалы в одну папку формата А4. В нее всегда можно добавить новые материалы или заменить старые на новые.

Книга

: вы можете напечатать подборку ваших материалов в типографии. Преимущества такого формата: книга, как правило, хранится на видном месте, и обычно клиенты ее не выкидывают (рука не поднимается!).

Презентация

: вы оформляете маркетинг-кит в электронном виде – в виде презентации (файл PowerPoint, KeyNote или PDF) или электронной книги (PDF).

Сайт

: маркетинг-кит оформляется в виде целевой страницы (одностраничник, лэндинг, landing page). В этом случае клиенту достаточно отправить ссылку на страницу, где есть все необходимые маркетинговые материалы.

Марина Белоусова

: «У нас есть очень своеобразный материал под названием “Приветственная коробка”. Физически это и есть оформленная в корпоративном стиле коробка, в которую свободно помещаются материалы формата А4: каталоги, брошюры, листовки, а также костер, ручка, CD с электронной версией каталогов.

Выглядит этот набор очень солидно и оригинально: ни у кого из конкурентов я не видела подобного. Получить “Приветственную коробку” можно во время встречи с менеджером или запросить у нас на сайте».

46. Сторителлинг

Сторителлинг как маркетинговый инструмент появился недавно. Суть его в том, чтобы, рассказав покупателю интересную, живую, эмоциональную, яркую и, желательно, незабываемую историю, запасть ей в душу.

Зачем это нужно? Дело в том, что традиционно мы продаем, упирая:

- на факты («Наш продукт купили более 3000 компаний»);
- на эмоции («Купите, не пожалеете!»);
- на свидетельства других клиентов («Вот отзыв компании А»);
- на расчеты («Давайте посмотрим, как быстро вы окупите свои инвестиции»).

Но на это же давят и конкуренты.

А вот сторителлинг, продажа через истории, – это весьма эффективный инструмент, который пока еще взяли на вооружение немногие.

А ведь ваши продавцы уже рассказывают своим клиентам истории, которые продают: «Вот однажды у меня был случай...»

«Вот неделю назад звонит мне мой давний клиент и говорит “Выручай!”...»

«Помню, приходит такой невзрачный дядька (его еще не хотели на охране пропускать) и приносит с собой во-о-от такой мешок денег...»

«А вот еще был случай. Приходит вот такая (два раза показывает руками) блондинка...»

Задача маркетинга состоит в том, чтобы поставить рассказывание таких историй на поток, отсеять «мусор» (детали про блондинок, например), подвести под него научную основу и систематизировать.

Необходимо, чтобы истории, которые рассказывают опытные менеджеры по продажам («старички»), стали достоянием всех продавцов. Для этого необходимо объявить сбор историй, назначить координатора, объяснить условия, установить сроки, правила и призовой фонд.

Объясните, какие истории нужны (помогающие продавать, «зажигающие» клиентов) и как они могут попасть в «историческую библиотеку», попросите прислать их в письменном виде либо в аудио-видеозаписи.

Особо яркие истории (там, где рассказчик вовсю использует интонации, мимику и жестикуляцию) лучше снять на видео (слава технологиям, сейчас почти у всех есть смартфон с функцией «videozapisь»).

Задайте шаблон, например, такой:

- Ситуация (проблема клиента).
- В чем была ее специфика.
- Как я ее решал.
- Что получил клиент.
- Выводы.

Исключите «брак» – истории неэтичные (клиент выставлен идиотом), неправдоподобные и дурацкие. Для этого следует периодически просматривать входящие истории и объяснять авторам, что в них хорошо, а что плохо.

Когда (если) историй накопится много, их потребуется систематизировать.

Например, сгруппировав в блоки «Большие продажи», «Руки опустились», «Клиент всегда прав?», «Чудеса в переговорах».

Игорь Манн

: «Каким историям верят? Историям с интригой, веселым и правдоподобным – чтобы клиент не повторял слова Станиславского “Не верю!”

Я на семинарах и в книгах рассказываю много историй – и верю, что мои слушатели и читатели благодаря этому гораздо лучше запоминают мысли, которые я хочу донести до них.

История про три конверта, история о длительном отпуске, рассказ о японце, который носит визитки в кармане плавок... – эти истории практически навсегда врезаются в память».

А еще хорошая история может стать основой презентации или выступления на конференции. Она может быть использована в рекламных материалах и, естественно, в обучении новых сотрудников.

История от

Романа Тарасенко

: «Несколько лет назад два исследователя, Роб Уокер и Джошуа Гленн, провели эксперимент, чтобы оценить воздействие историй на продажи. Они накупили в магазинах всяких ненужных безделушек стоимостью не более \$2. Потом попросили знакомых писателей написать небольшую историю о каждой из них. Далее выставили их на продажу на аукционе eBay.

И вот результат: на покупку всех товаров исследователи потратили немногим больше \$120, а при продаже на eBay они выручили более \$3600.

История, рассказанная о продукте, повысила его стоимость в среднем на 2700 %!

А вот мой кейс: работая с одним клиентом – производителем мебели, мы придумали хорошие истории про некоторые продукты, и нам удалось повысить продажи на 8 %, а цену поднять на 23 %. И это был отличный результат работы сторителлинга!»

47. Образцы продукции

Использование образцов и пробников помогает «показать товар лицом», дать подержать товар в руках, «подкупить» клиента, «зацепиться» – образцы остаются в офисе, мозолят глаза потенциальному клиенту.

Во многих бизнесах образцы продукции, пробники жизненно необходимы (мы помним, «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать»).

Их можно отправить до встречи, можно продемонстрировать на встрече, оставить после встречи те, что заинтересовали клиента. Порой можно дарить образцы не только самому клиенту, но и его клиентам. В общем, образцов мало не бывает...

Менеджерам по продажам можно собрать «чемоданчик с образцами» – портфель, рюкзак, сумку на колесах, где нужные образцы каталогизированы (подписаны, пронумерованы, снабжены всей необходимой информацией).

Игорь Манн

: «Образцы продукции, если снабдить ими всех сотрудников компании, а не только сотрудников отдела продаж и маркетинга, помогают запустить программу “Продает каждый”, сделать каждого сотрудника “продавцом”. Я подробнее писал об этом в книге “Маркетинг без бюджета”».

48. Умение улыбаться

Да, сегодня это инструмент. Естественная, спокойная, доброжелательная улыбка – это плюс к продажам.
Угрюмость, неприветливость и апатия менеджера по продажам на встрече сведут на нет любую работу. Маркетеры могут помочь и здесь.

Игорь Манн

: «Когда я вижу нелюдимых продавцов, консультантов, я задаюсь вопросами “и где они таких неприветливых взяли?” и “какой же у них директор по продажам, если менеджер такой ?”

Мне кажется, что в очень многих бизнесах начинать собеседования с менеджерами по продажам нужно с теста на улыбку.
Хорошо улыбнулся – разговариваем дальше.
Нет – прощаемся».

Вот некоторые способы «производства» улыбки:

- здоровая обстановка в офисе;
- зарядка, разминка в офисе, «потягушки» (научно доказано, что, если хорошоенько потянуться, настроение сразу улучшается);
- массажное кресло (в московском офисе компании Google есть даже массажный кабинет);
- зона релаксации (игровые автоматы, настольные игры);
- юмор (рассылка шуток дня);
- прогулка на свежем воздухе.

Игорь Манн

: «Недавно узнал про необычный способ бороться с негативом и пессимизмом на работе: один из моих знакомых рассказал мне, что в их офисе уже второй год работает мини-бар.

Любой сотрудник в любое время может взять любой напиток – расслабиться и успокоиться. Компания творческая, интеллигентная, сотрудники свою норму знают, поэтому пьяных дебошер в ней не случается».

Новейшие исследования в психологии показывают: бизнес в рамках нашего русского менталитета во многом завязан на личной симпатии. Понравился – купят. Не понравился – уйдут к другому.
Улыбка – самый простой способ понравиться с самого начала. Менеджеры по маркетингу, «улыбайтесь» ваших продавцов, чтобы они улыбались клиентам – нравились им. И делали хороший бизнес.

49. Правильный выбор места встречи

Есть три варианта места встречи с потенциальным заказчиком:

- в офисе клиента;
- у вас в офисе (тут тоже важно отработать детали и нюансы: декор, картины, фотографии, награды, необычная мебель, отзывы...);
- на нейтральной территории.

Выбор третьего варианта места встречи может быть задачей маркетинга.

Нейтральной территорией может быть:

- арендованная переговорная в бизнес-центре;
- ресторан (кафе): тихий, спокойный. Проверенный! Официанты должны быть особо внимательны к участникам встречи, вашим гостям, не мешать встрече. Можно заранее договориться с ними об условных знаках, быстрым исполнении пожеланий;

Екатерина Уколова

: «Выбирайте место под отрасль. С представителями мясного завода мы встречались в стейк-хаусе и договорились обо всем, о чем планировали».

- офис компании-клиента, для которой вы уже реализовали проект, похожий на тот, что будет обсуждаться с потенциальным заказчиком. Встреча у клиента, которому вы уже помогли, поможет «дожать» потенциального клиента – на вас будет «играть» целая довольная команда. Понятно, что подключение этих сотрудников должно быть заранее оговорено. Обеспечьте гостеприимство принимающей стороны (договоритесь с коллегой из отдела маркетинга принимающей компании – будете должны, но оно того стоит).

Наш тестер

Кирилл Севостьянов

считает, что на встречах с клиентами важно не только место, но и внешняя привлекательность ваших представителей.

Процитируем его: «Мужчинам всегда приятнее общаться с симпатичными девушками, женщинам – с симпатичными юношами.

Это не означает, что нужно нанимать лишних менеджеров по продажам только ради этого. Достаточно одного симпатичного молодого человека.

Важный момент: презентабельного вида юноша минимум вдвое полезнее аналогичной девушки – ему будут рады и мужчины, и женщины, а красивых молодых девушек другие женщины привечают крайне редко.

Мы обычно поступаем так: если клиент – мужчина, приглашаем на встречу одну из наших сотрудниц или просто толковую красивую подругу и минимально вводим ее в курс дела (естественно, речь не идет о встречах с обсуждением коммерческой тайны).

Да, это стоит нам лишних часов рабочего времени. Но ценность каждой удачной встречи для нас намного выше».

50. «Чай? Кофе? Сладости?»

Это совсем не мелочь, если встреча проходит в вашем офисе.

Шире ассортимент предлагаемых напитков и угощений, изящнее посуда, в которой подается угощение, искреннее улыбка человека, который это делает, – сильнее эффект, лучше результат встречи.

Ассортимент угощений может включать:

- вода (сейчас в тренде вода без газа в стекле);
- чай (черный и зеленый, белый – если хотите удивить ваших гостей);
- кофе (нерасторимый – хорошие кофе-машины сейчас стоят недорого);
- шоколадки / шоколадные конфеты;
- выпечка;
- сухофрукты;
- фрукты.

Ориентируйтесь на свой бюджет.

Что до алкоголя, его обычно в офисе не предлагают – моветон.

Игорь Манн

: «Везде свои тонкости. Будучи в странах Центральной Азии, я с удивлением узнал, что в некоторых случаях нужно наливать полчашки чая, а в некоторых – полную чашку».

И еще – никогда не отказывайтесь от предложенного напитка, приходя на переговоры в чужой офис. Исследования, проведенные в США, показали, что принятие/одобрение гостеприимства хозяев повышает вероятность заключения сделки.

Пусть и на 2,5 % – но и они лишними не будут.

Запоминаем: на вопрос «Чай? Кофе? Воды?» всегда говорим «Да, спасибо, мне, пожалуйста, ...»

Екатерина Уколова

: «Интересный кейс был у нас в компании Oy-li.

NPS по нашим тренингам составлял 75 %, а после добавления печенья и свежесваренного кофе вырос до 84 %.

Вот и думай потом, улучшать контент или предлагать слушателям пирожные вместо печеньек!»

51. Лидеры мнений

На многих рынках есть лидеры мнений (другие названия: opinion leader, лидер общественного мнения) – люди, к мнению которых прислушиваются, чье мнение уважают и которому доверяют.

Немного теории с просторов интернета (сайт «Записки маркетолога» (www.marketch.ru)): «Опинион лидер – человек, оказывающий существенное влияние на мнение других людей, человек, мысли, суждения, идеи, действия которого служат образцом для других.

Лидер мнения – это человек, авторитет которого безупречен, известность которого позволяет принимать на веру его мнения и поступки. Лидер мнения выступает в качестве посредника между брендом (продуктом) и его целевой группой».

Игорь Манн

: «Я лидер мнений в нескольких темах, и мудрые компании этим пользуются. Если у них хороший продукт, я с удовольствием помогаю им».

Будет полезно, если маркетинг подготовит список лидеров мнений отрасли и обеспечит возможность заручиться их поддержкой при работе с потенциальными клиентами.

52. Бестселлеры

Хорошая идея – сделать и использовать в работе отчет о самых продаваемых, самых выгодных (или, как их еще называют, увереных) товарах.

С таким списком в руках менеджеру по продажам будет проще убедить покупателя заказать тот или иной продукт.

Реализовать такую идею легко, применять несложно, а эффект есть – ведь все хотят купить то, что пользуется спросом.

Игорь Манн

: «Издательство “Манн, Иванов и Фербер”, например, время от времени публикует списки топовых книг разных направленностей (спорт, развитие, бизнес, психология...)».

И если ты что-то пропустил, то можешь сразу это купить».

53. Новости рынка

Этот инструмент подразумевает гораздо больше, чем можно подумать. В новости можно включать:

- обзор активностей конкурентов;
- календарь интересных мероприятий;
- новости о кадровых перестановках;
- информацию о тендерах;
- описание трендов;
- анонсы новинок;
- оповещения об изменении цен...

Это можно делать самостоятельно (силами маркетеров) или поручить профессиональной аналитической службе/агентству. Хорошая идея – привлечь к поиску интересных новостей всех сотрудников компании.

Новости рынка позволяют менеджерам по продажам держать руку на пульсе, быть в курсе событий, ссылаться на них, использовать во время переговоров.

Задача непростая – но окупается сторицей.

Одна отмониторенная рыночная возможность, один хороший лид – и вы будете в плюсе с учетом всех инвестиций в аналитику.

54. Клиенты-новаторы

В теории маркетинга есть концепция восприятия товара-новинки разными покупателями.

Есть клиенты-новаторы, клиенты-пионеры (их примерно 2,5 % от общего количества клиентов). Они покупают новинку сразу.

Есть ранние последователи (их 13,5 % от общего количества). Они ориентируются на мнение клиентов-новаторов. Если им нравится отзыв новаторов, то последователи покупают товар вслед за новаторами.

Есть раннее большинство (34 %). Эти клиенты покупают вслед за ранними последователями.

Есть позднее большинство (снова 34 %). Эти клиенты сильно притормаживают, они покупают после того, как более половины потенциальных покупателей уже совершили покупку.

И есть отстающие (это 16 % всех клиентов). Эти откладывают покупку до последнего или вообще не покупают.

Выводы очевидны: если правильно работать с новаторами и ранними последователями, то рынок постепенно – категория за категорией – начинает покупать ваше решение.

Задача маркетинга:

- знать в лицо клиентов-новаторов;
- правильно работать с ними и с ранними последователями (предлагать им бета-тестирование новинок, особые условия приобретения, делать для них рассылки, организовывать специальные ивенты...);
- и главное, при запуске новинки обеспечивать менеджеров отдела продаж контактами новаторов и ранних последователей и помогать с получением первых хороших рекомендаций от этих клиентов. Их отзывы очень помогут в работе с другими категориями покупателей.

55. Возвращенцы

Все компании теряют клиентов (это так же верно, как и то, что «не ошибается тот, кто ничего не делает»).

И очень немногие компании занимаются возвращением потерянных клиентов.

А сделать это не так уж сложно.

Правила возвращения, алгоритмы работы для каждого случая, множество инструментов и вдохновляющих историй вы найдете в книге «Возвращенцы» (настоятельно рекомендуем ее прочитать, это первая и единственная книга в России о том, как вернуть потерянных клиентов).

Алгоритм работы по возвращению клиентов прост:

- вы выясняете причины ухода;
- формулируете предложение, «от которого невозможно отказаться»;
- доносите его до клиента наилучшим способом;
- и получаете результат!

Верните хотя бы одного клиента на рынке b2b – и вы тут же прибавите в оборотах!

Верните хотя бы один процент клиентов на рынке b2c – и вы тоже увидите, как растут продажи.

Инвестиции в решение этой задачи минимальны, а отдача всегда высока.

Помогите менеджерам по продажам вернуть потерянных клиентов – и вам скажут «большое спасибо».

Будет за что!

56. «Перехват»

Еще одна категория клиентов, с которыми не очень любят работать менеджеры по продажам, – клиенты конкурентов.

Конечно, еще есть рынки, на которых много «ничих» клиентов, и можно заниматься их привлечением. Но все больше и больше рынков с огромной конкуренцией, где приходится уводить покупателей.

Игорь Манн

: «Несколько раз в своей практике консультирования я помогал клиентам с перехватом. “Банку Европейский”, “Дом.ру Бизнес”, “Деловым линиям”...

Это действительно непростая в подготовке и реализации задача – но результат всегда был впечатляющим».

Вы можете помочь коллегам из отдела продаж перехватывать клиентов у конкурентов частично или полностью, наращивать свою долю внимания, кошелька, лояльности. Основные инструменты «перехвата» и ответственные за их наличие и применение:

- специальное продуктовое предложение (продуктовый маркетинг);
- специальные финансовые условия для приобретения этого продуктового предложения (финансисты);
- отбор сотрудников, которые могут заниматься перехватом, спецподготовка этих сотрудников, программа их мотивации (HR);
- поводы для встречи, подарки, маркетинговые материалы, презентации, иVENTЫ (маркетинг);
- подключение топ-менеджеров (коммерческий директор) к встречам на высшем уровне.

Это на рынке b2b.

А в маркетинге b2c, в торговом маркетинге (трэйд-маркетинге) есть схожий термин «свитч-селлинг» (switch-selling). Это BTL-акция по переключению с товара конкурента на продвигаемый товар, обмен продукта конкурента на продвигаемый продукт.

При помощи свитч-селлинга внимание потребителя сознательно и планомерно переключается с товара одной марки на аналогичный товар другой марки.

Некоторые приемы:

- пустая упаковка из-под продукта конкурентов обменивается на новый продукт;
- на период акции устанавливается значительно более низкая цена на продвигаемый товар, чем на аналогичные товары (switch-selling price);
- проводится сравнительная дегустация для переключения покупателей на продвигаемый товар.

Если перехватом комплексно не займется коммерческий директор, эту работу может/должен взять на себя маркетинг.

Задача непростая, так как требует серьезной координации разных подразделений компании, вовлечения топ-менеджеров компании. Ее выполнение занимает три-четыре месяца при правильной подготовке.

57. Награды

Чем больше у компании наград, тем выше ее надежность, тем лучше репутация для потенциальных клиентов.

Награды помогают увеличить привлекательность компании и ее решений для клиентов, отстроиться от конкурентов.

В общем, награды продают.

Если ваша компания действительно лучшая, практикуйте «самовыдвижение» вашей компании, решений, сотрудников на соискание достойных вас наград.

Маркетер в этом случае будет контролировать необходимую организационную работу, общаться с организаторами, вести подготовительную работу перед церемонией вручения (как к ней готовиться, подробно рассказано в книге «PR на 100 %» в главе «Как заработать, вручить и получить награду»).

Каждый раз, когда вы получаете награду, делайте пресс-релиз.

Вывесите информацию о награде на внутреннем информационном стенде и выложите ее на сайте компании.

Повесьте награду на самом видном месте.

И если награда – заслуга коллектива, устройте по этому поводу небольшой корпоративный праздник.

Скромность и награды несовместимы.

Обычно верх берет скромность. Девиз «скромность украшает» приводит к тому, что награды зарабатываются, но не «светятся». Если это ваш случай, вам стоит узнать полную версию этой крылатой фразы: «Скромность украшает тогда, когда нет других украшений».

Многие награды можно копировать, делать дубликаты. В этом случае вы можете повесить, поставить ее в каждой вашей переговорной. Награды, свидетельства профессиональной признательности, достижений и побед – лучшее украшение офиса.

58. Перепечатки

Всем хороши позитивные публикации в прессе о вашей замечательной компании, о внимательных и дружелюбно настроенных сотрудниках, первоклассных и новаторских продуктах...

Одно плохо: увы, не все успевают прочитать о том, какие вы молодцы. А тут и новый номер вышел...

Исправьте эту ошибку – делайте перепечатки, копии статей о компании.

Разместите эти материалы на сайте. Не следуйте хронологии – пусть интересные статьи остаются вверху списка.

Повесьте распечатки на стены офиса (обязательно – в переговорных).

Положите копии (на желтой бумаге!) на столики в зонах ожидания, с надписью вверху «Это ваш экземпляр».

Вариант: попробуйте разместить увеличенные копии интересных статей о вас... на потолке переговорных.

Можно даже подготовить специальную папку «Пресса о нас».

Оформление тоже важно. Убедитесь, что шрифт копии крупнее, чем шрифт газеты или журнала, в котором была размещена оригинальная статья. Рекомендуемый основной шрифт – от 13 пунктов.

Нет материалов? Сделайте «адверториалс» (статью, замаскированную под рекламу) Это решение хуже объективного новостного материала – но лучше, чем ничего.

59. «Ашипки»

Говорят, что опыт – лучший учитель. Считается, что лучше всего учиться на ошибках других.

В компании с открытой корпоративной культурой, где сотрудники не боятся признаваться в своих ошибках, где «на ошибках учатся», маркетинг может выступить с инициативой создания файла/дерева «ашипки продаж». В этой папке можно фиксировать промахи, косяки, ошибки, факапы, совершенные сотрудниками отдела продаж во время работы с клиентами.

Игорь Манн

: «А в некоторых западных компаниях еще и празднуют “ошибку месяца”!

И сотрудник, ее совершивший, получает награду.

Можете представить себе такое в российской компании?

Я – нет».

Если эту папку время от времени будут просматривать «старожилы» и новички, то первые не наступят на те же грабли, а вторые смогут грабли обойти.

Если мыслить позитивно (надо признать, что слово «ашипки» звучит тревожно), можно собирать истории успеха. Например, когда менеджер заключает выгодную сделку с клиентом, можно записать процесс на видео или хотя бы зафиксировать в текстовом формате. Другой менеджер посмотрит/почитает такие истории перед встречей и зарядится позитивом.

Возможно, в ходе заключения сделки менеджер столкнулся с какими-то трудностями и справился с ними. Такая история тоже существенно поможет другим менеджерам.

Можно делать теги, группировать такие ситуации по разным категориям («дебиторка», «возвращение клиента», «тяжелые переговоры»).

60. Подписка на сервис Krostu

Мир не стоит на месте – и каждый день, каждую неделю в мире бизнеса появляется новый инструмент привлечения новых клиентов, их удержания и правильной работы с ними.

Можно самостоятельно отслеживать эти новые сервисы и инструменты – читать книги, рассылки, блоги, журналы; посещать тренинги, конференции и мастер-классы; мониторить интернет...

Но есть более простое и эффективное решение –

Krostu.com

. Это платформа роста, где собраны лучшие технологии, услуги, сервисы и инструменты. Сейчас в ее базе уже более 150 эффективных инструментов, и каждую неделю добавляется новое решение.

Подписавшись на Krostu, вы:

- всегда будете в курсе всех инноваций в маркетинге и в продажах;
- получаете подробное описание того, как работает тот или иной сервис или инструмент;
- получаете скидки и особые условия от компаний, которые помогут вам внедрить эти новые инструменты в вашем бизнесе.

Krostu отлично помогает:

- увеличить продажи;

- усилить продвижение;
- увеличить вовлеченность/мотивацию ваших сотрудников;
- улучшить отношения с клиентами;
- повысить эффективность бизнеса.

Как работает Krostu.

1. Вы выбираете нужные вам действия с помощью фильтров. Это очень просто.
2. Вы внедряете нужные действия сами (это возможно) – или с помощью партнеров, экспертов в том или ином направлении. Это просто.
3. Ваши продажи и эффективность растут. Это логично – вы сделали правильные вещи правильно.

Нон-стоп

Неисчерпаема фантазия делового человека.

Когда мы попросили наших читателей помочь нам с забытыми инструментами, то один из них – Максим Романов – прислал нам аж шесть идей.

Многие моменты спорны, некоторые кажутся фантастикой, некоторые универсальны (могут быть использованы не только для отдела продаж), но идеи-то рабочие!

Практически без купюр приводим его текст и надеемся, что идеи и мысли Максима помогут вам не останавливаться в поиске инструментов, делающих работу отдела продаж все более и более эффективной.

1. Комната отдыха и релаксации.

Отдельное помещение, в котором можно посидеть в тишине или послушать музыку (спокойную, расслабляющую или другую). Можно поставить в комнату большой телевизор с игровой приставкой. Может быть, в такой комнате можно будет заняться медитацией. Идея в том, что человек может зарядиться или расслабиться перед/после встречи с клиентом или просто во время рабочего дня. Такая комната нужна для восстановления эмоционального баланса.

2. Программа «Здоровый сотрудник».

Здоровый человек работает лучше, он более продуктивен. Идея в том, что компания следит за здоровьем своих сотрудников: отправляет их на хорошие медицинские обследования, обеспечивает различными полезными добавками (аминокислоты, витамины, минералы и т. д.), поощряет физическую активность, полезное питание (например, в компании есть корпоративная столовая с полезным питанием, возможно, для каждого сотрудника даже индивидуально подбирают меню). В такой компании порицаются вредные привычки.

Игорь Манн

: «Это моя любимая идея. Не думаю, что сейчас ее часто воплощают, но, уверен, в будущем многие придут к этому».

3. Bay-фишки/bay-эффекты.

Сделать что-то вай, например ролик/фильм о том, как клиенты пользуются нашей продукцией, как она решает их проблемы. Кейсы в формате небольших фильмов, бумажный маркетинг-кит со встроенным видео, реалити-шоу, построенное на работе нашей компании с клиентом, и т. д. Можно взять что-то стандартное и сделать это «вау» или внедрить что-то новое. Смысл в том, чтобы удивить клиента, произвести на него впечатление, донести какую-то информацию, мысль нестандартным, эффективным/эффектным/интересным способом.

4. Погружение в бизнес, специфику клиента.

Возможно, в том случае, когда у компании есть сегмент прибыльных клиентов из одного направления или один крупный и очень перспективный клиент – можно сделать погружение в специфику. Например, позвать специалистов из такой отрасли, чтобы те подробно рассказали продавцам о ее особенностях. Это даст менеджерам полезную информацию, они узнают о типичных проблемах и трудностях в данном направлении, отрасли. Конечно, смысл это делать есть только тогда, когда на кону большая выгода.

5. Основы маркетинга для продавцов

(плюс клиентоориентированности). Я считаю, это поможет не только лучше обслуживать клиента, но и лучше понять наш и его бизнес. Эту идею я взял из книги Роджера Беста «Маркетинг от потребителя» [18]

6. Продавцом побудет каждый.

В одной известной мне компании каждый сотрудник проходит через отдел продаж. Собственник считает это важным. По его мнению, это помогает всем понять, за счет чего живет компания и откуда берется зарплата.

А вот еще две идеи от Евгения Землянухина.

Пресс-релизы

«Я бы предложил добавить к инструментам пресс-релизы (ПР) как инструмент для подготовки к переговорам. ПР, демонстрирующие достижения вашей компании и направленные клиентам за неделю – две до важной встречи, здорово подкрепляют уверенность продавцов, усиливают позиции в переговорах и улучшают ваш статус на фоне многих конкурентов, особенно в кризис. Например, ПР, отражающий ваш рост по итогам квартала, содержащий разную статистику (в том числе поступившую от клиентов), помогает в случае, когда ваш оппонент, профессиональный закупщик, привычно использует прием обесценивания. Отмахнуться от фактов, изложенных в официальном документе, ему будет очень сложно. Важно, чтобы документ был разослан с корпоративного адреса, а не от имени продавца. Такой инструмент хорош для частных компаний, так как подобные пресс-релизы можно выпускать выборочно и в нужный момент. В публичных компаниях другие правила».

Шоу-румы

Еще один инструмент, который мне кажется крайне полезным, – это showroom. Казалось бы, в классическом понимании он нужен не везде. В то же время в любой переговорной можно организовать «уголок потребителя» или мини/микро/наношоу-рум, демонстрирующий ваши решения, товары и услуги во всей красе. Это справедливо

для любого бизнеса. Даже если вы занимаетесь таким трудноизмеримым сервисом, как team-building, мотивация персонала и прочее. Я считаю, что это must. Недаром Кармин Галло в книге «Презентация» [19] делает сильный акцент на раздел Demo (демонстрация), подчеркивая, что Apple в своих шоу уделяет живой демонстрации своих продуктов б

о

льшую часть времени. Почему мы не можем использовать этот продающий прием у себя?

Заключение

Будем кратки.

Мы надеемся, что вы нашли для себя много новых полезных инструментов.

Теперь начинайте их применять. Ваши продажи обязательно вырастут.

Если вы знаете еще какой-нибудь инструмент маркетинга, полезный для отдела продаж, то пишите нам: mann@m-i-f.ru. И если нужна помощь, мы поможем. Наши компании – тоже инструменты, увеличивающие продажи.

Екатерина и компания Oy-li (

www.oy-li.ru

) помогут вам с построением и улучшением работы вашего отдела продаж.

Анна и команда «Маркетинг машины» (

www.MarketingMachine.ru

) помогут вам с маркетингом.

Коллеги Игоря из компании «Лидмашина» (

www.LeadMachine.ru

) помогут вам с интернет-маркетингом.

Попробуйте, например, заказать у нас «Аналитику продаж» или услугу ROI-маркетинг. Вам понравится!

Давайте расти!

Анна,

Екатерина,

Игорь

Спасибо!

Когда мы начали писать книгу, Игорь Манн через соцсети и блог обратился к своим читателям и друзьям: показал ее содержание и попросил помочь – добавить пропущенные нами инструменты.

Помощь пришла – было много идея и предложений. Многое мы учли.

Спасибо за помощь, коллеги!

Андрей Петухов («Смарт Девелопмент», Москва)

Виталий Говорухин (Самара)

Владимир Рожков («Вента», Ревда)

Елена Жаданова (консультант и бизнес-спикер по продуктовому маркетингу, Москва)

Евгений Землянухин (директор по продажам, компания «Монокристалл», Ставрополь)

Дмитрий Гелевера (директор по маркетингу ГК «ПромСИЗ», Киев)

Иван Киселёв («Рельеф-Центр», Рязань)

Инна Носарь (гостиница AlfaVito, Киев)

Ирина Паялина (Москва)

Кирилл Севостьянов («Региональный Инновационный Центр», Москва)

Максим Романов (Екатеринбург)

Марина Белоусова («Тайлे», Москва)

Наталья Конышева («Слобода – выгодный дом», Киров)

Роман Рыбальченко (основатель проекта

Roma.net.ua

, директор по маркетингу, Киев)

Роман Тарасенко (CEO

Krostu.com

, Москва)

Светлана Антонова (Tele2, Кемерово)

Сергей Пасютин (Abbott Laboratories, Минск)

Сергей Сташков (проект «Переговорщик.ру», Москва)

Татьяна Меленевская (ZERTS Medical, Москва)

Юлия Федъкина (Москва)

Ян Вирлов (Москва)

Приложение. Опросник Маккея

Этот опросник был впервые приведен в книге Харви Маккея «Как плавать среди акул и не быть съеденным заживо»

[20]

.

Профиль клиента из 66 пунктов

Дата заполнения.

Дата внесения последних дополнений.

Кто заполнил анкету.

Клиент

1. Фамилия и имя, прозвище, занимаемая должность.
2. Название фирмы и ее адрес.
3. Домашний адрес.
4. Телефон: служебный, домашний.
5. Дата и место рождения.
6. Рост. Вес. Особенности физического состояния (например: лысеет, в прекрасной физической форме, артрит, острые боли в спине и т. д.).

Полученное образование

7. Средняя школа и год окончания. Высшее учебное заведение, когда окончил, какой степени получен диплом.
8. Какие награды получал во время обучения.
9. В каком студенческом объединении состоял. Какими видами спорта занимался.
10. Какой общественной деятельностью занимался вне вуза.
11. Если клиент не получил высшего образования, является ли для него это обстоятельство болевой точкой. Чем компенсировалось отсутствие высшего образования.
12. Прохождение воинской службы, звание при увольнении в запас. Отношение к своей службе в армии.

Семья

13. Семейное положение. Фамилия и имя супруга.
14. Образование супруга.
15. Круг интересов супруга, общественная деятельность, членство в каких-либо организациях.
16. Дата свадьбы.
17. Дети (если есть), имена и возраст.
18. Образовательный уровень детей.
19. Чем интересуются дети (их увлечения, проблемы и т. п.).

Предшествующая деятельность

20. Прежние места работы (от последнего к первому).
Компания.
Адрес.
Даты (с __ по __).
Занимаемая должность.
Компания.
Адрес.
Даты (с __ по __).
Занимаемая должность.
21. Предшествующая должность (в компании, где работает в настоящее время).
Даты (с __ по __).
22. Имеются ли в кабинете клиента какие-либо «символы» социального положения.
23. Членство в профсоюзных или отраслевых обществах. Какие занимает в них должности, какие получал награды.
24. Имеются ли люди, к мнению которых клиент особо прислушивается.
25. Какие деловые отношения связывают клиента с сотрудниками нашей компании.
26. Как можно охарактеризовать эти отношения и почему. Можно ли назвать их хорошими. Почему?
27. Кто еще из сотрудников нашей компании знаком с клиентом.
28. Тип контакта.

Цели клиента

29. Как клиент относится к своей компании.
30. В чем заключается его долгосрочная цель, связанная с работой.
31. В чем заключается его ближайшая цель, связанная с работой.
32. Чем в настоящее время больше озабочен клиент: благополучием компании или своим личным благополучием.
33. Думает ли клиент о настоящем или о будущем.

Особые интересы

34. Клубы или профессиональные клубы.
35. Является ли политически активным. Партия, к которой принадлежит или которой симпатизирует. Значение политики в жизни клиента.
36. Ведет ли общественную деятельность по месту жительства. Какую.
37. Религия. Является ли ревностным прихожанином.
38. Строго конфиденциальные сведения, не подлежащие обсуждению с клиентом (например, членство в организации «Анонимные алкоголики»).
39. Что еще помимо бизнеса важно для клиента.

Стиль жизни

40. Состояние здоровья в настоящее время.
41. Употребляет ли клиент спиртные напитки. Если да, то какие и в каком количестве.
42. Если он не употребляет спиртные напитки, то реагирует ли отрицательно, когда в его присутствии пьют другие.
43. Курит ли клиент. Если не курит, возражает ли, когда курят другие в его присутствии.
44. Куда он предпочитает ходить на ленч, на обед.
45. Любимые блюда.
46. Возражает ли клиент против того, чтобы кто-нибудь платил за его обед.
47. Какие у клиента увлечения и что он предпочитает делать в свободное время.
48. Как и где клиент обычно проводит отпуск.
49. Поклонником каких видов спорта он является и за какие команды «болеет».
50. Какой марки у него автомобиль (автомобили).
51. О чем любит поговорить.
52. На кого именно клиент любит произвести впечатление.
53. Какое впечатление клиент хочет произвести на этих людей.
54. Какими эпитетами вы бы воспользовались, чтобы описать клиента.
55. Какими своими жизненными достижениями он (она) больше всего гордится.
56. Какова, по вашему мнению, долгосрочная личная цель клиента.
57. Какова, по вашему мнению, ближайшая личная цель клиента.

Клиент и вы

58. Какие моральные или этические соображения возникают, когда вы работаете с клиентом.
59. Считает ли клиент, что у него есть какие-либо обязательства в отношении вас, вашей фирмы и вашего конкурента.
60. Вызовет ли предложение, которое вы собираетесь сделать клиенту, необходимость изменить какую-либо его привычку или предпринять действие, нарушающее установленный порядок.
61. Беспокоится ли он прежде всего о мнении других.
62. Можно ли назвать клиента эгоцентричным.
63. В чем заключаются, как считает клиент, основные проблемы.
64. Какие проблемы административного управления являются самыми срочными для фирмы клиента? Существуют ли конфликты между клиентом и администрацией его фирмы.
65. Есть ли у вас возможность оказать помощь в разрешении этих проблем. Каким образом.
66. Располагает ли ваш конкурент лучшими ответами на вышеупомянутые вопросы, чем вы.

Эту книгу хорошо дополняют:

Согласовано

Максим Батырев, Игорь Манн

Маркетинг без бюджета

Игорь Манн

45 татуировок продавана

Максим Батырев

Продавец нового времени

Джон Янч

Сноски

1

Манн И., Батырев М., Турусина А.
Согласовано! Как повысить продажи компании, подружив продажи и маркетинг.
– М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

2

Манн И.
Маркетинг без бюджета. 50 работающих инструментов.
– М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

3

Манн И., Золина Е.
Фидбэк. Получите обратную связь!
– М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

4

Деревицкий А
.Школа продаж. Что делать, если клиент не хочет покупать?
– М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

5

Подробнее о методике читайте в книге ее создателя Нила Рэкхема
«СПИН-продажи»
(М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016).

6

М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

7

Манн И., Турусина А
. Прибавить оборотов! 47 маркетинговых способов увеличить продажи – системно, быстро и без бюджета. – Рязань: PushBooks, 2015.

8

Манн И., Турусина А
. Возвращенцы. Маркетинг возвращения. Как вернуть потерянных клиентов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

9

Манн И., Турусин Д

Точки контакта. Простые идеи для улучшения вашего маркетинга.
– М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

10

Феррацци К

Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга.
– М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

11

Диксон М., Адамсон Б

Чемпионы продаж. Что и как лучшие продавцы в мире делают иначе.
– М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

12

Манн И

Номер 1. Как стать лучшим в том, что ты делаешь.
– М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

13

Манн И

Маркетинг на 100 %. Ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу.
– М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

14

Галло К

Презентация. Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джобса.
– М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.

15

Питерс Т

. Основы. Дизайн. – СПб.: Издательство Стокгольмской школы экономики в Санкт-Петербурге, 2006.

16

Минск: Попурри, 2008.

17

Еще больше разных сервисов, технологий, услуг и инструментов можно найти на
Krostu.com

18

М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

19

М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.

20

Маккей Х

. Как плавать среди акул и не быть съеденным заживо. Минск: Попурри, 2008.

/9j/4RCaRXhpZgAASUkqAAgAAAAMAAABAwABA AAAHwIAAAEBAwABAAAAAyAMAAAIBAwADA
AAA
ngAAAAYBAwABAAAAAgAAABIBAwABAAAAAQAAABUBAwABAAAAAwAAABoBBQABAAA
Ap
AAAABsB
BQABAAA
rAAAACgBAwABAAAAAgAAADEBAgAiAAAAtAAAADIBAgAUAAA1gAAAGmHBAA
BAAAA
7AAAACQBAAIAAgACACA/AoAECCAAID8CgAQJwAAQWRvYmUgUGhvdG9zaG9wiENDIDlwMTcg
KFdpbmRvd3MpADIwMTc6MDY6MDUgMTY6MTU6MTMAAAEACQBwAEAAAAMDiyMQGgAwA
BAAAA
//8AAAKgBAABAAAA1gIAAAOgBAABAAAyAMAAAAAAAYAAwEDAAEAAAAGAAAAGg
EFAAE
AAByAQAAAGwEFAAEAAAB6AQAAKAEDAEEAAACAAAAQIEAAEAAACCAQAAgIEAAEAAA
AQDwAA
AAAAAEgAAAABAAAASAAAAAEEAAD/2P/tAAxkBZG9iZV9DTQAC/+4ADkFkb2JlAGSAAAAAf/b
AIQADAgICAkIDAkJD BELCgsRFQ8MDA8VGBMTFRMTGBEMDAwMDAwRDAwMDAwMDAwM
wMDAwM
DAwMDAwMDAwMDAwMDAENCwsNDg0QDg4QFA4ODhQU Dg4ODhQRDAwMDAwREQwMDAwM
DBEMDAwM
DAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwM/8AAEQgAoAB4AwEiAAIRAQMRAf/dAAQAC
P/EAT8A
AAEFAQEBAQEAAAAAAAAAMAAQIEBQYHCakKCwEAAQUBAQEBAQEAAAAAAAAAQAC
AwQFBgcI
CQoLEAABBAEDA gQCBQcGCAUDDDMBAAIRAwQhEjEFQVFhEyJxgTIGFJGhsUIjJBVS wWIzNHKC
0UMHJZJT8OHxY3M1FqKygyZE k1RkRcKjdDYX0lXizfKzhMPTdePzRieUpIW0lcTU5PSltcXV
5fVWZnaGlqa2xtbm9jdHV2d3h5ent8fx5/cRAAICAQIEBAMEBQYHbwYFNQEAhEDITESBEFR
YXEiEwUygZEUobFCI8FS0fAzJGLhcoKSQ1MVY3M08SUGFqKygc mNcLSRJNUoxdkRVU2dGxi
8rOEw9N14/NGIKSFtJXE1OT0pbXF1eX1VmZ2hpamtsbW5vYnN0dXZ3eHl6e3x//aAAwDAQAC
EQMRAD8A9VSSSSUpJJJSkkkIKWN1UY9oaMrqZ6fL7BXtsbUTtLfoGWbtv5271PprZWVlsu
cP0XTac4+pYHG1zGwDH77LPp/Rf/AMWkpli9Y6NVTVjnqVNz6mNYbH2sL3kCN79fdY/6b0Z/
WeksBc/MoYA5zCXWNEOZAsaZP+D3N3rOJ6gQ8O6BQS1u6setWQ5wexu3d6H6P2O9f/rau4eO
68PdnYFNO4ixjYY5wLx+lZbt3s9Vm xu65j/0v/W0INjG6l0/Lea8XJqve0bi2t4cYPf2nzV1
Crxcap2+qplbo2y1oGmmnt/qoqSIJJJKUkkkkp//9D1VJJJSkkkIKSSSSUpYnU7ulNaK8
/Mfj+pc9rGtMy4Q/bs2WbfZ/59/4RbazcizqzC37DRVcw2WCz1HkECZa5un9dv5/+D/17Epx
zm/VxraWM611VNYG7Gse8bgwtcd49L3b9n6X/wBSK9jdZ6K1jbW9SstrpdaPfuMkPqrs3/ow
6xtVmbj11f109V31o9Ld9gxKiT/NeqZ1duc4uY1zP3/3/wCwiOv+s2xn6riklhNgFjj7t1n6
NjXNr a79D6Pv9X+dfYkp kPr0JxaB1A15AYAy z3T+57Pf/ZTD61dALnN+2NBYS Hy14DY+lvc
WbWNbt97nIuCe qW5D/2jiUtaAW2VP8AULnA+2N7K3exrfnSar4Y1rQ1oAaB AaBpA7JKY0X0
5FLL6HB9VrQ5jxwQdQURJJSkkkIP8A/9H1VJJJSkkIXqpa9rnOc8kvf8AnvHD3DgOSU2E
lTzelY2bR9nudaKy9j3BtjgTsO9rdxLnNbu+lsVZ/wBWulPtNr22Fznvsd+kfq6x3qu927f6
e/8AwW70klOoXNBgkA/3rC6semBzPtt2TUTZYG+gbI15H6Nrtn5v82rf/N7p22psPIoj0i57
nOBnduNlhF Y//rj09zOrgAdOdQ1ossD/AF97tCZY72lrva/f7EIONj1/V/INWO27qTXZDIrD
rMlpIaHbgYPse393/wBK2db0EZLqsi7OZZWC0trOTw8uv3fq4/es2b/APrf+B V/Z9aQ4AWY
Jb3c5ls/5rXtRGN+sXpH1H4Zt90bW2BvN XpfSe53/cr1P+sfy0lOH W76tuL2Nyc+22N5bOQC
APdu9PaytrtH7P8ACrSwup9F6d09t7Ls12NkXECy8X2nftI5ta+xtf6v/U3/APGIgZ9aw7aH
400A+9zbNSf5DH/2vpqYZ9Zg5hdbhuaLAHhrLBNu+5zd1jt2z+XsSUlweudOzsp+HQ932mp
u+yp7HNLQDtd u3N27mud9FaCSSSIJJJKf/S9VSSSSUpCx/5s/17P+reioWP/Nn+vZ/1b0IJ
UkkklKWD1avpTywZ2JkZRL7msNAsgE7S9v6N9fusYz9Hs/0Vn8tbyzMs5ra5x8ynDb6ry51t
e+Wg/m7ra/o+7/X+cSnGbh/V8Uss/ZOcBcdvpbLpYWObtdZusDqWv3fnu9P0mf5+sz6udHso
eRjvr+0tbvDnv3CHeu3Rz3tY9l v7qjXjfWF8ub1Oh9c+wigGRAg uLbA3/wAn/O/ov5haWKzJ
rx2MyrW33id9rGem066RXus2+3+Wkpzf+afQ4IdS5wMRNtmgAbtY0tsb7fYrWF0XpmBe6/Fq
NdrmlhcXvd7SQ8t22Pe36TVeSSUpJJJSkkkklP/0/VUkkklKQsf+bP9ez/q3rlMn6ziyy3J
wutUDCusZXjMfi2kte6s2V1i9rPfXf6F73v9F/8A4H6dwWfWm0PDF25hDcXPDG4V8wDuMu3/

AJzt293p/Q/7dSU9skqPRup4/UsIW1XNyH1EVZD62PYz1Q1j7fTZf+k2fpPYrySILC6pXiO2
+r0h3U3+pdDgxha36AfudYf8M3az6Hv9JbqwurFor/5T/Z791zmNjhr4dXNb7jmWO93t9n6x
+m/QpKVjdQo6ewV4vR8usXn1bGV1j+cc2IsJs/nPTpZ/4GtfEyH5GO219L8dxLgarIDhtcWa
7S5vu27kEdX6SIb9uxyeP51kk6eDvNOeq9LaQ12ZQCYIBtYNHDez8789nvYkptpKr+1OmbS/
7XRtEEu9RkCTSbu/f8AYjUZGPk1+rj2MurkjfW4ObI59zUlJEkkklKSSSSU/wD/1PVUydJJ
T15XRb7nXuo6jk43rGs1srLdlXpgNLaWbPoWtb+kZvVWvoGbZud+287bvcGhvpD2g7Nr91Nm
9zI9r/8AwNbyFjfzZ/r2f9W9JSsal1GPVQ6x9zqmNYbrIL3lo2+pZtDW+o/6T/aipJKUgXY
WHkEG+iu0tMgvY10HifcEdYnVbqfVb6/VX9P2m0NYwsAcAKvp7mPd+i+l/pP0qSnQ/ZXS4I+
x0Q7Uj0manz9qc9L6aYnEoO0Brf0bNGt+g0e36LIWLVd0/1QB9YrXmtrnPY6yrXcPS9V36P6
PqWsc3/A+r6exQ9fp9T7GXfWSxljCZI9bNo5buZaxzPb/wClk/wDriU7g6T0pu7bhY49Tbvip
nu2617vb7n5isU000VtqorbVU36LGAnaJ19rW+1Vul5ONditZRIjNdQAY22QXbh/pQ36D1c
SUPJJJSkkkkIP8A/9X1VJJJSkLG/mz/Xs/6t6KhY382f69n/VvSUISSSSUpZOa3OeSyjCo
zaS6wWtucBr+jdWW7mvb+9+j2/8AXK1rLC6rb0plgGdm3Yzy+wVNpe8EmKt3tpa/3s3M9P8A
4xJSRh6vXW4s6TjMfvADG3AAtMussL/Qb7t7K/Z6f/mEC/rNYc5nR8feSTDbWyzt5Oxvvvd+
5/4KqDMn6vBr6x1nNuFrnu3Cy1wkCz+bfVVt2W+p7/8AB/ofZ/NK/hdIwcuirLxeoZttRICy
w5FmoY/cWxZ+Y57Nj/32JKdHprLG4024teFYSQ6mohzYb7GP3Maz6dBW/wBRW0kkIKSSSSUp
JJJT//W9VSSSSUpVqaQ5rjveJss0DiB9N6soWN/Nn+vZ/1b0lIcvpzMrHdQ66+sPj31WOY8
R+69qrPr+O+42nJyvdY61zRe9o95DvRlm17aG7fZW1y1EkIYOegYrhVvuaeY2ve/e8kO9T
c+17XWO9w/eUrf2sHRgChzBY/wBQ5Dnl0e1zNmwfvb2rRXP9a/ZQBfntyYa+wNsoNm1pIqlr
g0+l+k9np+z9/wDlpKbdR+sgtbvqwgx/ute11gcCBG3Z6f6T/B/pPU+h+YoNd9aWCtvo4AkW
WtdYGtaHZ23/ANF/+TWU2j6u2Oe5uLnrlA47IvaAQ8UxWdzXb3ut/R/pOfzaIKOgVVuecbq
Gxu/F2k5Ohewtucyv1NzdzP0P2iv/rCSnd6e7qzvUHUq6GfRNROC50zO9tjbGN27Pb9F36T+
Qri5THPKbq7GY/UX2UvDwXMv27iZYXN9tD9r/3G/wDGrWZ9Y8B7tra8ndtc+DRa3RjS9/uc
wN3e30v+O9iSnVSWQ36zYL3MY2nK3vLQ1hx7Guhzm1+o5rmDZWxz/e5610IKSSSSU//X9VSS
SSUpCvx5s/17P+reioWN/Nn+vZ/1b0lJUkkklKWZkDq5f/k+yhg9R+8XhzpEN2ubsLPou3LT
VHN6L0zPcx2XQLSwlwkkauAa/wCifztjP8xJTXLfrONRdhOMu2s22Nlv5u5+5/u+h9GtSDPr
H6IBvwzf3IZYG/SdO1vqOd/NbEx+q/QiDGKGlxLi9rnho0u3Fzt4fu/PT/wDNronoDHGK1tAI
PpguDTDnW+73f6R/qJKYbPrUG/z+Du7k12xOsR6v/flqVC0VMFxabdo9QsBDS6Pfsa7c7bu
WUfqI9XXM2OwmuaZmXPJ1/IF+5a7WtY0MaIa0AAeQSUukkkpSSSSn/0PVUkkklKQsb+bP9
ez/q3oEqEcXGJNLCSZJLRqT8klKsycap2y21jHRu2ucAY/e1/qqJzcIEA5FQLvogvbrPhqh3
dK6be5r7sat7mDaxxaJA19rf896G7oPRnN2nDq2lrWFoaACxk+nWQ3/Bt3v9n8t6Smwc7DaG
k31w8hrTuEEnj/qlTzzmPc01dQZ08Nc4Frq2O3tHp/nXO/N/fZ/pUdvR+lsn08ausOdvcKxs
BdDW73ivbud+irVHPxqW3VvPSjmmmt9ljCzYA3St87HubXZZZSzb6fqJKZU1dUt3tHWarLHF2
CqmuGtaYtZs9Sxzmv/f3exSuwfrA60mnqjK63H6Jx2uLR7o2+737vb9NV8aqnBsrxOOpvs
AYTWWANFu+x/qw7819FXq+1/8ruD1PMybWMt6dfjMcCfVsLNogDRzA/1m793s3VJKR2YHXS
4b0qBols/oGaNDAYznduc+9vqs/0fqf4T001nTetPaB+1C1w3jeKWiQ4+wGvd9Orb/Obv31r
JKcxuF1trqd/UW2MbYXXD0WsLmbg51Y2130Wex37600kkIKSSSSU//Z/+0YQFBob3Rvc2hv
cCAzLjAAOEJJTQQEAAAAAAAPHAFaAAMbJUccAgAAAAGAAAdhCSU0EJQAAAAAAEM3P+n2ox74J
BXB2rq8Fw044QklNBDoAAAAAAAPcAAAAQAAAAQAAAAAC3ByaW50T3V0cHV0AAAABQAAAA
BQ
c3RTYm9vbAEAAAASW50ZWVudW0AAAAASW50ZQAAAABJbWcgAAAAD3ByaW50U2l4dGVlbkJp
dGJvb2wAAAAAC3ByaW50ZXJOYW1IVEVYVAAAAAEEEEAAA9wcmludFByb29mU2V0dXBPympj
AAAAFQQfBDaeQAQwBDwENQRCBEAESwAgBEYEMgQ1BEIEPgQ/BEAEPgQxBEsAAAAAAApwcm
9vZINldHVwAAAAAQAAAABCbHRuZW51bQAAAAXidWlsdGluUHJvb2YAAAACjHJvb2ZDTVILADhC
SU0EOwAAAAACLQAAABAAAAAAScHJpbnRPdXRwdXRPcHRpb25zAAAAFwAAAABDc
HRu
Ym9vbAAAAAAQ2xicmJvb2wAAAAAAAFJnc01ib29sAAAAAABDcm5DYm9vbAAAAAAQ250Q2Jv
b2wAAAAAAExibHNib29sAAAAAABOZ3R2Ym9vbAAAAAAARW1sRGJvb2wAAAAAAEludHJib29s
AAAAAAABCY2tnT2JqYwAAAAEAAAAAABSR0JDAAAAAwAAAABSZCAgZG91YkBv4AAAAAA
AAAA
AEdybiBkb3ViQG/gAAAAAAQmwgIGRvdWJAb+AAAAAAABCCmRUVW50RiNSbH
QA
AAAAAAAAAAABCbGQgVW50RiNSbHQAAAAAAABSc2x0VW50RiNQeGxAUgAA
AAAA
AAAAAAAp2ZWN0b3JEYXRhYm9vbAEAAAAAUGdQc2VudW0AAAAAUGdQcwAAAABQZ1BDAAAA
AEx1

ZnRVbnRGI1JsdAAAAAAAAAAAAAFRvcCBVbnRGI1JsdAAAAAAAAAAAAAFNjbCBVbnRG1ByY0BZAAAAAAAAAAEGNy3BXaGVuUHJpbmRpbmdib29sAAAAAA5jcm9wUmVjdEJvdHRvbWxvbmcaAAAAAAAADGNyb3BSZN0TGVmdGxvbmcaAAAAAAAADWNyb3BSZN0UmlnaHRsb25n
AAAAAAAAAtjcm9wUmVjdFRvcGxvbmcaAAAAAADhCSU0D7QAAAAAAEABIAAAAQACAEgAA
AAB
AAI4QkINBCYAAAAAAA4AAAAAAAAP4AAADhCSU0EDQAAAAABAAAAB44QkINBBkA
AAAA
AAQAAAAeOEJTQPzAAAAAAJAAAAAAABAdhCSU0nEAAAAAAcgaBAAAAAAAAI
4QkIN
A/UAAAAAAEgAL2ZmAAEAbGZmAYAAAAAAEAL2ZmAAEAoZmaAYAAAAAAEAMgAAAA
EAwgAA
AAYAAAAAAEANQAAAALQAAAAYAAAAAAE4QkINA/gAAAAAAHAAAP//////////
/////////8D6AAAAAD//////////A+gAAAAA//////////
/////////wPoAAAAAP//////////8D6AAAOEJJTQIAAAAAAQ
AAAAAQAAkAAAJAAAAADhCSU0EHgAAAAABAAAAA4QkINBB0AAAAAA0MAAAAGAA
AAAAAA
AAAAAAPIAAC1gAAAAcAMQBfADAAMQAYAF8AMQAAAEEAAAAAA
AAAAQAA
AAAAAAAC1gAAA8gAAAAAAQAAAAAAQAAAAAAQAAAAAA
AAAAQAAA
AQAAAAAAAG51bGwAAAACAAAABmJvdW5kc09iamMAAAABAAAAAAUmn0MQAAAQAAA
AAVG9w
IGxvbmcaAAAAAAAExlZnRsb25nAAAAAAAABCdG9tbG9uZwAAA8gAAAAAUmdodGxvbmca
AALWAAAABnNsawNlc1ZsTHMAAAABT2JqYwAAAAEAAAAAVzbGljZQAAABIAAAHc2xpY2
VJ
RGxvbmcaAAAAAAAAB2dyb3VwSURsb25nAAAAAAAASvcmlnaW5lbnVtAAADEVtBGljZU9y
aWdpbgAAAA1hdXRvR2VuZXJhdGVkAAAAAFR5cGVlbmVtAAAACkVTbGljZVR5cGUAAAASW1n
IAAAAAB3VuZHNPympjAAAAQAAAAAFJjdDEAAAEEAAAARvcCBsb25nAAAAAAA
BM
ZWZ0bG9uZwAAAAAAAQnRvbWxvbmcaAAPIAAAFAJnaHRsb25nAAC1gAAAAN1cmxURVh
U
AAAAAQAAAAAAAG51bGxURVhUAAAAAQAAAAAAE1zZ2VURVhUAAAAAQAAAAABmFsdF
RhZ1RF
WFQAAAABAAAAAOY2VsbfRleHRJc0hUTUxb29sAQAAAAbjZWxsVGv4dFRFWFQAAAABAAA
A AAAJaG9yekFsaWduZW51bQAAA9FU2xpY2Vlb3J6QWxpZ24AAAHZGVmYXVsdaAAAAA1ZJX0
QWxpZ25lbnVtAAAAD0VTbGljZVZlcnRBbGlnbgAAAAdkZWZhdWx0AAAAC2JnQ29sb3JUeXB1
ZW51bQAAABFFU2xpY2VCR0NvbG9yVHIwZQAAAABOb25IAAAACXRvcE91dHNldGxvbmcaAAAA
AAAACmxlZnRPdXRzZXRs25nAAAAAAAAXib3R0b21PdXRzZXRs25nAAAAAAAAtyaWdo
dE91dHNldGxvbmcaAAAAADhCSU0EKAAAAAADAAAAAI/AAAAAAADhCSU0EEQAAAAAA
QE
OEJJTQUAAAAAAEAAAAA ThCSU0EDAAAAAPLAAAAEAAAB4AAAoAAAAGwAAOEAAA
APEAAY
AAH/2P/tAxzBZG9iZV9DTQAC/+4ADkFkb2JlAGSAAAAAf/bAIQADAgICAkIDAkJDBELCgsR
FQ8MDA8VGBMTFRMTGBEMDAwMDAwRDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAw
MDAwMDAwCwsN
Dg0QDg4QFA4ODhQUd4ODhQRDAwMDAwREQwMDAwMDBEMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAw
MDAwMDAwM
DAwMDAwM/8AAEqgAoAB4AwEiAAIRaqMRAf/dAAQACP/EAT8AAAFAQEBAQEBA
AMA
AQIEBQYHCakKCwEAAQUBAQEBAQEAAAAAAQACAwQFBgcICQoLEAABBAEDAgQCBQc
GCAUD
DDMBAAIRAwQhEjEFQVFhEyJxgTIGFJGhsUIjJBVSwWIzNHKC0UMHJZJT8OHxY3M1FqKygyZE
k1RkRcKjdDYX0IXiZfKzhMPTdePzRieUpIW0lcTU5PSltcXV5fVWZnaGlqa2xtbm9jdHV2d3
h5ent8fX5/cRAAICAQIEBAMEBQYHBwYFNQEAAhEDITESBEFRYXEiEwUygZEUobFCI8FS0fAz
JGLhcoKSQ1MVY3M08SUGFqKygwcmNcLSRJNUoxdkRVU2dGXix8rOEW9N14/NGIKSFtJXE1OT0

pbXF1eX1VmZ2hpamtsbW5vYnN0dXZ3eHl6e3x//aAAwDAQACEQMRAD8A9VSSSSUpJJJSkkk
klKWN1UY9oaMrqZ6fL7BxsbUTtLfoGwbtv5271PprZWVlsucP0XTac4+pYHG1zGwDH77LPp
/Rf/AMWkpli9Y6NVTVjnqVNz6mNYbH2sL3kCN79fdY/6b0Z/WeksBc/MoYA5zCXWNEOZAsaZ
P+D3N3rOJ6gQ8O6BQS1u6setWQ5wexu3d6H6P2O9f/rau4eO68PdnYFN04ixjYY5wLx+lZbt
3s9Vm xu65j/0v/W0lNJG6l0/Lea8XJqve0bi2t4cYPf2nzVICrxcap2+qplbo2y1oGmmnt/q
oqSIJJJKUKkkkp//9D1VJJJSkkkkIKSSSSUpYnU7ulNaK8/Mfj+pc9rGtMy4Q/b52WbfZ/
59/4RbazcizqzC37DRVcw2WCz1HkECZa5un9dv5/+D/I7Epxzm/VxraWM61IVNYG7Gse8bgw
tcd49L3b9n6X/wBSK9jdZ6K1jbW9SstrpdaPfuMkPqrs3/ow6xtVmbj11f109V31o9Ld9gxK
iT/NeqZ1duc4uY1zP3/3/wCwiOv+s2xn6riklhNgFjj71n6NjXNra79D6Prv9X+dfYkpkPrR
0JxaB1AI5AYAyz3T+57Pf/ZTD61dALnN+2NBYSHy14DY+lvCwbWNbt97nIuCeQW5D/2jiUUt
aAW2VP8AULnA+2N7K3exrnfSar4Y1rQ1oAaBAaBpA7JKY0X05FLL6HB9VrQ5jxwQdQURJJS
kkkkp8A/9H1VJJJSkkkIXqpa9rnOc8kvf8AnvHD3DgOSU2ElTzelY2bR9nudaKy9j3BtjgT
sO9rdxLnNbu+lsVZ/wBWuIpTn22Fznvsd+kfq6x3qu927f6e/8AwW70kloOXBgkA/3rC6s
emBzPtt2TUTZYG+gbI15H6Nrtn5v82rf/N7p22psPIoj0i57nOBnduNlhfY//rj09zOrgAdO
dQ1ossD/AF97tCZY72lrva/f7ElIONj1/V/INWO27qTXZDlIrDrMlpIaHbgYPse393/wBK12db
0EZLqsi7OZZWC0trOTw8uv3f4q/es2b/APrf+BV/Z9aQ4AWYJb3c5ls/5rXtRGN+sXpH1H4Z
t90bW2BvNXpfSe53/cr1P+sfy0lOHW76tuL2Nyc+22N5bOQCAPdu9PaytrtH7P8ACrSwup9F
6d09t7Lsl2NkXECy8X2nftI5ta+xtf6v/U3/APGIgZ9aw7aH4O0A+9zbNSf5DH/2vpqYZ9Zg
5hdbhuaLAHhrLBNU+5zd1jt2z+XsSUlwedOzsp+HQ932mpu+yp7HNLQDtdu3N27mud9FaC
SSSIJJJKf/S9VSSSSUpCx/5s/17P+reioWP/Nn+vZ/1b0lJUkkkIKWD1avpTywZ2JkZRL7m
sNAsgE7S9v6N9fusYz9Hs/0Vn8tbyzM5sra5x8ynDb6ry51te+Wg/m7ra/o+7/X+cSnGbh/V
8Uss/ZOcBcdvpbLpYWObtdZusDqWv3fnu9P0mf5+sz6udHsoeRjvr+0tbvDnv3CHeu3Rz3tY
9lv7qjXjfWF8ub1Oh9c+wigGRAguLbA3/wAn/O/ov5haWKzJrx2MyrW33id9rGem066RXus2
+3+Wkpzf+afQ4IdS5wMRNtmgAbtY0tsb7fYrWF0XpmBe6/FqNdrlhcXvd7SQ8t22Pe36TVe
SSUpJJJSkkkkp0/VUkkkIKQsf+bP9ez/q3rlMn6ziyy3JwutUDCuZXjMfi2kte6s2V1i
9rPfXf6F73v9F/8A4H6dwWfWm0PDf25hDcXPDG4V8wDuMu3/AJzt293p/Q/7dSU9skqPRup4
/UsIW1XNyH1EVZD62PYz1Q1j7fTZf+k2fpPYrySILC6pXiO2+r0h3U3+pdDgxha36AfudYf8
M3az6Hv9JbqwurFor/5T/Z791zmNjhr4dXNb7jmWO93t9n6x+m/QpKVjdQo6ewV4vR8usXn1
bGV1j+cc2IsJs/nPTpZ/4GtfEyH5GO219L8dxLgarIDhtcWa7S5vu27kEdX6S1b9uxyeP51k
k6eDvNOeq9LaQ12ZQCYIBtYNHDez8789nvYkptpKr+1OmbS/7XRtEEu9RkCTsbru/f8AYjUZ
GPk1+rj2MurkjFW4ObI59zUIJEkkkIKSSSSU/wD/1PVUydJJT15XRb7nXuo6jk43rGs1srLd
lXpgNLaWbPoWtb+kZvVVwoGbZud+287bvcGhvpD2g7Nr91Nm9zI9r/8AwNbyFjfzZ/r2f9W9
JSSal1GPVQ6x9zqmNYbrIL3lo2+pZtDW+o/6T/aipJKUgXYWHkEG+iu0tMgvY10HfcEdYn
VbqfVb6/VX9P2m0NYwsAcAKvp7mPd+i+l/pP0qSnQ/ZXS4I+x0Q7Uj0manz9qc9L6aYnEoO0
Brf0bNGt+g0e36LIWLVD/1QB9YrXmtrnPY6yrXcPS9V36P6PqWsc3/A+r6exQ9fp9T7GXfW
SxljCZl9bNo5buZaxzPb/wCk/wDriU7g6T0pu7bhY49Tbvipnu2617vb7tn5isU000Vtqorb
VU36LGANAj19rW+1Vul5ONditZRIjNdQAy22QXbh/pQ36D1cSUpJJJSkkkkp8A/9X1VJJJ
JSkLG/mz/Xs/6t6KhY382f69n/VvSUISSSSUpZOa3OeSyjCozaS6wWtucBr+jdWW7mvb+9+j
2/8AXK1rLC6rb0plgGdm3Yzy+wVNpe8EmKt3tpa/3s3M9P8A4xJSRh6vXW4s6TjMfvADG3AA
tMussL/Qb7t7K/Z6f/mEC/rNYc5nR8feSTDpWyfzt5Oxvvvd+5/4KqDMn6vBr6x1nNuFrmu3C
y1wkCz+bfVVt2W+p7/8AB/ofZ/NK/hdIwcuirLxeoZttRlcyw5FmoY/cWxZ+Y57Nj/32JKdH
prLG4024teFYSQ6mohzYb7GP3Maz6dBW/wBRW0kkkIKSSSSUpJJJT//W9VSSSSUpVqaQ5rjv
eJss0DiB9N6soWN/Nn+vZ/1b0lIcvpzMrHdQ66+sPj31WOY8R+69qrP+r+o+42nJyvdY61zR
e9o95DvRlm17aG7fZW1y1EkloYegYrhVvuueaY2ve/e8kO9Tc+17XWO9w/eUrf2sHRgChzBY
/wBQ5Dnl0e1zNmwfvb2rRXP9a/zQBfntyYa+wNsoNm1pIqlrg0+l+k9np+z9/wDlpKbdR+sg
tbvqwgx/ute11gcCBG3Z6f6T/B/pPU+h+YoNd9aWCtv04AkwwtdYgtAHZ23/ANF/+TWU2j6u
20e5uLnlrA47IvaAQ8UxWdzXb3ut/R/pPofzaIKOgVVuecbqGxu/F2k5Ohewtucyv1NzdzP0
P2iv/rCSnd6e7qzvUHUq6GfRNroc50zO9tjbGN27Pb9F36T+Qri5THPKQbq7GY/UX2UvDwXM
v27iZYXN9tD9r/3G/wDGrWZ9Y8B7tra8ndtc+DRa3RjS9/ucwN3e30v+O9iSnVSWQ36zYL3M
Y2nK3vLQ1hx7Guhzm1+o5rmDZwzx/e5610IKSSSSU//X9VSSSSUpCvx5s/17P+reioWN/Nn+
vZ/1b0lJUkkkIKWZkDq5f/k+yhg9R+8XhzpEN2ubsLPou3LTvHN6L0zPcx2XQLSwlkauAa
/wCifztjP8xJTXLfrONRdhOMu2s22Nlv5u5+5/u+h9GtSDPrH6IBvwzf3IZYG/SdO1vqOd/N
bEx+q/QiDGKGlxLi9rnh0u3Fzt4fu/PT/wdNronoDHGK1tAPIpguDTDnW+73f6R/qJKYbPrU
G/z+Du7k12xOsB6v/flqVC0VMFxabdo9QsBDS6Pfsa7c7buWUfq19XXM2OwmuaZmXPJ1/IF
+5a7WtY0MaIa0AAeQSUukkkpSSSSn/0PVUkkkIKQsb+bP9ez/q3oqEcXGJJNLCSZJLRqT8
klKsycap2y21jHRu2ucAY/e1/qqJzcIEA5FQLvogvbrPhqh3dK6be5r7sat7mDaxxaJA19rf

sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFfpP3/TOf9tyy/wCN8VZVirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
rsVdirsVdirsVdirsVdir/T9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
sv8AjfFWVYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
xV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsV8/f9M5/23LL/AI3xVIWKvMPzl1OGC60OxuNf1bTre7acto/l
uGV9WvmjVeJjhDyRQQ1Pq8VXnzT48VYDon5n3+nR+Rb7X9W1NdKtNb8wadfSXMVwby4t7WG
ZLUX9tbqzyTxMYvUUwt6ci83+JGfFWV386HVfKNzd3PmnV7TTtQ83arFaQabHcy6xeWiu721
nZAgz2iRrx19NP SJX0v3LfCyremeYPMGteQTpUmrr63bel52tdCt764eWz1gafK0ErR3DqI5
BMI55EZm/IXFV+m69rOk6PpMM+u38ltZfmNd6XPEx15LJK+nWyXQEExK7VkiAiVnR/3fJeXH
FWM6zrnmfzLp3n3zU2ua5orWOo6KuiWFpqFzawpYam1skbPAjBRJLayrMy/sTSvirJ9Z8yaz
5LvPzB8v6fquparerY6VaeW01C8luZkuLqG9muLgSO1V9CKN7iR0/Yto1/kxVQf81LjyuvlX
UtY1a9aO7/LxbqOM/WLpZ9Ub6u0c0qKHT1W/ecrmfvxfvJfxjvxX1iW7tLPy1oeq+b/M1zqK
6HBdSaZ5aWa81A3cpLS3t3cxCUzW3M+nBCzenxT9tcVZ95U8y6xrH5FW2v3lw36Wn0OWaS6T
4HMyQMPVBWnFyy8/h/axV535dudU8sTfl9r8mv61qia35Z1HWNXs9R1G4urd5rbT7a5HCJ2K
r8c0lPtfs4qvLt15u0KH8uvON/5k1DVW88XVva63plzKHs1OqWz3NsbgWgW1+rIFU+n9vFW
W/mv5zi8q+cPId9f39xaal9zqI1SO3E8qyqLB/SEkEAadpgsxR1/dv6bfvP2eWKsSgk17XfIX
kR59f1SG484eZZbu7urO+kinWymhvZo7eOSFqQwpFHB/o6/DHIv2OeKpd5U896loumlf9qOs
6xf3VjFb+bpNSM9xLNJdxvAlssvJ68qD93b8+XFm4R4qgrb8xvMSeT7Wy80atfaRca15t1
S11q8tGuLi6tLaz5SyWtoYllmiX1QkEZhz/dRcuKqv2VUbD+Zl/beS/LmoX2s6i+maX54/Rc
mryR3Md1f6WltPNCbiFI0mn518SyJ6P7x4uTJ6mKpf5y8y3PmbSzQ81aF5m1u1tNBexk0Jb
W6vdPjX1bSBZle2f0nCeqrtQonxM0n+7OWKsh81ahq/5b6n5j0u11jVNQg1TyybjQ5dTvZry
VNVS7NoBE0rMVZjfWrUj4cvT/wAnlir27RrKax0eyssp3uprW3iglupWLystGgVpHdqszuRy
Zm+LFUbirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
/9X1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirDPzO0+y1Gy0Gxv4EubOfWrJJoJAGRlq+
xBxVEf8AKqfy3/6lyw/5EriqSeZfIXma08x6N5g8hHS7afTbCfSZNO1NJhai1nkSYSQm3+JJ
Y3i+z/uxG480xVKvK35TeadK1jy5fX+oWt62ka1reqX1yDIkk6arbyRox8OCyerLylj9Tgi
fYkkxVDj8p/O+nalF5g0W70xtbstf1zU7S2vDObWSz1txVZHjQSx3MSItOCOn2158MVd5a/K
Tz3BrscvmHV7G70seYZvNN01vHKs814bSKCCIK/wQ28MglbjzlfhgkPxfb4KrNa/I/Vdb0YaP
f3FsBkbrdeZL1Uk1BfTbkz1gB9P/+ZZ1R1/u+PP97iqP8z/AJT69qa+e0tJ7OJPM17odzpq
s0iiOPSVqomWXjG3Bm+rP6Ij9RfscvTxVF3v5UXF35+82+bJZIGk1fR49L0VC71ikaF4p5Jl
4UXrGsbxmRvTab7PL41Vnl/8rNxS73Qmv57ZrSw8ljyteiJpGY3JaDIJGrItBxf4mZJG+H
93/Kqkvlr8r/AM1/Ln1ZtL1XRknvNjstE1i4l5ke3TPUhtrmx2QSSNbSBpIZvSj+sLy5Om
Ksy8reSdU0j8pYPJs0sD6jDps1h6yM5hLujqjciivx+JS37v/gsVSzm/ACu1T/kHsN9LbSWv
lfQrvRtZRHkrK91Z21tW3qg5R1gkqZPSbiyfD/Kql3lj8q/PcF55W03zFqmn3XIXyTKZtGFs
kwvLp44mgtDdB/3UX1aN/h9FpOeKsy8zeVdR1Xzr5O1y3khS08vT30t6kheS0t1ZPbp6QCsp
Ku4LcnT4f+BxViXID8rfN+m+YNJTVL2wbyt5avNT1DQ4LUSm6mm1KSYr9a5qsSLbx3UvD0i/
x/5OKoDSvyM1L1vy/XWZ7Se08pxWtXI9DE8hE0l/eC7sggaNQ6xMqPMH4fGnwepiqNP5T+ab
a311LTLyxj8y2PmfU/MOitN6z2r2+os6vbXJVvkQvBJR2iV+DqvHniqYzeQPOt/p/lh9Y1a3
v9W03zluv6m/7yOCOARTp9VsgVd+EPrlsfrceXxuzr9jFUH5t/KrzDrFn+ZcNrcWiP5y+ofo
syvIBH9UtYojPrFI241eJuHp+r8P8uKof82Nj0PzJ+ZP5daStwkur6fqUt7dWqMGdLKCJbjpj
OqklEkngtVT1BxdSvevDFXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
Yq7FXYq7FXYq7FX/1vVOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
xV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsV8/f9M5/23LL/AI3x
VIWKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
QWJBcPEpqNKB6jIP5S3HFUcMVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
irsVdirsVdirsVdirsVf/9f1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
/wCN8VZVirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirGPPvnQ+VtOtHttPk1fV9UuksNI0qF1iae5kVn
o0r1WKJI43eSVhxRVxVDeQvPs/mSbVtM1TSX0LzHoUsUWqaU8yXKotwnqwSxTxhUljlQNT4V
bkjfDirMBirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
VdirsVdirsVdirsVf/Q9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY

eqRvICsjeuiBD6iHg6+jwZVX4fhxVda/IT5Qg8lXflAwzT6bfyPcX1zPKz3c927iQ3ck+zm5
9RUkWT+ZF/ZXFUZ5K8haT5SivGtrm81LUdSkWXUdX1Kb6xe3BjXhEJjaIOESfDGiqqr/ALLF
Us84flB5X81au2p3txf2j3MKWmrW1hcm3g1C2icvHDdoAfUVSzLyRo5ODcOfDFXXv5Q+WLzR
vM+mTT3rDzbL6mp3hlVrhY0asEEBZCkUFsv7u3j9NuEf82Kt+cPyi8r+atWOpXs99aSXEKwm
qwWFy1vDqFrGxdIbtVB9RFJb4kMUnFmT1OGKoHzH+Seia1q2o6gmuazpEerW9vZ6lp+mXENv
bTW9qjRxxspgeTjwd0I9T7LtrMZPLWiSeWj5ae0VtENp+j/AKlvx+rCP0hGD9raP4RvyxVj
3kz8qNB8q6mdUhvtR1W/W1FhZz6pc/WTa2YYN9XtwFjCR1VftBn+H7eKrf8AIU2hf8q1/wCV
f/pDUf0Vy5/XvWj+u1+ufXf730/Tp6nwfx3X9z8P2vjxVOJvJumTecD5pmlnkun0ttGexdla0
a3ecTsRFamUsOHL1OHp/DwxVNLSdL08ytY2cFo05T1jBEkZf0kWKMtwA5cIkSNOX2Y0RPs
riqMGKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Ku
xV2KuxV2KuxV/9b1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFfp3/TOf9tyy/wCN8VZV
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir//X9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
Es28bSTRxPCit4vJiqK80/mh5C8qyWkWu6xFaPfJ61sirJOTDWnrEQRJwh/4ufjF/IYqt8yf
mt+Xvlt7FNZ1uC3OoxLcWZUSTBoGICzM0KyLHAxYBZpOETfzYqh/MH5yflr5evprHVtbjt7u
BYZJYhFPKRHcKXjkHpRyBo+Iq0i8o4/h9Rk5riqM8y/mb5E8tWFjqGtaxDb2upr6mnvGHnM0
fEOZY1gWV2iVGVmI4+mqt8bYqqXn5i+S7QVm1SMKdKk16N1WSRH02Icnui2RWWXivxenGW14
/sYqvn/MHydbzTwT6pHC9rp66xctIHVI7KRuKSu5URpzP2Y2b1W/kxVAWP5ufl3f6Bd6/aay
kmmWE0NveyelOJIZLmRYoQ8DRidRK8i+m/pcG+1y4LyxVNNU86+WdKvL+yv7z0bnS9NbW7+P
05W9OwRnVpqojBqNDJ+7QtL8P2Ps4qpX/n/yfp50/wCvanHbrqlnPqNk0iuqta20ayzSsxXj
EqRyI370ozfs/ZbFUB5T/NryB5u1ZtJ8v6m13fpbteGJrW6gBt1kWMyK88UUbrzkRRwdvtYq
nzeYNHXzCnl0z01mW0fUEteD720ciwtJz4+ntI6Lw58/8njirXI3zFo3mPSIdY0W5+t6bO0q
Q3AV0DGCVoZNpFVvhkjjd1+L7S/DiqXWH5i+Tb+HQZrTURKnmcjQx6Uwa49FS8pCFA0aoq/
E0yxr/wa4qh9B/Nb8vtf16XQdI1qG71SLnSBVkJZPSP7z0ZXVYrjh+36EknH9rFV035neR4f
LWm+Zn1Fv0Lq7+lptyvcuZX4SS8REsZmHwQSt8Ua/Y/mZcVSes0/P38qLuO6lh1qQQ2PEXks
tjfwpEXmjgUO8kCKp9WeJSK/Dy5/YVsVTny9+aHkHxDY6lfakTrUM1ppC89SlcPAIIypcSsJ1
jPpMqlkmH7p+Pwo2KqGjfm7+XWs6dquo6brKT22i27XupH0p0kjtVnaYRPGsskfFW+OJH5f
s4qu0P8ANj8vNdbUF0nWort9Lt2vLxUSUEWytNHyRfWjX7LPB6i8/3f2sVQOk/nh+WWrS2s
VjqsrtewwTo0ljfwpJNdNxgUSSwIn7xujuP/BYqml/+ZnkfT9VTSrvUxFpPqMOjrGYZ2Bv
540mh5rGY6tHKh5cvTTlxdlffUafOflpfM0/lD79V1y2sTqlxasrqWYcRmVpSPRX4mHw+p
6nH4uPH4sVSnsSzFz/LjV7TVbvTdbiuIdEtpL3USscwZWJSzzljlIrzxLxPxwLIjfZX4sVROu
/mX5L0K20+510/eKLVYHu9P9O2up3lhj9Iu4SGJ3Xj9Yh+FlVvi/yH4qpodv51/IrrUccum6
rJNFLdW1hFK1nexI1zeSGGCNWlgQEvIrLyHwx/7s4Yqye78w6RZ61p2i3M/p6nqyXEmn2/B2
9RbQI0x5qCicBLH9tl5cvg5YqmeKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
/9D1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirDPzOuLm3s9CmtbV72dNasjHaxtGjOavs
GIZIx/smXFUR/ivzf/JV/8A9Jmm/wDZTirBPz6uPPFx5c0ObSbWWyMg1E3VryV5o7v9GXH1
VS0LOp/3d6fFmX619VxVh2s2nmW6u/zFh8nS6dF5ffyvow1BL9ZPXaxNhc8FtZUPpRSeh6o5
zRyJy9P7OKso/Lq78vXmnLzd3sSwaXc+UtBm0yG6oXTSJLaZrhWY9VVyolp8PLFWKeXU1G4
/I/09B10yPzLH5Y4+Z/0kk/rtozLcGzW3evoLWh1eLOska/B6v7OKsm/K6byrL5n81TSoI9M
fyr5deNLxlaZdONjKZRKxpWiel6/7PLFUG/Lu68xXeg+TdD0650/Q9Rs/Rkupah5jv7MXsy6
bLeNHfbRI0kK+jxiEk/NuPH0/wDZKpHrj6g/50+Qo9KMY1JfKvmCS5e4qYf0YLILdoAnx+u1
YPqzcvTV0/e8l+HFVurf4lTR9bt9Zksm1ae88nNc3AWX9GDSyWW0E0bETcUuEc3f7z4/U/dc
MVTj80NJ83RQ+btR1zVdEl1+ew0KKTTdLiuo1ATW4jbXFwszyk1rLH8L8vTVPh/mVTHzOvnJ
fMP5hjzZLp0upf8AKvLn0m0qOeKAQ+pd8Qy3DyuZOfqVYVnx48P8AKxVh+qaNJ5s/w7q+s3km
l6brHlvWLXT2cVFvp2k2duUuGjqvL152ubht1ZrdoVxVn/5Wa75117809E1nzTZ2NjJf+Tjb
ixgsDMP3El/bMplSUfu3aoKojuqp+1iqK/M641Zvzn0zRtILx6l5h8t3GIRXkY/3mjlv4ZLm
4r+y0NrDO0X/ABf6S/tYqyX/AJx2torX8odHtYRSKC41OKME1IVNTuVA39hiryH8sW82RaL5
TN+beWK48qa9F5O+pCRZYp1aj5frXPkHkcLH6TQ8F/4r/axVIFj+jf8ABH5Efoj0/r/16x4e
lTn6X1Cb9J0p29T/+wD8rFWNeSU88/4K/KBtRl0xvLB161/R8VvHcC/EnpXnEzO8jQMvH1f7
uJf91/5WKpv5t+rf8qt/Nr63x+q/41h9fn9n0/rGl8+XtxxVH/mvrFho35ieY9RjsLbVIF8m
QQXthOA1rJcXWrJBZfWQKLwX1Hd91f0P2l+FsVS3zXZ+ZLHzP5ttfMWuWmsan/yrjWXaOzsx
ZrbxmWPhEQJJfUXI6nps3FuPL4fixVG619Ra48gHSTGVXyNq5uzFSn1L6hbi3rT/AHX69eP+

Viqe6zYXFz/zi9o1zaLW+0fQdI1i0busmmwwXe3uUidf9lirAfMWkXHmPyf5c1ez5jUfMmt+
YPMmnhh8QlhsrqfTl+iO0tFxVKdd1W48wXHnPzxYq9PM3ITVWtF+IFdPtLywsSAu1FpDcyn7
P95irLPOOj+Z/wBGtf61qvl5UtvJuuw6VYaPDdxS3Fg9gKEmaSZfSgZYWT7H23+1+yqmnlZP
PK+f/wArj5ll0yW1OjakdJXTYriORY/qtpyFwZ5JFduPpcfTCft4qlMQ1E/kb5IGmtEuonzm
gsmuVdoRP+nbn0zKqFXMfpJzVVVuP2cVR0Pm3WdX/OLRdD85w2KX/lyHXbfUbjTjL9Tmt7iw
srhWVZi0iMsblZUZmxVH/wDOOX+IPr1/9cr6H6G0b9JepXI9f9F/Q/56/or6j9a5fF6vDFXu
gxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
irsVdirsVdirFfP3/TOf9tyy/wCN8VZVirjjrCfM35N/lz5m1efWNb0p7q/uVijuZBd3kKSJ
CKRq8UU0cTBR/MmKorzP+VnkDzObJtb0aK5bT4xBalGkgKwDpCTA8XODb+5flF/k4qs8x/IL
+XXm04sp9Y0SGeTT4VtbUo0kAFuhqsDLC0ayQKfswyB41/lxVi1x+TOheYPzD8z3/mfQ459E
nt9j0OVZTD/ALzRTpcxqtvJHKkfxQq0cg9KX4fhfh8KrMNe/LTyJr0mmmyaro0FwdIQRaeo5
RqkS0pCVjZFkg+Ff3EvOH/IxVRi/KryFFbfVko0eh+i5tCVDNcNx0+4ZmlgQtISnMu37xP3v
H4fU4KuKoq6/LvyZeTTTXWIRtvacuj3AkaRkkso2DpE6FijlGHJJWx1k/ZkxVAaf+UH5c6f
od5odpo6x6bqEkE18nrXDSyvaSLLb852kM5WF41KJ6vBfs8eLYqm2qeS/LOq3moXt/Z+tc6p
praLfyerKvqWDM7NDRXULvNJ+8TjL8X95iqC1z8tPJGu2VjZappxmtdNtJdPs0nuIfTtbhI
0lirFJGzB0gjQ8uTfD/IPyVTWLyoUWtwa3HahNTtrI6ZBOrOFW0aRJTEIw3pU5xoeXDn/lY
q23l3R38wx+Ymt6zDaPYR3fJ9raSRZWj4cvT+KRFPPh6n7PLjiq7y/5f0jy9pUWk6RB9WsI
Xlkjh5vJRriV55DykZ3+KWR2+1/wuKpZY/l15NsbbQbe100RxeWGd9D/AHkzNbmVWSQB2cu6
urnksrOv2f5FxVD6D+VX5faBr0uvaRosNpqsvP8AfqojLH6v956MTM0Nvz/b9BI+WKom2/L7
yja6RomkQWHDT/Llw15o0Hqzn0J4w6q/Ivzk4iaX4ZS6fF9n7OKsc/Mz8uY778v/ADDpHlvT
RNfa9qVnqV/bmXaeUXlq1y5Nw/pp/o9t/dqUT4PgTm2Kpxov5Ufl5oul6npWn6JClhrQC6nD
IZJhMqgqiFpWkYJGD+6jVuEX+6+OKpHrX5N+U9M8neYoPKoIrDr17ompazzsJ5Gkl+uQgCOS
S4IifJFAqvM37pU4q6R8sVR/kb8pvJ317Q+EWix2mo6np8VnrRV3ZiDFSaJG5ssSFy7Mtww
R3+P7XxYqr+dtM1rTPy7PlzyToyX8j2o0eztpL1Y07W2aBoFnd5yzTJbgJyjq0suKpno/knR
bDTfLNq8PrTeVYEh0u45OpRham0d+IID84mcH1A32uf28VdpnkDydpjWpsdLjiWysJdJt4uT
vGtlPIssJjZmjcPJGrMzqz/AOVxZsVS3Fyc/LXSLbVLbTtEjgi1m1lsNQpLOzNaTAiSCN2
kZ4IW5f3cDRL/wACuKp4PKX18X2jXotaXXI+CW10iT1Jf3MM6JHItOXGTkkMYrKHb4fhxVK7
z8rvI135Wh8qz6cx0K2uGvILRbi5RluHmecyCZJFnr6ssj/3n7X+rirXI/8AKvyF5euLG40f
SltbjTWupLWYSzu/O+VFuXkaSRmnaVYYxym9Rk4fu+OKstHTFXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq/wD/0vVOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
3LL/AI3xVIWKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
rsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
VdirsVdirsVdirsVdirFfP3/TOf9tyy/wCN8VZVirGPOP5j+TvJ0thD5hvXtZtT9Y2M
cdtc3LSFv+B12topiOHqp9rFUtN/ADr/ACxg0XTNam1oR6drK3L6XK1vdBp/qcqwTqkXper6
iSuqLGU9ST/dSviqYTfmZ5Eh8pQ+bn1iH/D1yQtvfKHb1HJK+mkSqZmm5Kw9EJ6vwt8GKrT+
aPkM+T5vOKassnL23dYri8jimdo5HkWERvAiG4WT1JEXg0XNeXL7GKqPi782/wAvvMM9nb6R
qhnnv7m5sbRHtrqAtc2UKXFxFewij4NHDkj/AB8ef2U5Mj8VUbp35h+TlR1690G01EPqmrc
PeQtFKiIto8cU5MrosREckyI3F/+IPxVY2P+chvykaWCJdYnL3I5Wy/o3Uz6q0B5J/o3xrxxZ
W5L+ziqd/wDK1fy+/wAVf4V/TUP6d9X6v9V4ycfX/wB8+vx+r+v/AMU+r6v+RiqFm/Ob8toP
MMn6fWPR1SK6+oSJJbXSQrcmgERuWiFsGNV/wB24qidX/Nf8vdI8xL5c1HW4bfWGaNrcrI
yxvN/dLLKqmGFpK/Cs0iYqh9f/OT8t9A1t9D1TWBFqcRiWeCOC5uBE05AiWWsCKSKJn5D4ZH
XFWQeaPNhvtBude166+p6VZ8PrNz6ckvH1ZFiT4IlkkNZHVfhTFVHufOfljTr3RbK8vjju
vMTtHo0QWR/rBVA54IFZUAVl+KQovxYqlcf5tf1J5jk8tx63C+sRyPA1uqSIDNGOTwrME9F
5lpvCkjS8vh48sVS6x/Pn8rL+e6gttWmaWxgmu7sPp+oR+IdbwtcSM5e3ULSFGdV+1J9lOTc
cVTLQ/zY/LzXm1BdJ1qK7fs7dry8VEIBFsn2po+Sr60a/ZZ4PUXn8H2/hxVMYfO/led/Lyx3
wZ/NUTT6Avpyg3EaW/1pm3T91SD95++9P+X7fw4qpab+YPIHU4tBlsr/ANaPzP636Db0Z19f
6vG0sv2kX0uEcbN+99Pl+z8WKoS3/Nb8vLnzQfK8Gtwvraytb/VwsnAzoKvCs3H6u0y/tRCX
1P2eOKsuGKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
V2Kv/9T1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirDPzOfUI7PQX0+GK4vRrVn6EFxK0E
TN8ezypHOyD/AClhk/1cVRH6S/NP/qXtD/7jd3/3icVY7r76g/5t/lq+oQxW96bLxvXhglae
JW9K02SV44Gce7Qx/wCrirz38uPqf6X/ACG+s8efq+dPq3Kn979dP2a/tcOeKofyisI88aKZ
OP8Aho/mF5iNnX+59b6lS19P9n/ev1/R4/tfYxVEa9cRS+aPOeg2NDZ6/wCc/L1pbpHQj6zD

HBd6k9P+K/q/Kb/KxVSvJRpWkeavOHFqeU/zKl1C5MYq5tJI7a1uUUf5UVxy/wBhiqVWuled
0k06TQns4dc1ryTq2r6s9+r8k1TUfu5RF6ZXjcAzRJG0iui8fjRsVeh6VNp8/mj8lZtOR4t
Pk8v6k1pFIQzpEbKx4K5Wi81X4W4j7WKsQPo/wDQu5pw/wAU/wCKtqU9X9L/AKe+/wBX6t/s
vTxVC+Zf8SxaR+Yt5KbGTyJZecVuddtCJu1OX0HsZGW3mJa3VTSH4Wj5t+8X1PiXFVf80b3X
NV8k/mVqtneaZoHlmy1ObTrnTVsIku9RvLZ4YmnmuDIvpTPKE9HjE3wljf5eKqf5l/4h06+/
MLQtK+p3flyTVNE1jXLqb1EvLe6v7u2WO1h48o5v954Zv3np+nDL+03Hkq9Z/Puzgvyyv1Cy
uF5W91e6TDMvikmq2qsPuOKvHNBuL7VfNHkIXzOZ/I2q2nlSQsCK3ccWoi6YePKCz09q/wCX
iqOkvdc1XQ/I3mI3mm6T5Y1bzhYSaL5UtLIJIpOpNWV7n1K+uQJZLhVh4fGy/B9nFWU65uf+
cgP+2dF/4j4xVKta+otceQDpBjIXyNq5uzF0+pfUIBb1p+x6/LjX9rFUI/LYajqnmj8nvMd3
6kVmlpPo2jWrbAQ2GiSJc3BX+a4u/UC/8UQQt+3iqbfvl/xzPyG/7/e//AHT7nFUvkvdclXQ/
I3mM3mm6T5Y1bzhYSaL5UtLIJUkUnUmR9kz6fXIIEslwqxcPjZfg+zir6YGKuxV2KuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
6a3YRZxxDBH5iJPtq3Hj8HHFXnPmf8mdD1DzF5M06HRhN5N0mPWmvoczODDPfvDPEyOZRc83
uBM6vE37r/iteOKswn/LTyLN5Sg8oyaRCfLttQ21iC6+m4Jb1ElDCZZeTM3rLJ6vxN8eKsPv
v+cfPJ15k0qumxR+VNLsblIrGK6u4bj9I3E8Ti5MkTpJJ+5SWOSSW4Z/iT4W4/Aqx3XfyZ1
3R28yeXfJeIw/CGPOy2NvdXuI/I76d6Duby5kjuzJJO1xHLxj9CR25R/vFX4cVexp5V0BdX
h1hbNRqEFi21RScn4rZO6yGH0+XpU5xp8XDn+zy44qgtJ/L3yfpB0U6fp/of4eS6i0cetOwg
jvmDXCgM7cw5Vaepz9P/AHVwxVDf8qq/L7/FX+k/OLD+nfV+sfWeUnD1/wDf/ocvQ9f/Aiv9
L1f8vFUFd/kp+WV5r0mu3WjmfUp7oX8xkurtoXuQQR1sZvqzfZG3pccVVNZ/Jr8s9a1S91T
U9BhnvtRQpey85kD8I4F+CoiLMUPH6wqrP8A8WYqmNx+Xnk+5stWs59P9S31y7j1DVQZp+U1
za0bxPz580VGgi4xoyRfD9j435KprrWh6Xrentp+qQfwLNpIzjFyZKyW0yXETVQq3wSxI9K/
Fx4vyXFUA3kbyq1yLo2AWcan+nA6vIv+5AQfVvXIDAE+geBrv3X7XDn8WKpRF+TP5ZQ6s2rw
6FDHftdR3yypJMcjuIplnV4kD8Iayxo7pEqJL/u1XxVU85eSrafyt55/Qlny1/zTptxDN+8I
+sXC2LWtsP3riKL4eEfwm+mn7Un82KobyL+U/k7y9ohSLRo7TuD0+Kz1kq7sSDHSaJCHZYkL
lmZbf00Z/wB59r4sVT238k+WLf8Aw+IbIJ/haNodCAklP1dGtzasN2/e/uPgrN6n8/2/ixVg
V/8A848eTLC50C+8o2P6N1DrTvsrwSTX1/Ii2sM6yXUcccks0fOWMMIOCq37TpirJYvyZ/LO
HVm1aHQoY9Qa6jvllSSZQlxFM6vEgfhD+9jR5FiVEI4/vVFfwBdpirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
rsVdirsVdirsVdirFfp3/TOf9tyy/wCN8VZVirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
rsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
VdirsVdir//X9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
Xzr+Yek+vHs7aaazv9V1K/wDUe10vSoBc3TRQANNlwLiqxx8l5MzftcU5NiqSX/54eVIJNjs
LLU9bm1zTv0rpcWmW3rvLDyCsnEurJivxM/q8ETiy+p6nFGVRT/nH5SPlbSvMNnFfaj+m5nt
tM0m0tzJqEtxFz9aH0CV4NB6UnrM7rGnH+8+JOSqFufzt8urpWh31hperarNr011a2umWdvH
9cjnsQzXMu8U0sPpvFwfkvJvs/y4qjbD82/LV7pej6Hb3qfpjV/0B9UliWO4tb8LKzx3SM4
4en6DiT02l+0vHFVaf8ANPyzb6Tr+qXC3McHi7Um0e4i9MPNcXgWIpxHaxxs7SmY3EaR8uDcu
XNUVeeKoWy/Oly1dafBdNZ6ha3T6xa6BdaXcwLdd2t5eMqxevGz8RCyusnqRvL8H2OTclxVE
eYPzV8vaH/in63b3b/4Rt7O71L0kiPqjf8/SEHKROTL6bc/U9L/J5YqjNQ/MPy3p/mq483s
rQ3dnpeuvXlw3H0IbOGVYmMjcuYerc+Pp/YX7X2eSqc8nfmt5f8ANGp/o2Cz1HTbx7b69YR6
nbG2+uWZYL9YtjybnHv1+wk+P7HHFVvnT82vLnILUfqF5a6hfzQ2/17Um063NwtlZ8in1m6
PJfTiqr/AGecnFGbhwxVkWteYbDSfLN/5jLXGnafZS6i5g4szwQRGY+nVkvMZF+CrKv+Viq
RXX5q+V7SdUuhcQQDRR5iurt4x6NvZO3GMSsrE+tKwcRxxrJz9N8VQelFnJ5cv8ASNe1B7HU
tOn8u2Lape6Xf24t7t7MRPKk0CM5SRJRG6p+9Xi/wy+niqYaj+ZWh6edFE8F0x13TrzVbTgk
Z4wWMEdxKslZBSRkmX01TmvL7TqvXyqler/nV5Z03R9N1M2Go3cepaK/mMQW0UTSwaeiROXn
5yoit++Vfgkk+P8Aa+zyVRHm384fKflcXD6glzNBa6fbarcT20aSIltexiWUJNXRuTSOZOIX
+6il/b4I6q/Rfzc8q6ja5Pdx3mhv5djW41W11aA206W7oXinCvcvHKqNwp+85fA0aPxXFUv
j/PPysdB1zVrrTtVsJNb4t270u8tlgvHtbg8YZ4UeQRvG7VFFVXhx/ecMVTnzN+Ytnoet/o
NNI1LV9TNg2qLbabFDKzQJcx2rBRJLF8avMr/wAvp8vi/ZxVjumfn75f1DQbfWItA11E1GVY
dEszaRPC6i7LI7/VEimkDpCkTPNJI0SJ8PxfFiqYXv51+TrPyvo3mSaO8FhrWqJojxmJUntr
tmkV1uo5HT0xC0Eiy8fUb+RXxVMb78zvL1n5v1Hyo8dzJqWlaO+vXckaxmiW8bhDGCXV/XPJ
XC8Fj4N/e/s4q61/M7y7cXXXk21RbgXHne2e90mIrHyjhjtBeMbgBzw/dngPT9X97/wAHirLx
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVf/0PVOKuxV2KuxV2Ku

Koi5rbx+kXeBxypJx/kxVX8rfnG+pajDba/oU3lu31DS21zR7yeeO4W4s4grS81jAME0aSLL
6Xx/uvf8G+DFVDR/zruLxg+o+W7jsrTUtMutY8r3M1xG/wCkLe0QSsroik2srxNHMqH1f3Tf
a5fDiqYWP5vWN1qv5f6ULILfeedPbU2hE1TZQfZG7Ff3Y9bmwaFT+5+y8n7PDFUkX/nITT/+
VfebPNr6UUl8ralJph0z6yC07CWOKKQSen8AkMp290Th6cn2sVTO+/ONLG38zy3W1GN9B0mx
1ezi+sVN6NQjbjGv7oeKVuV+rc/3vLlz4/7rxVcv5vSrDM02jhJYPNdtskjFzyHK4ENbkN6
Q+x9Y/uf2uH998WKul/N9jpl3JaaM11rX+Ibvy1pGIJcKpuprORIlaZpWQC3i9KN5pPgk9Pjx
5PyxVYfzlEvIzT7iz0SafzVqGozaKnllp443j1C05G5SW5o0YhhSMyesqtyRo/g+PFUov/zy
80Jp2n3un+TBc/WdSXQL+Cbu44JLWXDctbfVTSCZZI6hH+sLxXhL9heOKq+sfnj5z0281qAe
SkuU8s2FrqXmJk1WMNbpcxPM6xK1uBceksMvR058f2eWKpt5i/NPW7Q+t5e8pXmuadBp0Wra
hfPMlkkdvOrSKkHqq31q4EaM7xR/Y+z6nNuOKs30PV7TwGsnYSiTZalbRXdsWFGMU6CRKje
h4tiqOOKvL/Nv5u+Y9G1/wAx2OmeVF1fTfKlpb3+s341BlaRYLiOSUmOB4W9QxpBKePq/Fx/
ysVZJ5V8+weYvMWsaVb2jRW+mWmmXsN27/FMmqRSSqDFxHpGIRf78fly/Z44qxru/wA5NSh0
sT6Z5dW/1CTzVc+U7aye9ECu9v61LgymFwnP0P7rh8PL+9xVDan+dXmTTvILnyZJNdaDbLf
+bY7S/hlWwtZGcxGN2ji+tTNBE9wYQsPCP8A3biqM89/nBf6DPEugaFH5gtjodx5luLhr4WQ
SxtinJIUwzeoWEiso+FsvTyvN+Yf+KdV1Cw/R/1P6jp+k6j6nrerz/S0Ek3p8eCcfQ9Pjyr+
8/ITFUx8lebv8TQavL9U+qforV77SKep6nqfUZTF6teKcfUpy4fFw/nbFWRYq7FXYq7FXYq7
FXYq7FXYq7FXYq7FX/1PVOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsM/M6G7ns9
Bis7n6pcvrVkrngsnA1ffgxo2Koj/D3nr/qbv8AuXW//NWKsK81anF5H/NHRPNfmq7eTR7j
QLrRpDVW3Yot6LqK6RXSEP6ZnjVliWnxumKsi83a/oOpecPLeree7++8iW+oeVLI/TsLma2n
R5L1DHbuYk5tygrI8DR8fUX4vsYqr+Sdebyl5D84+bI30/Qp/Li7oX1z6uyRQenfLNYyTRx
K3pNd2kSHp8b4qkkPl/zHq+ueUktY5dOHnbVPnt+5IBint9Kv5LUysFahSWS1RvR/laaOTFU
00dLLyzqGm+Z5Yzb+wPLHnfzNbX7RRs6WsN4kltBKyoGKwxOErn4/DyXFww+afNMnmjyv5W1
gWDWNjN550tdLLhla5tEvgsV0UdUZPrHxOqsPscW/axVhf5sz+TV/MH8w4fMHmG+0e7m0rTR
pNhZTSql/MLef91Pbxr3SiT0I9OYcP3r/ztrfmTULfUbvULf8AMiHuk1gaDpzeUfLdkb23
glupbENeGJLQrEZy71mhk9VuEUMfx8o1+FV7L+X+nPqf5M+VrFLy4sGuNA06MXtm6pPFw0j+
KJmV1D/6yNiQd/5VBff+XB82/wDSba9kmKqH58WzWv5F+Y7YzSXBgsl4zcTkNLJweNecjAK
C7U5PRV+LFWOfml/ymXn/wD81tP/AMn73FWNi5X8zRoGneW45jPoPk/VLXU3lkhEF7qljFa
QWr6qPU5I0nw/D6fxr8GKoLyra+Ub2ysVs7jzFqnmDQ9A1FtVt9RubprTRp/wBHm2kt3huU
VVaVneOKKE/Zi5/3a4qivy28v3trqn5O67qtG1XV47hI6Uli0+z0J4bKJfZo+V0//F11JirF
r3QdQPI+ijj/wBw+qab5n1bUeu9xod1q0Cfe+o2TH/mHTFWf+d/L13eecvyxSBA9p5jsrbT
tYQ9DBpM0Grxj6fSnX/UZsVYz5g88+U9i1TV9L1LuorbUIpZLtNVlt358lsqfqqTmgI4L6b
/wCV8OKoWHUPL+t2n6fj1W7i8u6T521q61fUdJeeG4trXVFlPdrJEoaRE8RIy/7rk+L7TYq
yGwh0Dy9/hLz7axaonlgz8w6tPqOp6o11cSx6hZfUotSfkomS2lkiRqybz/AHnNv7zFWSea
fNMnmjyv5W1gWDWNjN550tdLLhla5tEvgsV0UdUZPrHxOqn9j37WKsL/Nmfyav5g/mHD5g8
w32j3c2laaNJsLKaVuV5hbz/ALqe3RXjulEnpL6cw4fvX/nbFv3mTULbUbvULf8AMiHuk1ga
DpzeUfLdkb22glupbENeGJLQrEZy1mhk9ZuEMMfx/u1+FV6F5M/L+5138v/ACffxebedf0dT
oGlp9S0y5gitwUtI/i4yW8zc2/a+PFWYeVfl9z5fVJrmTzPreuCWP0xb6tcQzRIeQbmixQQn
ntT7X2cVeFfmzP5OX8wPzDh8w+Yb7RrubStNgkWFILKqX8wt5/3U9uqvHdIJPSX05vg4yv8A
zYqlvmLXVtNf8xX2q65qflrzJoGgy6PpOkvLD9a1P6nlzW0trEjpNGlwY4/TkX92kj4qn31
9r+TSvL76goS/b807trtB0WYpdmQCng9cVTjzxrMPITzT+ZtrqUFw1x540y0XyukUEswu7IL
KSxe1Qxw9RZTG/A/wC65PUxVhN/538pafF5s0TU9Vig1LQPIsk21hfkWuNRW31+trHQH7E
6RW7FjxZ1+hkuKpe/mPQYZNVv7bzPqeka+3ly//AIXtdJlmX6/exWUiiGa3RHW4RZxFGVIX
4FkxV7l/wA4/vfP5c8xPqCCO/fzNq7XaDosxuP3gFPB64q9PxV2KuxV2KuxV2KuxV2
KuxV2KuxV2Kv/9X1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
irsVdirsVdirsVYb59876z5evtC0zRNFTXNU1+eeC3tpLsWSqLa3a4di7RTA/Ah7LirFdP8A
z01DWNB8v3GgeVpdV8wa5ZXOqPokd4ka21nazGBpHuZIxZ5KJEiw/G/w/D+0q9E8o+Z9N80
+WtO8w6by+palCs8SyCjrXZkcAkc0YMjUP2lxV595I/OzXNem8tS6t5TOkaP5saWLSNSiv47
wetFHJLwmi9KCSPmsMnF/j+LFW7b879Qvr2E6f5Ykl0TVbi707yztMt7FFHfX1mJKRsnB3to
bhoJlgnb1OTJ8cSYqlqfn35shsLjUdQ8jeIz22sf4fIttUjuJ3vln9B444zbxBqHlwYuiP8A
zftYqn9n+cq2lv5nXzfokvl7U/K9rHqFxYi4jvBcWs3IRNBKgjV3aRfRZacUkZV5/a4qoW5/
Oy/07SNYk1zyxLpev6R+jpj08tHIstpq12lrFMtxGjCsbs/rRen8Mkfp8/i5qqmHmj83DoV
15rg/RX1n/DH6F+L6xw9f9NXBg6ek/pfV/tf7s9X/ivFU40/8wbK/wDzJ1TyRbQh5dI0+G9u
7wSV4yzPQW5i47cYjHLz9T/dnHh8OKpR5snbWfzZ8p+WK1s9L7nzLfxdneFltLIH/Unnkm4
/wA8cbfsYqkPmGz8xxf85E+TLvUdQWXSRqHV00nTYIKrCkFnD6kspP255pZnBp8KxRxf5eKs
b/M3zB5N1b8ydd0fzlFql/pvlyztRp+naSlxIbaWeI3N1qkwtyvD6tG9uiSSIIx4uEf2sVZT

PM2g6r+WPmKHVv01bapGvlrxUNX48TfRXkBuLKdlq3xCeDly5cv38v+/MVejFWK+fv8ApmP+
 25Zf8b4qyrFXYq7FXYq7FXYq7FXYqlPmzQj5g8razoPr/Vv0vY3Nj9Z4+p6f1m
 FoufDknPhz5ceS8v5lxVE6Jpx0zRrDTfU9b6jbRW3q048/RQJy41bjy41pyxVG4q7FXHFWJn
 yXe3H5gx+atQ1Y3VnYW8kGh6MIEjW0e4WNLiZpgS87yCL4eSr6SyOuKsr3xVJ9L8sWGma9re
 twSStda89vJeI5UxqbWAQJ6QChlBRfi5s/xYqnIxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxVxriqTeW/LFh
 5fgv4bKSWRdR1C71OYzFSRNeytNIqcVT92rtROXJuP2mbFW/KPlw8reWtO8vafJLLZabCII
 JLgg0pVe7lFRa7/souKpxirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir//1vVOKuxV2Kux
 V2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxVxxV595f0nW9f/St9P5o1W09PVdQtYba1NosS
 RW108UaqJLaR9kQV5PiqbF4G1L/qcNd/4Ox/7JMvD/gbUv8AqcNd/wCDsf8AskxV3+BtS/6n
 DXf+Dsf+yTFxf4G1L/qcNd/4Ox/7JMvD/gbUv+pw13/g7H/skxV3+BtS/wCpw13/AIOx/wCy
 TFXf4G1L/qcNd/4Ox/7JMvTPQ9BudLaYazaf6QJQoC3zQMI+Nd09GGD7Vd+XLFXlfnv8zfJN
 h+eehWOTarFp8HIXT7y5u5ZQ3H63qKRRwwiin4ti838vCT7XP4cVYD+TnmrRvKdp5T83avJ
 ImgXHlu60NryKKSVY9QttUkuhbEU8Xnil/dV/vGT4cVe2/kboup6N+VegWOpwNbXxjmuZba
 QENH9buJL1Y2U7qUSUIVP2fs4q8F/Jq98v8A1v8ALP8AQGt32s+Z4pp4tX0G4eW5s7GylhmF
 xNCsicLN1/c8WhkX1Fd+kJGZcVehfk75v/Qmk+WfyyXTpLjzTp5eWuu28kciLZWstzyi99Q
 oY2WcNCsFG/e+t9v+zViUv49O8oXmoPHJMln+aclw8MKmSVxFqZcrGi1ZnYD4VX7TYqs89K
 fzMm89+YfKSXF9pNloWnaZDcwJJGbu11H9J3K2/JVd5IoU9KnHl6rcf2lxVOfKPlh8v/Pkn
 mKPR9R8warZ3GnWtlN5m1K6mmKSrnfW47eD62gf1bSWKOZ6co0aXh9t8VYx530/XdHsvzahv
 tTl8w6rEvICQXU8UVu0rfX2KR8IVSNV2C7DFWe/l35cuNB/OK4tr2QT6xdeVYL7WbkjdB651
 S5knYf5Csfti/IhSNcVT6dfq3/ORfNN8Kan5Ukt7ZidmktNQEjob/NwuA3+quKsb/Mb8wfJ
 un/np5FtrzVloZ9GTVYdTRg5MD39rbm1DUU/337NMVVNX17Q/wAuvzT836z5jgmGn+b7LT30
 u5jgnWW4sYntpLH92snGaQGJ0VuKN/NiqVpoGqaR+XH5O+WNQR01ka/ps8tsxpJGlsJryVW
 H/FMYEbjFXsWt+XbrU7iOaHXNR0tUTiYbfrcI29eTetBMeXbZsVYf5p8rXtheeWriXzFqt+g
 1uyH1e6a1MR3fr6dvG3/AA+KvSsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
 VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
 /9f1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFPy5/wCObrH/AG3dX/6j
 pcVZXirsVdirsVdirsVdirRxVJ9J8sWGma3rmswSStda/NBPeJIVMavbW6WyCIBVIBjiUtyZ
 /j/4HFW/Lfliw8vQX0NnJlIuoahd6nMZiPmVZTNIq8VT92rN8APJuP7bYqnGKuxV2Ksd86+
 Uf8AE0GkRfW/qn6K1ex1evp+r6n1GUS+lTknH1Ps8/i4fyNirlhXFYq7FXYqx/zH5Uj1fV9
 A1iK4+qajoF208E3D1OcE8TQ3Nuw5JRZoyPir8EkcnFuHHFWQYq7FWP3vlSO986ab5kurj1
 F0i0uINOseFAk92VE1wZOxMYUWFE4fArTfE3qfcqAYqxXz9/0zn/bcsv8AjfFWVYq8/wDz
 D80+ebHzZ5X8t+Uv0YlxrsWoy3E+qxXEqILFYGXgLeSI/F6zV5cv2fs4qxTT/wA2PzG1Py/5
 INhZ6U/mDzTeatZXIkW5S0iOnPOqyoBK0vFUt/UkQs7S/YX0eXJVUy0383PMFzpWgC5srW31
 qTzWfKfmOBfUeFJIoppJLJuSMOYjieP1PU4q/H4/t4qlupfnlrU+i/mBqOgQ2UqeWdS07Td
 GkuY5THN9anh5pJuEil05ySNA0Xp/u/Tb95irXmvz1+eH1e8Jm8tTXfhot/5huJEtB8Rt
 b2JjX0VBueXrOXff7GKpv5q/MD8xLXsdP1LR7PR7aybSY9Tvl7V5njubh05tZWccgkWXiO
 XqTcl+NF+L4sVWar+cGrLE15ptpbrZzeRrrzhax3Cu8guIhE0MUjI8amHjL+8Cqrt+zIuKtJ
 +c1/Z2XmxUNTtlZbfy/o+i6hawW4dJjrVoZCYWZnkARp1iji4pyRW+L1cVQWt/mz5+8t6F5
 rt/MFHpi+atC0y31mwNp68iINbXMgKurskvOGVHRmWTJ9v4fs4qyDz3+Yut+X9f1fT7KG2
 khsPKOpeYoWmWRnN3ZSlkaMVdB6DBJzUD1P+LFxFCrFnA7edvK/lwpAE1DRJdY1+YI/7ki3S
 aJITz4r/ALseVHej+m0P2eXxKrPJP5oea9U13Q017TrO00Tzl3N75xa2eU3ua2wEoiveVY2
 ea2cTK8PHjxdOH7WKsl8x+b7zSpfjQgsA03WLbVLi/nkDepH+j44XT02DBVU+q/qckf9n7
 OKteRfOGpar+XVp5u8wRQ2puraTUmht/GO0PKWIH1CS0gg4l2+wz/Y+HFWLeWfzs87SR2eu
 eZtHtofKes6Xdapz1xp4nkm84bVFnWO/d/3PK4t25xOnpr6i+lxb7WKoTSPzK/NK/uNHtLqw
 0bT5/OdjJqHIGVjdTLB6HpyzW+oKGjaSRrOT1FeBolWVeHptiqXad+bH5tN5F07zPc2uhXM+
 s6xBonWEEd3D8ZvZrKX1ZHmlpzETE6K3D18cb/AGcVTj/zc856BbQnrlnpyav5b1zSrLz
 DLbCZrV9L1ZlWK6tw7iSOX94F4yNkVJG/wBqgr61+ZnneWeW38ux6Ykk/mw+WdNkv453T0oL
 F5rqWQRTIRlnW7iejeHFVRePBm+PFXeSpzY8z61Zf13JqFtZJN5rutZtU9BjgiDTFuTEbfni
 5XkbPU9X1P2uPD9IVWh/NxzC/1Plb2n+keeLnqy9Ek/3ig+scZB+8/3o/cJyf8AuvtfusVS
 61/PHU9S81T2GmQWsmkx+arHy9DO6S+o9vPZzzyhvUClvxt/wDR5OPp+g32H+3iqOuPzY8z
 u+p6Vp1IZz+YJPNM/lvQUk9VlDYYLSK7kubujM7+kjSc/R4c/wB3wX9rFVK4/N7zRYaNf6Xf
 6dZnz7aa1Z+Xba3heQafNcaizW1xVqzRwegzyPH8T/u/tfF8KqA8zfmN+dGj+WtTvpbDRre
 /wDL99BY6i01vfPbXi3stultPYt6sVEX6yVuEdpWVvo/tfFxxVga150/OWz8xP5ft38tfXNO0
 Aa5qtxPDfJA7G7uIuELCf1Gghhj5NLz/AHnNvsfCqqzT/wA8dTbSde1PU7K3tEtvlFl5n0S2
 pIXcXMUiyxysWHqKLtEjidEi/dyLy+LFXq+jyajpNjJqSImovBE16kQZYxOUBkCBizBA/Lj
 yZmxVG4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F/0PVOKuxV2KuxV2KuxV2K

uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsU/Ln/AI5usf8Abd1f/qOlxEKuxV2KuxV2KuxV2K
uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsM/M63ubi00KC1unsp5NashHdRrG7Iav
uFlV0P8AslbFUR/hTzf/ANTrff8ASHpv/ZNiqtA1o2sr+Z35fXD/AFjUYLCz1uO/1QwgIrzR
2wi9YxKsMTS8WCCic+Pw4q8wsZtY8q2H5UTXWjX099Z6t5lk0mKFheGKZrwl0fgf7kQSeui
D+9T+7+2uKqmreSfPWpeTtOubKyutK1fzN5811xkaJmn0yzu7ee3Se4VOQieKFY5Dz+FJXRX
+L4cVRfmLyNqVhpP5kaTo2jXf1Fr7yrHo0UMEjt+BZLYrK0PFT6ohET+s6cuHB/UxVxXnXS/
MGvan+YWow6RdxWtn5TvNA0z1Iv3l9dTrLPIbVF5SSRbQRof92SN8H2cVYvr3lu//SJ/TXku
780S3nlewsPKxa2W4tbC7SGQXS3PqnjaSGVoZPW9P1OefCP958GkoLxrLzFpmhaNGfLusXkl
5+WUnl7hZ2FxO0OoXEciWK4CLWHj6bepz+Jf5cVbs/KvnLz15Y/MG0i0HUbCW60jy1DZW2rW
stibq40gSSzQxmUKCHeJYuVfh9ROXHFV+p+T7K78ged5fKP5dXfl2OfS4LS2SeCZdSu7hp1k
njS2DyloIgkXGTj+8fl6fNMVTXzP+VVneXvMXmdPJ/l2W2sdQ8h6xbE2cU0kct9JJGIoA3xg
3DovwRL+8f8AlxVrQvyy1y3uvIsV7DO+oalpWunzFqQhfbhz3tnaQQRSniPT9GGNLaFH48vQ
/wBbFV35N+SbLSte0GAfI8+kazoVpNF5g8zXavGj3Qi+ro1g4cpdfWg0skrhOEaN/PirKvzT
8hWHnH8wfJFprGlSaloENtrQv3Cy+IE8kdsIfUljp6bMyt6XJ15Mnw/ZxVHf19pmu6n+TMPl
7XYrmy1dbC50a6N2hR+UYe2WUVrzjZArxy/F6i/H8WKsV8tHz7rvlCy/LiTQLrRbOx8vXWi+
YdR1ClhC9wtqLK1+ozBiJkc855JER04cV+1iq7yTZeatd8y+Qk1Hy/faKn5f6fcwarc3sYjh
nvJrVLFEs2DH14+Cyeqn7vjwTlxzVIr6DWdB/JXyaJ9MuDqln5winTS3QwzyN+mriWJAknC
hnUp6XL4fjVvs4qms/l3UPM/lv8ANnzLqOnXWi2/mO0ij0m11KP6vdKmj2jGK4ljO8Qe6LOv
L4uCf7LFUk0XzE2k/wDKtrO+0vVNWvYbW58460NLspbx/X1kXCwFliBK/vLi55cvsemi4ql/
kHy1b+b9B/L3QdY0G7nsND1nzBbeZbO8t5Y1t5JYzr23E/RouX1m248+HKX4MVR19+XvmmPy
daeX/Lun3WINF+Yd21jKIJaWmmst1FHeLVT+4S19Kzv3bN6fxfFirMdB/KfSLrXvO2h3mn3
VjocF1oknl+8gMtq6PYaZFEk1rcLxrJC4ZGdGb4+fL4sVYRc/lXdW1pe3F/oGoeYtG0TzlfX
V1plwJzr2+0660+3gN1EZCk128cyhxwb96yP/JiqbnyXKnlqPzB5W8jy6Fa6N5k0/WbXReLp
qd/ZWKNHM7wSOfTm/wBJna3hZldlT4k5MvJVPfOd75284fl5knl0K7tYJ9U0weX9KktnXUT
ZwXto0008K83Xk6zycSqtHCnJ/h+LFUo/N7y/oV5+asl95m8m6v5p0hvLcNtZvpdncXIS7F5
cMyerCUWOT02HVvh5YqlWu+TfN10PyhstYcjV9ThXSfM0Mp5TS2dpLBqnBjX7ca2VJW/mbFX
0kMVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7
FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7
eYNC1y4kmW78vSXEtkkbKI3a6t2tnEoKszAI9U4MnxYqnYxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
V2KuxV2KpJ5o8q6f5ji06K9kmjXS9RtNVg9BIUtPZSerGr8lesbMPjC8W/y1xVS87eTrTzfo
h0a9vr2xspZA10NPmEDTxcWR7eVu8reVW/eovFm/mxVGW3lvRLbWDrFvbCPUTZxab6ys9Ba
QO0kUQjr6YCPK/xcOf8AlceOKqmk6DpWkyahJYQejJqt01/fnm7+pcvGkTP8bNx/dxRrxTin
w/ZxVMMVdirsVdirsVccVYyPiemN55PnG5u727v44GgsLKeYNZWYkVEle2hCj05J1jHquWbl
irJhirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir/AP/S9U4q7FXYq7FXYq7F
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
V2KuxV2KuxV2KuxV2KsU/Ln/AI5usf8Abd1f/qOlxEKuxV2KuxV2KuxV2Kux
V2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsV8/f9M5/wBtyy/43xVIWksR8yeb7zSfpfjQgsI03WL
bVLi/nkDepH+j44XQowYKqn1n9Tkj/s/ZxVg+mfmp+ZXmCy0Cw0HTtKHmXWNMm8xTi8NwtpB
ppm9O0ioreo9zPyVWk5rEvF5ODL91V11+fV40n5Y3trYxR6R50eeLWVmDvLaSRSwWoEcisiB
Uu7jg7yRNzXj/d4qt1/87ts9c/MaysLS0e08nabHd6dLKKpM1xsswlKyKGiSYPFxTg3KP7e
Kqmpfndqsek/lnNZ2ls2oecr22ttZhkSQRbx+Fa3vpBXUo6XM6xxNI0n+Wj4qitV/NrzNba
xqWpW2nWcnkPQ9Yh0DVbh3lF+1xK8UUs8QH7n0Lee4jiKNyeX4/IT7OKpfqf5weftOuvMWsS
6bpj+TPK2ujSdTIDTrfNA5hX1Y15NHzt/rCSScv75W4qsXps7Kpp5q/NTzFpH+PPq1vaN/he
+0S00/1EkPNNU+q+sZqSLyZPrD+lW9PjxXnz+Lkqt80fmz51oZWNXvrDT7ObyZ5WvbTTvMM8
zSi9eS69MyyWvH91xtBcQ+oko/e/vOLpiq7VPzN88Nr+rz+X9Itr/wAq+wtRt9J1dALiTU55
pTF9Ye0SIGPjai4Tkkiu0nB/jTFXXP5p+ZPqmsRWtvZHViN8flXRxKJBF6Ui27tLMok5yOk
cs7H0mj+ywwfC3NVDa7+b/mqzv8AWdas9OspPIXlnVY9F1qWV5RqLylo4557fj+5EVtJcRr6
bhml4v8AvI/2FV+vfm35rs7/AFfWbHTrGTyJ5a1OLR9ammeUahJIWjS5ntwv7kRWzzovB+TS
8JPiT9IV1v5r+adY8q+RNQ1zRo7eTU4JbOG2S8V2gJubyG2JcRtG+yzMRxf7X/A4qwDVfzX/
ADM8u6f54TWbXSL/AFXyv+g3sl0+K6ihnxVrowyI4mmduYQfuiOKrJ9v1Ps4qm0P5reZvL19
5j03z/ZWKXukaP8A4hsn0hpTFPaB2heE+v8AF66ThI/U+FX9Tl6ceKpt5F87ebrnzHc+WvO1
nY2mqtpsOtWEmnNKYjayuYpIphMSRPbyhVZ0PpyK/L4MVY5+Un5pfmD518zabp/mSHSUsdX8

vN5gtDp0VxHMh+tx2yxyGaaVOju3wr/L8WKpP5a/PbzxDZNq/m620p9Lm8rXHma0h0yO5hm5
xXMVvHBI80syfvDL+yn8v+yVZDD+YP5pWF4+jeYtP0mHWtW0e61Xy29qbhoBcWiq0lldI7c5
HRZEZpIXRcVQWpfnjrn6Nju9MtbKSW+8vaLqenQy+ow/SOsX7WTQyFHXlFDTkUQLJ+7k/efy
qo/zJ+bPmjTNV1W9tbGyn8oeVryz07zHcSNKt28116ZmktACYxHafWIeaTffJ8fxriqp5t/N
XzDo9n+Zk1tb2jt5M+ofosSJRJ9btYp5PXpIvKjytw9P0vh/mxVEeZPzZudAvvzAS7jg+q+
VrHTptKAVzLPdaik4SGT4/iDRxIixrG3Fn+1iqEP5meedWsfK1j5XsNOn8y6v5ei8y6r9dM
yWscTpGBDCsZaTncTyOkXqSfkTk3q4qz3yT5otvNfILsfMdEYYtUtkuPQY8ijMPjSu3Lg/
JeVPixVPMVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir//1PVOKuxV2Kux
V2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsU/Ln/AI5usf8Abd1f/qOlxEKuxV2Kux
V2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsM/M6yS+s9BtHllhWbWrJTLb
yPDKu7n4JEKuh91OKoj/AJV1pv8A1d9d/wC4vvf9VcVYf+Fyf5a6b5j86+Q9J1XTrnWPL1naa
yt7PO08wj47b0DPc15CRmVvS5ycm4f5OKsV8pN528qz+XPNeqeXNX1WaHy/L5W1K0toDJdp
c2F40lrKUJ9tcJyQXC8k+zI7Yqo3P5T+aB5P8n+XpbWT9J2uheYZ554LxW2p3Nxa39qjSD
kgdbkfu9/j9J+H2cVQlz5M84Hy15kkn0i6k1XW/JaXN2sVtKS+qX2p3l9cWygKazxfWOPof3
iLwxVH3v5e+ZrXzpfz/UZ59KsPNOjNoLQxOwWzvNSGq6lJsD+5hmkRXf+7j9D4vs4qpTflvY
WvnbW7G+/L+Txtb1fzA2pab5jkST9Gpp95Kk0zTzpIvpy2n79Vh4c5H9P0+aPiqEvzruvQ/m
J+X+m6Je3X+IvNpT9NRR8rK2jH1R7s3EoP7oxQxK0an+99X93zZGXFWcfnf+WVrqGkah5i0i
LUJNenn0sXNjYyzdDrb30Kh7i0j5JO1vAZGV2X90q8/2MVYp5h/Liy88eYoL3yC/mjU/MG
pxX2i61IriwitbhYluUup43X0DbFJ3RePLLyXj9rFWQwT+e/J+veatA0PQLu9vfMuupq+ka3
6PqabHBeCBLv61KGT0ntlh14xt8cvwcMVS48h3djqvmHz7b6DeP5k0zzslzbzwRS/WrjRmW
2juVt4tluIpI5bndVb9v4vhxVf5j8s+bPqPnH8t4NCvbhfOGvnVLLXo4w2nRWN7PDPdGeav7
uWD0pk9Ljzk5J6XPFDqP5bafa+afMVhqH5eSeZNC1vXJdQ0jXHR/wBGixvpUkl+tXCSL6D2
vK4/dsnOT936fPlir1T87t01DUvy21C00+1mvbt7rTWS2t43lkIj1K2dyEQFiERWdv5UXlir
zf8AOcx1e1j/ADU1IWmpguV8ojT5ZEZIriSC/wDjSOVgEcqzIsnH+75/FiqI8w+W/Mv5naj5
t1WHRb7QYf8ADP6B0yDV4hbzXF61yL2TipLD0VaKKD1fsNyZ42bFUNpM+ieUNE8y+bNI/Lu5
8rpaaQlgk1xFJHe3Op3k6xC3hhMknO0E31f9+PtN/d88VSTSvNtx5c81aB9V8q+YTJD5Mby1
plvPpk0ElzqUckc5CiUL+7CQvLM/+60+Ljiqb65+U3mS5sLPytFZu00P5evppugD9WOpRXlr
MLf1/wC7DyPE3EFvsfvPs4qm+o615w8za9Z+bY/K2r6W3k3Q9TZYrm1Kz3GrX0UcYgtIas1w
ielyEqfA2KsKuvyaVPL5h1bSPL103mLRvL2iaqt1As8ryazFqDSakENsk1xJbqytB8XwMnGP
7OKp5rn5eWQ85a+i7+X8vmXUvMepQ3+iauOjpZQ2twS3Ed7Kjp9Xa1KTOqcWeXkvDFVP80f
ytTXbv8ANnWpfLlx faz/ALjP8NXKwTtJxs0fI+qhRSbi6sr8A/FvgbFU+8w+Q9c1f8ANLzv
qs9tOdF9ItpbCH0nKXepLZ3MEBiNOM31ZZrj92nJmlgb7XHFUg1LyFbQw+Rtd80eS77zRp
6eT7HRp9MtYJJLqz1C2VZY/Wh5RuiyerLC7H+5kX97wxV7h+X+lSaT5L0ewl02DR5o7dTNPd
szPDbySEyPErMWJ4ux5fE3xfZ+HFWQ4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
7FXYq7FX/9X1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFPy5/wCObrH/
AG3dX/6jpcVZXirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirF
P3/TOf8Abcsv+N8VZVirsVdirsVdirsVccVSXy35V0/QJdYks5JpG1vUZdVu/WZWCzzRxxMs
fFUphxhWgbm3L18eKp1irsVdirsVdirsVdiqSecPKmn+a9Bn0PUJJorSeS3ld7dIWQNa3Edy
IC6yLQvCob4Pscvs/axVOx0xVL9d0LStd059M1WD6xYvJDM8XN0q9vMk8R5RIG+CWJH+18X7
Xw4q1faDpV/qWmandwepfaPJLNp0vJ19J54mgkPFSFfFIy/vFb/AILFUxGKuxV2KuxV2Kux
V2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV/9b1TirsVdirsVdi
rsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFPy5/wCObrH/AG3dX/6jpcVZXirsVdirsVdi
rsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFP3/TOf8Abcsv+N8VZVirsVdi
rsVS7X9d0rQNIudY1af6tp1moe5uODuEuS5FY1duNW+I8fh+1iqlonmfQdde+XR7xL39HT/
AFW8kiDGNZjGsvBZKenJRJE5emz8PsN8WKpsMVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsU/Ln/AI5usf8Abd1f/qOlxE
KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsV8/f9M5/wBtvy/4
3xVIWkVn/wAyb7zjL558n+W/L2vv5fh1iHVZr64jtba6ZvqaW7RDjcpIF/vX+zx+1irDNH86
fmdrHl/8u7K28wLBq/mK/wBcs9T1WSztn5R6e9z6brCESNZEjg/d8eKepx9b1U5qyqYw/mD5
zk/L+/8Ar2vaZo2q6Br0+ga95nvIwqelbHkLm2tT+6e5mR4aQt8H95xX9IVUp0r809e1PRvq
MevW/mK2j826Ror65HaQxf6bqXpmeGWBkaNX+OSCRo0T/I44qhbH81tQtrzzdpPlG3tdN0k
alomieTYI7WGO2i1Oa4guLwRxLH6qSPA80QduLcY2+w7clXqPIPUM+hHVLdz7qtvPBbXMa
6N5huPq1j9dhhlhWR1aFGCLJbyc4yQqc1+L+bFWLfm35n86Q6rcL5X8xnSLTTvKuo+YmENvaX
YuZLR0ES8p45OMBqzfGhxVe/5oazpWtl9QnN1ZJ5O07VYtPWONWuNVvLqS3RUKqr87h/ShWP
l6Ss32VxVIPKnnv8zvOun+V9C0rXY9L1q48vy+YNX117OCdpm+ttaW0CxFVgiV3R2mZY+XFP

h4ftqo66uvzjvNfk2xuvNE3l6XzPZXdzqOkpY6fOtNp8MBkjkdJXdJpJXf45WaNfgxV7g
MVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirsVdir//0PVOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsU
/Ln/AI5usf8Abd1f/qOlxVleKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
V2KuxV2KsM/M6z+uWehWvry23q61ZL69u/CVd3NUahocVRH+Af8Av49c/wCk3/mzFUJr3lvW
Lj8yPJOrW0LTaZo1rq0OoXTunJGuordYKqWV5DIYn3RW/wArjirys6R508qRfIXZRaStz5it
NV8xTlpT3EKeP HOLufis4LxK72snJOTcefFZOH7KqaJ+XHnuy0zSPMkmjQarri+ZL7zLq/IX
61Eicr+JreJi7iQeg8tknpOpbijMrcH/AJ1Uhr/5a/mf5lt9ce+sV0zUNc8x6NqSS2lxDJ9U
tLeBIZHV2ZOctmlz/dr60q8oFkTFUy138pNfGsa/deX7CKGHTX8sXvlOGSVEhnk0H1vUt2o
WeL4HEavKirzb+Xm2Ksw0Dy3q/mj9J335kaFZNbT3Eb6H5dvVtdSFjFHCI3cyhGjMtxJyd+D
NwXivLFUm8w+SPNOrT+eLiLTyB01byzP5Z8p6fDLH+/DxyP6pA4RWyNI0MMUbN8Kp8XBcVUN
O/K/Wbj80PLWv6pCY9H0Ly1Y2xjEkB+q20k3FHWLWYzesr8fS9T0+L8kxVIvKXkT8z/JV
h5W1zS9Di1PWYNAI0DV9Gku7eBoWF211bXCykFKiM7rMiScuLfBzb7KrM7byl5zHmj8udQ1
WQanPoenanD5h1RWjVfrV3FbBeKfu3dXeORVZIvsp+84csVelDFXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFPy5/wCObrH/AG3dX/6jpcVZ
XirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFfp3/TOf8Abcsv
+N8VZVirsVS2/wDL+kX+q6Xq13B6t/ozzSabNzdfSa4iMMp4qQr8omKfvFbj+z8WKplirsVd
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir
sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVf//S9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq/wD/0/VOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
/Ln/AI5usf8Abd1f/qOlxVleKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
V2KuxV2KsV8/f9M5/wBtyy/43xV1WKvp/wA3PzSTyFZ2EiwLc3F4Lybg/LiB0edqFf23m+
rwr/AMZWk/3XirBfzP16/GoyR3XmTXYtatNGhuotE8p20zQ2l0yOz3V+6eqJIJJFURxSSfBC
jfz+qyqBv/zdkSNRtr3XdVurU63+Xllf28Fu1JENSuWnZpljt1dIHpwj1ysfFVX4/hxV2na
Bqeqr+Vvr+a/McS+atBkvdWjh1a6jVprSws2RkAai83lkeX/fjtyxVAeafzH8zWvlfxdlsN
Qu5NUbzhevdrPIjbPSbfV4bdVSTlyRHmmgto4l4o0Prp9lhXVMtTtfOv9pn5neabXzdq1lP
5S1W+fRbCK4P1RRZW0V1IkstBhNFIREmkDfuo/tcPjbFV2r/Ajoa5HJ53nsZ55NQ1XSNB/w7
pwmfhb3F9ZXc880SlqRiCGN7mV0+16C/5OKrPLUnnfz/AGgsLLzLqOmX3lvyrod1YyQXBjF1
q2pWZuBNfwuke4jJiRJEfkrcpH+22KtedPzG1zRtd88eX7vVprbzFqenaDZ6JFA07WsF7drJ
FdSQysFgs/ikV/Vla3Z+Kv8AE8eKo7zV5y1vy1q35g6PY313e36adoth5bgnuJJGjnmLtP7
oEn4XSGBru5lUfvPQ+P4sVVNL/OLxdD0rylZagsd5DNovlvUb++m9WS5e11GtjdSs5f4riO8
a115FX9WOSX4ef7zFXuoxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
rsVdirsVdirsVdirFPy5/wCObrH/AG3dX/6jpcVZXirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
rsVdirsVdirsVdirsVdirDPzOsLTULLQbK8j9W2n1qySWOpWoq56rQ4qiP+VXeRf+rZ
/wAI7j/qpiqJ80eRPLvmawtbDViWe3s/U9Dg1GCzW0lpInIjhweCd0b/AGLfaRcVYNqX5Xee
7PVddXytq1jHpXmixtLPU7vUUlbUIGsrX6mHtzCFhkaWIcmatGsu37xI2+wyqron5V+YbH0/
WuLQ8P19p5V+B5T/AKbb+pyk3iX/AEc+ovFv73/irFUw0X8utbsrz8Z5prZk8naNcaZqYVp
CZJprW2gVoKoOcfO2fkZPSbjx+H+VVj0n5GakPL3niKGe1bXfNevrqcNw7yelHYw6ml9FAT6
ZZH4+szKqOnrP9vj8eKpH/lb8wvMs35k6Joeo6fZeXdY8x3dlq73KSm8gQ29t672vCsUhng
f0ik3p8OHLn8XwqswH5NlfOXmbX0aD073Q4dF8vxM7n0eNu8ErzrwoNvSSN09RvTab+b4lUq
i/KP8wtH0+3h8r6rp1nc6n5e0/QPMk0wuC0Uun25gS9sXjCF5FSSRUSB0fsxycv2MVTLVPyg
1S9tvPdmL2JrfzLpGmabpk8zSSTLNpsEyGS6qv7cjxtY5H+22KtxflPrN35t8x+a9Yks21b
VtCg0uySB5TFFdG2aK7kYPGKJ6hVYHXIJ6LS8kTlxxVHaD+TWkw6d5cfWZpJ9X0a00aGcQuD
bO+iwusSLzjEnofWJnuf2HeRIvsovp4q9HGKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
xV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFPy5/wCObrH/AG3dX/6jpcVZXirsVdirsVdirsV
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFfp3/TOf8Abcsv+N8VZVirsVdirsVd
irRxVDWem6fZG4aztYrZruZrm7MMaxmWdwFaWTiBzkZVRS7f8K4qjsVdirsVdirsV
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFfp3/TOf8Abcsv+N8VZVirsVdirsV
sVdirsVdir//1vVOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
sf8Abd1f/qOlxVleKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux

sV8/f9M5/wBtYY/43xVIWKuxV2KpB5v8xaj5f0+3v7TRrnWoFrCR38NiDJcw27K1Z44FDPcc
HEatCnF+L+p+xxxVFeV9U1TVdBtNR1PTH0a8uQ0j6bK4kkiQuFt9RgFpI0fB3Sn7p29P4uHL
FU1xV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
rsVdirsVdirsVdirFPy5/wCOBrH/AG3dX/6jpcVZXirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdi
rsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirDvzKvbOyytAu72eO2tYdbs2lnmdY40HxirM1ABiqYf8rD8
gf8AUzaV/wBJ1t/zXirAPza8yvof5i+QdYtNNu9cKWWvNdaaYizyuGhtSrgFkrGptMyt9n7P
LFXmlIHPV1F5O8sajpOq+bNB/wAMfp65tdD5O0uq6ldMs13MZJrZiYSkwj5H4JZf7tcVT7/E
+u+XE/KzVvNdt/pyw0vzDbmyudru4nU21tZxtu3Ka6/cDIX4mk5YqlHIDT7/WrzQfl/mlxd
WeqeZ/NFz5mhhd4o7q405UIUCGMJuJml4cuLcE/lxVk2qw3P5e+b/y8tAl/5qhsF8yxWFtp
0Ynu47VzbGGA+rKPU+qofTLmTlxRV4YqyP8AKXzPpPmj8x/O+vaQ7Saff2OgvEZFKOpVLxHR
1P2XjdWRx/MuKvW8VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir/AP/Q9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
4P8AkWn9MVSBV/KAo/OXl3zIt16I8vw38IsxHX1RfpEtQ/Jft9L0P5H58v2MVYXY/klqmj2W
kHy75ql0zWtIgudOg1L61DOsm13E/wBYS11gduJe3fj6U6snxcuUXFuGKpsv5O6Sup+RrqS8
luofJEd36Ed2DPLcz3Sx0nkI1LLxeOSL1QPTdeTfD6fBcVQVx+TEwia603Xm0/wAw2+vajr+1
aslqkgg/ShYTWSkEjlZ4mjf02bnEzcVZeGKoab8INatV8u3HI7zWdO1rRG1Sa71W5sI7x7y4
110kuJmjMsMcRDJ8C0k+Hgv7Hxqpx+WH5SWnkC61OW01GS+j1K3sonWWMK4ltWuJJpWcMef1
iW7d+HBfS+z+8xV6BirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVf//R9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
uxV2KuxV2KsU/Ln/A15usf8Abd1f/qOlxEKuXV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
uxV2KuxV2KuxV2KsV8/f9M5/wBtYY/43xVIWKuxVjn5h+bj5P8AJmq+Zvqn179GQ+t9
U9T0fUqyxr9TjJx+1/I2Ko7zNqOrabod5faRph1jUoE5W2mLKsBnaoHD1XDKmx5fZxVS07zV
p2oeZtZ8uQxyi+OO0mvJHvreY3yyNF6ZDFMk+i3PKi/saxVOhirsVdirsVdirsV
VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
VdirFPy5/wCOBrH/AG3dX/6jpcVZXirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
VdirsVdirsVdirDPzO1Gw02z0G+1C6is7K31qzee6uHWKJFHPd3cqjf9o4qiP8AlbH5Wf8A
U5aH/wBxK0/6qYq8+/PLWV8v6rp3meycN+ldA1vR4pko6vLJbpeWIUg8Tykhfj/Ny+HFXm1/
Pcal+WGtpdUafyb5Qi0G4oSqI0dVeCvd+v7vS4W/1X/ysVTf8yfLln5Qt/P/Aje0l5hp955S
sdTvkmmkmM1+NQe3e5JkZv3sscY9Tj9tsVR/mnTdG8sebPzg816VZJBrulaZYXOm3yFucF1q
kVylzMITTk7FZP8AYYqm35YaVPpHn7SP8PeV/MGiaRd6fcQeaLjWAPSubpFSS2uqi4uf37sJ
kd/3f94q4qnHnnYXofnD87LHR9cjk07/C91M8EcrxB3W+hRC3Ary4ep6iBvh9VI5P2MVYXY
ajD5q8geQNO12y1PzhrDw6gB5dtrILe3uorG5a0W8vppHi/ugkfpM8vxySt9rFUPoGjp5hby
F5a12C4i0+38xeZtPfTJblpZYra1hmdbk5jasYR8PQcrJwkj+D+7xVSm1W5ttGtvIMkGpat
5etfOWq6V+jbBzLe3Olafbi7is+byxM8atKqyfvl/cw8f8jFV2paNqcvid/Lg03V/Lxi584
aJH5ch1A+nd20F6QlwkLCsfsgsU4keL96/DmuKphqXIy35I85NJ5i0/VdK022vbH/CPnSxll
ntLCyiSGNbC4Uu4gkkWaOZp4pPrHr85P58VfSGKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
V2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
rsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFPy5/wCOBrH/AG3dX/6jpcVZXirsVdirsV
rsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFp3/TOf8Abcsv+N8VZVirEfzH
/L2z872OkW11cfV10rVbXVQwT1Of1YtyhpyTj6qO6c/i4fa4NirH7z8kLkby/wCfnjt9s+rv
55vnvpLn0OYtuZRinD1F9b94JX5c4v737PwfEqifP/5R/wClb/XLv9K/Uv0zocOhcPq/q+l6
N49361fVj58vU9P0vg/n9T9nFV/mL8p/0z5r1PVDq7waH5h09dO8y6H9Xjk+trFHLHbyx3LH
nbSQ+tyHBH5ccVVPJv5ceYdl1mHU/MPmy58xnTrV7LRrd7e00jgikK82l9It9ZnKxRp6z8f2
vg5NirGfPWg69rf53afbaHrsnl7UY/K91II/HBHC/Cb+GN0aKQrX4ZOSsHVkISN/2eDKpu/5
My6Zb+XT5N8wS+XtR0CwfSfrjW0N4Lm0mdZZRJFJwUSTOnrrIvwq/L92yYqw3Xfy01DQPMHk
Hy9pXmCeK9udZ1zULTWpIULnjklspLgesjsUuKsvGdv3Xqq7fDDirMx+S8UXIOy0+11ueDzR
Y6jLrcXmn0Y2lbUrkv68sluT6bxTLIY2t+X2OHxfDiq6P8o7+TTrUar5jm1PWRr1j5g1HU5b
dUWZtPZOFRFb06x20XpxqtQ0nH4m/efZxVT8xfk3f61fapat5ouofKGuXSXuseXTBHKZJQUL

rDeOfWggmMSF4lVv2vT4csVenDpirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVd
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir//1fVOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsU/Ln/AI5usf8Abd1f/qOlxEleKuxV2KuxV2KuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsV8/f9M5/wBtyy/43xVIWKuxV2KuxV2KuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kv8A/9b1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirqD1DV9K0
57ZNQvYLNr2ZbWzW4ISIzTv9iKLmR6krU+GNfixVpdX0ptUbSRewHVVh+tNp4lT6wIC3D1TF
X1PS5/Dz48eWKo0Yq7FXYq44qk/lrQ30e1vIWmExur+8vgwXjxF3cPPw6mvDnxriqcYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q89/MrzB520zzH5T8veUl03695jlvkebVY7h4kFnb/WNvq8kbDkFYft/s4qk35gfmB+ZPkP8
tJ9X1eLR77zXNerb6bDYx3QszFw9ZzJHLKJmkSKG5f4ZFX+7/wArkqm3mr8w9eaXy1o/ku0t
LrzB5nt3v4JdRaQWdrZRRo7TTCL96/MyJHEkf2n/AGvhxVMvy4856try6vpXmC0gsfM/l27F
nqsFqzPbv6kYlguiOf7wQzxtVVk+PFWZ4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX//X9U4q
7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
1/N7zv5/VFeJvJepap5cgm5FDZ2N2kVtzUFWCTtatOyh/vsVelN+c+p2sn5by30VoLLzVo9
9quvPGrl4Tzaal9S3rIQq1LqV19RuP7X7WKpXoP5p/nXr0Vm1r5f0m1Pmeze/wDKlxM13LBC
sE0fqRak0dKPJb00kLxemrP6acfqiqSaT+ev5wS+RdB23W16Fcw+ZdbtdH0mythdxSsJHu
op/VMksixuZLeMQvqrxdmkTFU61D87PPGjaX5jj1mw01Na8narpkOutb+u9rJpmqEBJoObp
Ik1GH2+af8V4ql/nr/nIbzd5f80XEvnY6fL5cttdOjySyzG4900t4J75+azLGHT1m4N6XFV
X4lfFWRaZ+dt/J+bfnDyzf29vF5X8saVPqa3kayfWmNmYFn5M0npMoeSdV4xp/d/axVK7P8A
PLz3b6bjqGv6Rp1rBrfl/UfMPk/6vJNK1LC3+sC3vQxXk7RFJS0Jj+H4ft/YVR+p/mr59urP
8vLPy5FpQ8wedtKlvS17FO9otzBb2908fKKdJLeL0ZLkq3G6f1Egi4qryTlqkel/nb+ah/JH
WPzN1Oz0P0UFuNEtrZLSEt+kPqvZ9aV5Tt+1D6Uv+v8Ay4q9B87fmfDptn5SvfLVzY6vZ+YP
MlhoVxcxyC4iWG79T1GjeFwvqpwXjy5L/MmKvQRirsVdirsVdirsVdirsVdirs
VdirsVdirsVYZ+Z0t9FZ6DJY26XV2utWRht5JDCrtV9jIFk4f8A2Koj9NfmR/wBSvY/9xZv+
yPWFf5M5Y65qP5g/ija6ZqR0HV5pdWMeoRxRXZgYafykCxzD05OSH4viX9rn9rFUh/MO71Wy
82+TPL0tLqfn40yy1TU9YfTLKD6xKLxXsbWrZGihjSETsX8g3xcE/a5YqhPyV1WS681eQL
m8BjZ/J15pEMcg4sLnTNRjilTidwyxQ1OKs98gn1fzj/ADQuIxWANolsXG6maGydpAP9USxq
2KvTMVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVd
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir/Q9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
Yq8c/wCcmPKGuebdC8raNpEE8ks3mC1FxdW8byC1haKWNrmQoD6ccXMMZGxVJPOHkjVIPP
e30XSLptHj/LO60XTJloZHia4EHEnrHjtJOUApGp54qxaw/Ie1trz8uBpOgXWn3WueX9Wt/
N164u3SC6u9G9BPrPqF1tW9eeVRGqxf8HH4MVZ/+Ter/mdz8v8AIxUPLtxoejeWNNez1y8v
Y1CXdxEFitRZSA/vECL6kkihk/Y5fY5qvOprDzB5c/IX8qoLzSblNZsfOVvIukTo1vcPILq9
kjjpLx4GX4eDMOPxK/2cVZdbeU9X816P+bvmjVNIutDj82WkMOk6fqaiG4UaXZFY5po6tw5z
BDv/ACfDirGdK/LnXNe8geQuItJru512LzJqWrXyoziK+rafP9VllcDihctbhPUPxviqv5B/
LTzhearPhq1jc2lz5k8g6jbhqVzBJHGmpapqss3pSkqOEyRSozQ/bVE+ziqX+XPY4kXy9qF
rZ/lpc6Pr+k+WdUtdV1q7M7PdallYPaxrpqLM8Vx9Z5yM7LEyfH6cfxcOaqeeRvyhtfLPnT8
oNa0ny9d2d1Ppt7L5uuWW6cRXT6YqoLgSlktXaeWVFj4w/H8PH4MVU08o+ax/wA4bSeXTo17
+n+X/HJ+rj/W9tbE39xx9X+6HqfZ/u/j+ziqW2PkzzFdavb63pHIO/0Dy5eee/L19YaFJa+j
Ja29IBML5dyW6V+rxO7xsu/u1xV9UDFXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
YqXz9/0zn/bcsv+N8VZViqRax5R07VfMmgeYLiWZLzy4909jHGvETm8gNvJ6oKszcUNU4On
xfzfZxV1n5S02183al5qEk0upanbW9kyyMpihgti7KsKhVYeo8heTm7/ABceHDFWIeYPyV0a
XyzdW2k3F7BrVtd6hGgahHcCC4tL2+5O0UUaspxtXduDxvz+D7T/tYqu/IS2W18kCCbRNU0
fVxNy16bWVYT3uoNGhuLpZH3mid/hSU8PhX7OKvShirsVdirsVdirsVdirsVdirs
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir
sVf/0fVOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kse84eSdJ81ro66jJPH+hNUt
tZtDbsqlri05emsnNXrE3Nuarb/AC1xV3njyXp/nHy/LoWoXd5aWc7q072MvoSSIPtRM3Fq
xSg8ZEp8S4qnGn2Fpp1hbWFIEILOziSC2hX7KRRKERRXsqimKonFXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXK+f+mc/7bll/wAb4qyrFXYq7FXYq7FXYq7FX
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX//S9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYh5+0fTL
z85JvNSxl7yHz55a0eC450AsaWQa4jC14f30UZrx5L/ssVd+Y+kWU/57XGuSR172085+UtOt
ZuTUWCaxM0yBAePxSxRNv/qft4qlnmJ9LH5x2q689x/ysJfzCsfqfqmf0x5dZ1Nt6W/1cJy
Mf8Axb/yUxV69/zlIpM2sf19pukwVM+o65p9pEBUnnOXjXbv2KvHT59v9R/Mvyr57hkMx0/

y7f26V+IG70/y62oTr4NSe+4t/lJirKPyQGtReb/ACjqmm6J5ihj12xum88a1qSSGxvZpYfr
NrdROZJU/vQ0UcnCH906f78kxViHkvzhLdeRfyk8tnRtUhFl5xs7j9OzW5XTZy99cExQXPL9
5L+9+JeP+65v5MVTb8vtX8w6z5g8uedtN0LzFP5l1TzA/wCnndMcjaU+izSvbvbKVkZONooQ
rWBfSeOT4/3ceKt3/lzRJvNlj53jgP6XvPzWj02G9DvRrGOUfCE5en8U0bNz4c/2cVSTzZ5t
v/KHnNtI0uK+urXy1f8AmwabBpEpJEEvtOR1iDtRmbS5Hae7+36MX73k2Ko3VLQ3N7e+WbfT
Nd16Xyp5e01PKtzoPrSQ22qXtqL06hKwkhhkHrTv8D8H/AHXqL6fwJirMr/y4fPP5qWNl5uS4
trif8u7e+1K1DyWzLfC6Kn1VQof3E0rSLG3w+qifD8OKpP5LkufzWuPIXlbzbPcs6VD5ZvNS
kQTSRNPDw38mnQSuyFWllhgjSdSzfaZmb7b8lUjvNYt/NHLb8lbjzlpeo+a7V08wQXmm6css
t9dLa8IYGURyQuy8fpxySt6vlJH17cvixFXuH/ONsQi/L+6WKWRbMavfrY6XcNI1xpsCyBEs
JxL8SzQ8eTr/AMWYq9WxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsV8/f9M5/23LL/
AI3xVIWKvOPzc/Mybym2n6bY3enaff6ik0z6nrDuLS2ghKKT6cX72e4kaUCCFP5JXf4I2xVN
PKPme3g0zQLTWPMP1v5g1TzG1w2l39nb+jBcCFGneOMRerGiwRKw5yyKz8P5/gxVKvPX5xaPo
+jzyaJd2c2pR6pJoks2ovJbWVpdQQ/WJ2uXKhnjh47Qc2mmkjgj+NvhVd5T892+n+Q7zzj5
p84WWu6V6yVvtMtHWC19RkhW3WOL17mRvKx+8T1P3n2VT4sVTnSvzX8hatpkeqWOptJZS6n
FoaSPbXUTfpCfh6cBjkiSReXqx/GyekvL4n+1iqPvPPnlGyn1yG71OO3fy3Fbz60ZQ6rbpdq
zQcnK8HMgQ8VjZ3+z/OuKpCfz0/K0aLJrQ1otp8M31e4dLS8eSKQoZB6sCwmeJWRGZZJ1jb
j8LYqrf8ro/LUeXI/MT6uY9JmnNpBLjbXckswRZCsUDxLcSgIwbnHEyf5WKpzZeefKd9Nos
VnqMd03mGKe40dold0njTQpnIdVKJ6fqLVZGRuXw/aVsVSu8/OD8uLLQbbXrjWUXTL2aa3sp
lind55LdikvpQpG00qIy7yJG0fH4+fHWFTaRq2m6xpltqlm3KXen3kYltrmM8kdG3BB/WP2c
VYfpv54fljqrW2k2WrSS3t5cGztVNlJG84JUxiZ4FhqCjf7s/ZxVNbl8zPlI95rl8qWusQ
ya9CZEazAcVeEcpY0lKiGSWJd5YkkaSP9tPhbFUJp35vf17qPmz/AAnZ6m0mv/WLmz+qm1u0
Uz2QdrhBO8SwH0x/E/SX/AFeXJcVRun/mN5IV/NE/IWz1eGbX7Uus1mocfHEAZUVyojkkir++
ijdpI/8AdiLiql5c/NHyB5k1mfRdE1mK91K2Ds0KLIodY24O0Mjqsc6K3wloHkXFURbfmD5R
utI0TV4L/lp/m05Sz0af0px68gkZU4lA8dRDJ8Uqxr8P+riqKsvNnl+90/U9Rtbr1LPR57q
11KX05R6U1iSLheLKGf0+J+KMMr/ALHPFUpx82fy/On3uofpSlpp9rZX907QXKkW2pgNZyIh
jDzevyVQsKyOsn7qRV1+DFU81/zDpH1/SZNW1e4+rafE8Uck3B3o1xKkMY4xq7nlLi/Z+H1
/LiqW3/5i+TrDWpNFutRCalFcWVpLbiKZ+NxqTFbSNnRgjVpqd2+Bfik4Ky4qu1T8wfKGIs6
tFfx/OyaH9S/Sa+jO3pfpKT0rT7KNz9WT4f3fPh/u3hiqrqfnfyxp17qNje3vpXWk6c2s6jF
6cr+1YqXUykqjK390/7pC03+R8S8IUN5P/Mfyh5wM48vXct2LZUeVpLS7tV4y14FWuIoQ9eP
7HLFWTjFXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq44q+SX/ACg/Nx/yzPm5tfvW106kPNB8rfohfrf6YEvpCXny9TkE
+P0/q/o8P908fixV66fyHaVYLi78wS3WrDzTa+ar2+ktx+++pq0cVosayD00WJuPq8n/AOMf
7Cqq97+SX17Vm1a71oyai/mqy80ST/VgKwadGYrbT/70/DHGxX16/wDPHFWXedfJ48zRaNGb
v6p+iNXstYr6fqep9Rk9QQ/aTh6nTn8XH+RsVYPon/OPOi6VqWiXCX3q2Wk3euXM1i0FFuI9
dhFv6LMJPg+rwKic+Letx+zDiqYeRvyan8s63Y3t55lu9Z07QoJrXyxp8UcSWUVxQSc5Izy
un4L6aPIF4R/s/Z4qoTS/wAilsfJXkryx+mzIkv/XItdF39WANz6U804g4eqfSr6/H1Ocn2P
7v4vhVQN/wDkpfaOb2+0nzBeSaHpk15regeU4oIysOqNFI0bLKOUssaSvyhtinHn/P8AFzVe
eS/kt+aGm/ItoGrR+ZLq+m06907zDD5TXUFzDqFxOjTFpQ7zvJbfWJnk9SLj+7+KNP2FXpN
h/zj3ZJLpc+p65PqN3bS65cavO0CRG9m8wWwtZ3orFYPTRRxUCT/AGK4qhh/zjzqcOn2ttZe
dLuzml05dE8wXENpCDqGnws626cWZvq80Fsy2v1hebvGnL7TvyVSpzZ5H1DVvz3Ty75f1ufy
2t5HjgS7gjW5JthfmBoHWUivOJjxkV1kSRU15fDirMNZ/Im3OneXYvKmu3PlnVPLLk+lwal
FElw01pOAJljYovqO/ORZEzfTlkduP2OCqh35E3EV15Jg8m+Y28t3PkmK8isrx7OK/aU6g
iLO7pI8cYd6SM3wMv734eHFcVZd+WnkGPYToNxYNfyarqGo3s+p6rqUqLEZ7u5I9SQRqWWMU
RRx5NirLcVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirGPPtjq1zZaXNpdk2oT6fqVte
SWqSRx00cRblxaVo46/F3bFVP/FXm/8A6kq//wCkzTf+ynFWK3kEdx+f/lq+1W29B5/LF3+j
7eco7RXq3MTTIpQsjSjbyurmNmXj/k4q8pg1i90abyze6FbC6Q+bfNVt5U0/umW6jltrSIP
90Lcy8pGHwrHzxVV8l+WbbSfOehWGozG9sNP89avb3F1c7+tfPo1u8Er1/3ZJcx6/5eKp7r
hhbUvzD0+y4jT9U83+WrS0VPstf7OW9A7epyj5Sf8NiQc8zarHpGieY9XljeaLT/wA0ba6k
iiHKR1gjtJCqDu7caKMVSW80nU9O17zEfMcgkltb8mX/mzkeUSJdXFzJLD4ehbsYoEr+xEu
Ks6/MPj/AI0/ND6IT0P+VfyfpXjSnl16HqU/b+q/Z/yMVUr4ebZPPf5cx6BJp0N2nlSV9P
fWI55YDK31ZbgRLA8T+v6PA/a/uufLFWO2mkecrLzF5TtPLGraLd65Leeb5YpkjuRp0DSm2a
e3iUH1R6MxkWP4pEX/izFU+8pajfanpP5caD5RWz0bUE8uzX0mv6lbLe3FtbwtFbTQ261hUv
NOeUvxj+7X7GKs2/5x4cP+UWkMJkuFNxfGeMcY3H6TuaMi1PFCPSrX4VxVgHi7/AM1z+Vf/
AIHNx/1FariqD8ucf+VXflRwp+nP8ZR/Wqf33q/W7v6/z/b/ALrnz5fs+n/k4qmXINluPNXk
LUkIaHVPNHnC8hdaUaOSO8Ckddm47YqkP5f6b5kufKXks/17VdEstHtdZurpIxFd/pSa4LXY
vreSQO8ZZ0NwzcYk+xEvL+ZV1+lgR/mb+XjxnT5PJs1nqaeRF0oSxyRxm0R2N4j+TSK1svH9

3w4z8fWTnxxVhfklPPI8lfIA2oy6Y3lk6/a/o+K3iuBfiT07ziZpHkaFl4+rXhEv+6/8rFUW
fNvnHyzo3m+Qw6fc+U9Y8265o7xATJqMdxeSyqsoYsYHiRgOSen6Nd/hVUFez6NDqn5O3s8M
r2Wn6Dov+LJkYLbx20xhGlG4r8JVL8PNxP7C4q9e/wCchvX/AOVS6t9X4+v9Z0z0fUBKc/0p
a8eXGh418MVeYa4fNIOrWt+1mfO6+fPL0k1GJTpzNLBbix4xkrOIURVWZPUZ/t8ZP5VUL51
n8x2dp+bNx5sln1CAeUJJ5NMjmS39JL9mHFJmkk5BftfF/q4qiLm31ZtV/MXWdXDx6j5h/L
+61WWzc/7zRyvdRW1vTsYbWGBzf+L/Vb9rFX0D5K/wCUN0H/ALZ1p/yYTFU5xV2KuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
2KuxV2KsH/Nb8xL7yPpmkXGn6N+nb/WdUg0i0sBci0rNcpI0Z9RklXd4wnxBft/bxVjOnfn8
ZPJGpa9qlf2Wy1qy11vLf5eiukuJLjUQI6RLOEjjXd35NRl4xMyep8K4qy38uvzB/xdb6nB
eabJouv6JdGz1jSJZUnMMhUMjJNGFWWKRfsScV+y3+syrA/P3/ORGt+Vtf8ANFja+TTquk+U
msRqrDUY7fh+kY0aH9w0Dv8TuY/gaT7PJUgKph5p/Pm80TzD5p0uDypc6nZ+UDaS6vqEFzG
oS1uoUIMpuqkyIXosKs/N15ZHli48cVRXmz87ZhHV/0Z5T8uTebJLbTY9a1SWG4jtY7eyIH
JGBkVjNK0f7xYUHJl4eXxcFUJ5y/P4aVoHlrWvLmgP5htvMNhfapwa7Sya3t9NijluOdY51
d41kfmi/tRfBzxVFan+dWpLpXll9B8qXGu655i0ldcbS4bIY7a19NHctcyJxkYNJ6carFyk
b+XmisqpP+f+nfojSdYi0eZ9N1nQ9S1iznMqKfrGkxtLwTKFYq3GNqT/Z/yPtcVVN/+cg7M
adeX8eg3M8Nppk3xSGRGke91tFktrFV4jf039R5/s8Vb939jmqvH563lv5V84ahq3lmTPPM
fkW251PQJLuORWS7oYGS7jRko6cm2ib7OKoef/nImyQ/l2kWitK/nySOKVfrAX6i0k8dsf8A
dX7/AIyvJ/vj+6xV7EMVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirqQebv
I/IxzdzWz2fmGwW9ht39W3bnJDLG9KExywtHKnIbNxf4/2sVdb+RfKdsdCNvpscK+WvU/QkcZ
dEt/WjMMhCBgr8o2b+9D/wA/2/ixVD3v5b+Sr7TNU0y80xJ7PWb06nqMbKS94yohnR+fOF+
MScfQaPh+x9rFVPs/wArflOlnSGsdHiibQnnl0s8pH9OW6CiaVubN60ziNP303qSr+y2Kq7/
AJe+T5FID6fUT6tH5gmBlm+LUouHcf7f7PpR/uv7j4f7v7WKqt95G8p302tTXumx3LeYYYLf
WFIZ3SeO0DCAcGYonp+o3Fo1RuXxfavcVQej/lf5E0bQNT0HTdKWDTNajeHVEmszyzxyxmJl
knkdp/7tmVP3v7v9jjiqt5g/LryZ5h0ex0fV9MW5sNN4CwHqSxywiNeC+nPG6Tr8ACt+8+P9
vliqpp/kPyjpz6LJYabHany9FcQaOsJkRiy7vj9YHBWCOZeCsSK7cvj+0zYqlV5+TP5ZXlh
Z6fcaFC9nYTz3NIF6kyiN7pzJOqlXDejKx+O3/3n/Z9LhirJNA8v6R5f0xNL0e2Fpp8UkssV
urMyq1xK08IOZYgNLI7cfsr9lfh+HFUut/y+8oW2naVpsNhwstEvm1TTIVmPpXjtK5l5Fyz
/FczfBIzx/H9j4U4qoGb8o/y4m1fUdYfQ4f0jqsU8N7OrSryW7jMdwyKrhlZZkJWSeFY5n/3
5iqaQeSfK1u2hNb6ekP+GhIuiLGzotuJYTA9FVgr8omZf3vP+f8AvPixVB6f+WXkTT/NE/mq
z0eGHXblpHkvFLkc5xSWRI3oxySjaWWONZJP22bFVPy1+VX5feWNWl1bQtGisr+VXX1VaVx
GsJcnWBJHaO3Rj9pYEjXFUVbf/5Rtdj0TSILDhp3l25S80aD1Zz6E8YkVX5F+clFmk+GVnX
4v8AVxVKV/JP8sRrd3rZ0Usaley3NxcSyXF1InrXvL15EieVoYnf3xRxoYf7r44qjIfyr8h
RaNqOjLpKnTdWtray1CB5p5DJBYwrBbR83kaRPQjReHpujc/3n963PFU41ry1o2t6KdF1WA3
WmsYWafpJAxa2kSaImRWWU1ZIk/H8f7LFUv1H8u/Juoaa2t3emh9UeazupLIZJk5Taaxe0
kdUdUzoS37S/GvGOTmiquKt6r+Xnk/VpNWfUdP8AXbXRZDVayzr636Nk9W1rxdeHpOa/u+Hq
f7t54qr6n5L8s6reahe39n61zqmmmt09J6kq+pYMzsYaK6qvxtSfvECy/F9v7OKptY2dtY2c
Flap6dtaxpDBHUtxjUKoqSSaAd8VV8VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdir/V9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq8n/P0Ey/lvQV/53bSCae3q
4q8tNneJ5d1zzBHBLPZ+WPzZn1nU0hVnf6nbtGssiooLPw5gmn7HNv2cVemfkhIdb82fmB56
t15E0HzHe2cejyyxtD68VhA0bTojhW9OQybMR8X+srYq8v8AzcVifz+oCeUnlID3PwYqiPPP
m6w0fzr+dmiSQXFxqXma20jTtIhggklEtzJp7RiPkilUfjKZE5leaxScOTLxxVH2OqW/5O+b
NYTzTDO0Wt+W9It9KuI4nuEnvdLshZPaBo1IEkjry+L4ePxO3xrirzuTzLpPljRtO8oeY7iS
z1HRvJmswC3kilLQfmKs8Nq4CHgwtZoWdm+CNv3bNzRlxVmVj54uL3Svy/0ifVtZ0zydN5W
ijs5NBSaO6vtctZPqclmZY42kXgYm4gcI/su0npyYqxaCCXXPye8l+VoFuIrrSNH80a/qMsE
bLLFHE99DbReqVNI7qdXhuIQf3ifC32o2xVG6BrvmPyD5WvNFsZ721fWbby5rN1rQgM15b6T
c2kcOoyRSemRxspzDbW0TFDHL+7+NGfFVWUWb+XvzvksLrUdQsbz0KSyvtYMr3txH8SiVz
MqSFGYfueSL+59L4cVXXP13ULDz3ZwXEZFloH5g6PpejKK/DbXN1fam1fmt3b/8AA4q+vhir
sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
rsVdirsVdirsVdirsVf/1vVOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxVxxViflzyI
NF88+bvNP131z5qNgTZ+lwFv+j7doP7zm3q+py5fYj4f5WksrxVJdJ8p6dpfmLXdet5JmvPM
L20l8jSpjVrSAW8fpAKGWqKOfNn+L+XFxeTvKmm+U/L1voWmvLJZ2zzyRvcMrSFrmD7h6lFR
f7yVuPw/ZxVO8VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXHFUr0HXF1b9IcYTF+j72axNW5czDT4xsKV5dMVTTFXYq7FXYq

7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
VdirFfIP/TR/9ty9/wCNMVZVirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVd
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir/R9U4q7FXYq7FX
Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
8g/9NH/23L3/AI0xVIWKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
V2KuxV2KsP8APH5kWXIPuI0x9H1PWtQ1pbp7O20mGKZwtmIzKXEssPaZePHliqno35reWtX
PloWcV3XzRNeW1ossQjaCbT45JLiO6V2DRsnounwLJ8f+R8eKoSb86PKaWGoXcEF7eyWotSe
XYLG0hWa4vL6FfkCwqK5V41Ri3qSNFx9N/8AJ5qojRPzb8s6xPoVtaw3sd1rl3e6etvPCIp
S602FpriG7Rm5RuqpT4PU+LFUn1f8/fLenWepX0Oi6xqenaRqcuj319Yw28kKXULQp9priP4
JZLmOOI/tPy+H+ZVO7H80NMuLi4tLnStT029tNHbXrizvIoklW2WeaDgVVW/37Nbs6p9j03j
/efaVVUBf/nZ5bt7XSpbTTNX1e61XTYda/R+m2oubi2sbhAyS3IDiNK7rxSSRuS/By+HFXa1
+dvlawttPuLCz1HX/wBI6cdZSHSrdZXi08f8fE/qyQCJeVUozc+asvHFUWUWXmrT7zydb+bIo
5hp1xpyaqkTKon9B4BcBSoyP6nA0I9Tjy/b/AGsVSuw/M3y9eTaBFFFcg6/pLa9G7ogS1sVj
jf1Ltg5W0vqrGPT9X95/wWKpZof52eVtYkuVjstTtESwm1bT5r21+rx6hZ29DJLF2/eD41Y
LJ6TcXV/7v4sVQel/n75X1NrMW2j62BqltJc6K8lmlqJfvDH6sstau0gV50AZfjKROy/upX+H
FWtO/Pzy9dWGp6hc6Frmm2elSvaSy3drD+9vkmW3+owLDPM8l20r8RHx4/C3xrxxVMtO/OLy
zew2B+qX9re3msJ5fn0y6hWK6tL2WF50+soX4joo+ayRPNy5L/18FUTJ+anl5PXrb3f+j+Y
ofKr0SPe9n9LjIP3n+849dOT/wB79v8AdYqo6r+cHlfTn1WN7e+uJdM1CLR4ora39V73UJYR
ObezRW5SPCh/e8/SRP5mxVN/JnnjS/NlpdzWlvd2F1p85tNQ03UIvQureYKsgWSOrj4kdWR0
d0f+bFWRjFXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXY//T9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
vf8AjTFWVYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
/RdC+uafFFNey3mn2MCXB1YRBr++hs+T8Pionr8/h/lxVBV/NKn/Sj/6e8VYB+ag1pvPv5det
5ig8r6l9V1z1tXjjhlhRhHa1RFvKpR/8v4sVef2eoA2NK/L+38umO81eLxvMe12WsRcjFdSz
xzwnVaFnPD9+13lqufyu39PinFFVZL5Hk8ueTtJ8weXfr50Qy+b7vTND8xTQwXC2dymmm2zCS
VrqsayXEaSx8iG5vI2KsUtLvXo7jy5HoMqaprr+bPMdjB5hjB4Xs91Y+idUKgsnCATcnWE+j
xtP3fw4qnB0Sy0L8nPzF0axDfVNP85WdvCXPJyI7jShyYn7TN9pm/abFWRfmhpWvah+aevfo
jXJNF+r+SBJd+nbwXH1iXd3WFvXvTB/nj+PFUj0HzAl1Y6JpWseb5/JujaF5P0O7gSxkt7
e8v3uLY+oySTJK8iQ+mkSwRp8Ur/AM2KpLp1lqr+V/JieWtS/R2s3fkvUV8wM8KXMY0m0LPF
WJyrLJJdzCkit8PJ/tcODKvZ/Ln/rPw1/8AgJQf901cVeZ+QLzWvKsaXqV9ffp26vvv8F75
egmjSBoYRxz/o6JYeInDrKjNK6/WOMH28VQNpdW91rWg3TebZ/M+qXflLWrvUYWe3NrZNPa
QIY7eG3jQW4Yq6vE7O37qP7GKpxpXmDQnf8ALP5IaJol5DdaxaXen3F1bwMryQQ6bp0iXvqq
prF8ZVfj48/2eWKoe6dLby+2q3DcNM0n81bi81SZvsRW4vZYvVkp7KRyyxMWxVNIvLd15389
+dtc8ralb+jNY0K70fUJENxZTX2m2MkdxG5jZS6cLIYpGjfkrlirHxtPMmvlvVLW8vorfxp
fzRs45NRs4gYorh1tAJYoZzJYV2PJU158uPx4qjLbxu0cSeS7rzCul3t5wvIPMHm5hFFOy
SWQvYZQsvOC1mu61hZF9NfQ/drirNPylawbzB5+On6xc6/ZjUrRitYvJEmluPTsY0ZvVjSO
ORFdWjjdE4tGifa+1ir13FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY//U9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
qxxyD/00f/bcvf8AjTFWVYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
PgvLj9riv8uKqsHI7QLdbBbfTLWFdK5fosRwRoLUSKuf6vRf3PNGZG9PjyX4cVU7jyx5bubS
8srjSbKaz1CY3N/bSW8TRXExCgyzIVKyyEInxuGb4VxVuh8vaBALEQabaxDS+f6M4QRr9W9R
Sj+hRf3PNGZG9PjyVuOKrZPLnl6W3uraTTLR7a/nF3fQNBE0c9wCjCaVsVSGUGKJlkcc/wB3
H/IuKq02j6TNdS3c1jby3c9v9TnuHiRpHtqlvQdyCzQ8nZvTb4Pib+bFUNJ5T8rStpzS6PYu
2kBU0lmtoibRUACC3JX9wFCrx9Ljx44q628reWLWpttHsoOVubJvTtoUralmcwbKP3PN3Yxf
Y5M7cfixVGR6bp8WnJpsdrDHp0cIt07JY1WBQyARCMDh6YT4OHhjx+HFVFNC0WM6eY9OtkO
koYtKKwoPqqFPSKW9B+5QxAR8Y+PwfDiqU6l5E8ufoa/tNi0nT7G8uLe7jz07eOhhNeRenI
/KNOS+pRPWZfidV/a44qo+QPIml+WdA0eJ9PsU8w2umWen6lqlrCokma2gijas/BJpI+Ufw+
p/k/AuKp6miaLHa3VpHYWyW19JLLfW6woI5pLg1meVQOMjyn+8Z/tYqqabpWmaVZR2Ol2c
NhZQ1ENrbRrDEITU8UQK1xVQPlzy8eVdLtDzu11J6wR73qceN0fh3uF4Jxm/vF4r8Xw4qp3

BykWX042HJ3X+TFWH+dfzV1jRNf8/aLBqkCapBZ6TH5N02RYTM95fiWOVoI6erclXMLsreqk
f8vDlyVS/wDODzT+ZOh3esLonml7KLy35asdRUFFIZS/W7ua8nt5Hf1In9LmkStwj/dr+yuK
px5v/NDW/L2q/mNEZjN+irPSY/LViscZYX2oRXNaHjykHOJZn9XmqRQv9leWKseP5q+ZNVh0
TTh510vyndweW9M1fUNR1JbMNf6hfwCQQKK7RxxwUX1JmgXmnqrw4fDiqc+V/wA7Y7/X/LF7
r2rWWi6FrPleXUJ4LqSC3g/Scd7FARHNNxfZRPxi9X7HxceScsVY55f8w/m5rtv+XVwPPM1o
POiXa3SJpunOIGsrWSbmhaH4vVaH4l/Z5fDiqZx/mF+Yy6Ev5lvq0EnlFdYGnt5fNpEK6cL7
9HG6+sj999aMv7zhX0f8jFUDqf5kedYfMevtZ+cYJNQ07zNHpOleQ5LayaW8tHe3UsrKq3oV
RPM3rfEv7j7WKvoYYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq//X9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
5T8w+XvNeh+a/JWjJq6WOn3Oj3+im6S2la3nlS5ieKa4JT93Oh9QSP8AZb4MVSfT/wAtfN1r
oflRrm3jm1pvODeaPMiQyJ6cC3KXRk4s5T1PS9WGOKfJmb7CsmKrPOXIh8yPMWty6TdaHY3M
C6vbX2j+ePVt4p7CwguEuBbrCF+tNPHxkhV1Ppyer8bLiqSar+W/nbUNb17TB5SgWPVvNEes
2fnWa4s/UtLSN7dj6USs136jC2kRU/d/33xccVdaf/540jQfywM3k5fMUvlux1W31nSHubB
VjkvDD6JLTv6Mn2GP7vnxxVRtv68+6UnlLUH8IW+txWVx5hubnyut1ZLb6fHqskT2tsj3BE
TpFxf+5R1X/geSrJ/wAgfy181eSbrW11yBi4ru001baSKVZE5xveSywL8Rk42ouYoAzqqvx/
d81xVb51/KzWdf1X8yLtdOha41TTtLXytFstFzF3ZJMz+kxPqW7LKYV9RvT/ANb4fhVQfmTy
X+Ynmryx5/1K+0VbDXNfsbLTNH0MXUEzrFZSPKzvOGW3X1pJ3ZV9T4FTFUy1b8r9Z1L8y/OP
meeBntJHittAi5x8Jr5rWa3aXjyrG8CSPCjSqi8bp+OKpLp/wCXmnPyyukalbeUrLzRPeeX
dK0vU9NvJ7WN7HUNNt/TeblkDxyW5DcJfQZpOUfNOS4qyXRvy61ZvO+g3vmLTbG+srLyxLY3
00UMAtF1KS8hmKw2x3UcRLxkESr/AKrPwxVLPJP5feb9NsPylibvD0pPLH6S/Ti+rA3ofWLO
aKLdHb1eckij9z6nH9rFuVp5d/mJ+hf+VY/oqD/B36a+v/4j+sx0/Rn179IfVvqtPX+s+p8H
Ono/5WKpd5i/Lvz5fS+b9GtfJsLy+YNfOo6Z5zlurJWsYCbekqIGa85xmB2VU4/3n+tyVfRA
6Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq//0PVOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsV8g/9NH/23L3/
AI0xVIWKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsV/Mv/lHb
T/tueX/+65ZYqyrFXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX/9H1TirsVdir
sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFfIP/TR/9ty9/wCNMVZVirsVdirsVdir
sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFfzL/5R20/7bnl/uuWWKsqxV2K
uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
V2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV//S9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
+XdQttXk1P6yYY0ke1jt2twJByV+Uj8UjdfU5ft/DirDbvzr54tvJfIXufMXnaw8pDWbaW/
vb+4tYZb1pZmWS3tILNl4ehBDKBNOWeX4U58Gfliqtpvnrzx5v8ALf5d/o3XU0W/8x3Op2+p
ajaW0Fwsq6ZHcASRxXSKFme3V9uPH1MVU/K35t6ull+V195n163tLLzDYatNr1d/VbWKaa
2MI6uVRYipdqLEY+f7XLFU+85/mtD5a88qtxrFpD5dk8rXeqWUUzwik5v47iMW/pS7SStJE
X4RRSfGvxcP2sVY5b/mN5+8taXr8PmnUXvtXPIoZ17R1e2ggak9m5200HCONOfC8ktk4SBm/
yfj44qpa5p/NKx83qnmlm0/T/MP1vQbzTRZ2RS4F/a2z3rmYReojPJJif3bfBz/d8PgxVb
qX5jedpPNwlj80w2EEPnO18tnyilvaNK9gbIImnkklVrr/SEPMNHxVUb4MVdqXmr8yfKuree
brUvOMuraf5LsbO8gsJbCwhW711GKYRxyyRRJiRzRx/3TcnXFU5bzJ+ZflLVU0jzPrcWrya
7oeo6hp9wlpDbtZ6hp0SyyQoI6pLbhJOStMrSckxVZ+X/nL8xYdZ8ijzRq0OsWPn7SpLqCGK
1jtmsrm3tUuxR4/71Z4Gb1A/+7/7r04vgxV7SMVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir
sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVf//T9U4q7FXYq7FXYq7F
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FUV1XXNK0prJL+f0X1G5SxskCs7SXEGZIRVQMfso7sx+BEVn
dIVcVUrzzNoVnrun6Dc3aJrGqpNjYwdGZ5Et15St8IIRVH7T8eX2V5NiQW+bfzI8j+UJ7SDz
Hq0WnzX1fq0bq7sVBoXYRq/pxVNPKV4R/wCXiqap5g0dtZj0Vb1TqU1qdQhhAYiS2DiMyJJT
034sy8gr8k5p+y64qmQxVh35rWlreeU4rS8gjuLS51jQYri3mUSRyRvrVmro6MCro6niyt9p
cVVv+VT/AJWF9SbOf/cNtP8AqniqR+ZPy3srzzn5LfToVm/ILR7XWlB20EVuttCbxIPRVbc8
a+o6S/3cbcf2+PLFWFeVvJf5qeV7ry7qY8uwa1eaXo0vlxYJr+GMWxhvHkgvldg/7i4g9JJ
41+soiKvD9nFUz/K3yH+YFjqHlqPzLZQ2Vn5WTWJhcxzpi15eareysCkUZYRR27F/jbn++4
8fhfiqkdr+X/AJ60nQPyx9bybH5jm8uWGrW2saPLdWKLHJeekIavO7RP9hv7v1OOKO7yn+Sm
sQSaRp/mDT7a6sIfKuo6dNJIY54be+vdRFzFBGrlpP8AR4XeNZITHxi+39nFUBrfk7W7+7/J

jS9cQ2Wuwc7HW7MyrP8AWbTShDds0kiFlDJLGGX7X27ji/x4qnx8ieeL/TbfVb/AE5INa1P
zppvmC/01LiKT6nYWbQxBGm5LHM8UFvzb0uXLnxjVsVQ+s/ld5h1fzXc+brnRozrB83aRLZM
z2zSQ6FpTRqZ0k5fB6/72aSBW9Zv3SsnJOCqpx5k/LPWfMOp/mdbTRrb2PmjTdLttIvHdGVr
izjnLckQtIixyvDy5IvL/dfLFU1DRvzC8wXMnmTzh08Whw+WfL+qWtrEl1HdPdXt7AEnuE9
LaO39OL4Ul/e8mxVD/IJofnbXT+XWra5pkOnaH5T0Kul3kdwkzXz39pFDEwiUBoVitP7z1Pi
9Zvg5p8eKvdBirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVd
irsVdirsVdirsVdirsVdir/AP/U9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7
FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXN3nvz2PLX5geTrO/wBWt9K8
vapBqzak128MMTyWyW/1es01ChVpXoEdOfL4uWKsOH5k+Yb7yjqOrL5v07RtKHmfU7BfMs6Q
T+npsDubSOxhVfRu5JFVAsknqN6XOX99irOPyb833/mvyUuoX13FqNxb313YnU7dPSiu0tp2
SO5WL/dfrR8GKf8AA8fs4q8ztfzJ86nzRdGHzlbt3t4nm+fRIvIzW1mZm05b0wmQNEFvF9G3D
SevJ+7/d/veWKp/5e1/82/NS23mnSdSQuExdY1G90yPSY7W252FIE09tFqQnlPKaeKeBZJIG5
RSK/BIsVY7deZ/zc0ryp531s+cH1K68ua3FodhazWFhDFIWurEerI0UQYFo7qWFH7Leon7z
FU/u/wAw/OnkHUVM+l+atSi8xvZeXz5i0m7W2Sy+JZvqr2rpEaen67QlG/vfTb4nkbFWN3n5
vebtO0HzVYwebtP8y6ta6DDrun6xpsdowJfrKwXVq6RmaGRY+cbxNIqcH/AHnLFWcedPzO
1Hy35t8xSLMI1ouk+UotZtrECPg95JdzRlxla9TjlqwpTnw4/Eq8sVUfyp8/6tqHm+68r6l5
n07zc0mlRaxBqGmi3UW8nq+jc2b/AFZnRljd4nhZ/wB7wb95zxVNNVvkOp/n1oenSk+h5f0K6
1iJOxuL24WxViP8AJhWfj/Ly/wArFun8x+Wd007/AJyG8k61CZZNQ1qLWTdySyFwsdtZW6Qw
xKfhjiTII/Ef7smkb9rFUX5f0611382PzQh1FBPHHZ6Vo8QccuNpcWbzzIP8mSScsy/5OKsN
8q6ndJ5A/JTzQzk3kGoR6DIxP2rS/WWz4nxo1vbMF/mTFX0OMVYr+Zf/ACjtp/23PL//AHXL
LFWVYq7FXYq7FXYq44qkVv5J8rwea7nzbFYqPMV5CtvPfs8jH0kCqFRGZooqhF5emiM37WKp
6MVdirsVQ99Z219aT2V0nqW11G8M8dSvKORSrLUEEVU9sVWaTpdpOl2WladF6Fhp8EVraQ8
mfhDCgjjXk5Z24ooHjmZsVReKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
V2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
V2KuxV2KuxV2KuxV2KuvN/LHkfytR75kvdsRsvXuW1q7UyerMmyhANkdRiqe/8qt8i/8AVs/5
L3H/AFUxVv8A5Vd5F/6tn/Je4/6qYq7/AJVd5F/6tn/Je4/6qYq7/IV3kX/q2f8AJe4/6qYq
7/IV3kX/AKtn/Je4/wCqmMu/5Vd5F/6tn/Je4/6qYq7/AJVb5F/6tn/Je4/6qYqvt/y28l21
xFcQadwmhdZI29ac0ZTUGhkPfxxVKvOPk641z8xvJmpTadFf6JpcGrLqDTi0jkuY7cW/wC6
kPJ+Rjk/u0bhx+LjirA7X8vPPGhalZa5p/l+HUU0nZL5gvbfQfrFvbh7TVGC2d1C5LQxmBU/
u2/eokn93zxVn/5SaF5l0bQdTi8yW8dvql5rOo38iwOJIWW7uDMHjIYI3P4VkCSfzIuKvL7
j8u/PlxearpMfkuCCS982za1Z+d5Lqx9S2tP0gLpJI0Qvd82iT0+H/Fvx4qynyd5Z/NDy/ca
d5OtLWKz8qaVq1zft5iW4idrrTppZbILL6sVaZJmln4zSNxRUj/du2KpF+Yfl7zBo/5WfmS9
xAtvPqvmm21DSWd0dJIZbvTY4pG4MxQGSJ/hfj8P2cVTLUPy886+f7zzTqXmjTYvLc95oI8
vaNaLcpeVb1jdyXMkkQ2ia4WFVXisnpL8UaN9pVP/Ivl3zHe3V+3mjyppOgaTLp66dJpsC21
zJdyOx+szPLCqhbWRQipbPyb9p8VY7q35C2I1vzRpvl3TIdG8va35ZSxiuImH/pMXcsvx1
mm4hRBybhw4fArcsVZT+XGl+b01e4v8AWvLWm+WLWOzjtI7Wz+rzT3FyHTXJmgVPTt2CxrH
A/x/tvxxVbqqHTPz50LUZR/o/mDQrvSInA2FxZTreqpP+VC05Vf8hsVSzzxD+Yc/5s+WNY0r
yhNqGjeWxfRPfLfWUQnXUoIVLpHLIsqfV3R1ZWT95x+DFVXzX5e/MHRfOOt675L0yDV1822N
vaXqzXKW31K8tFeKG7b1AfWg9KWjxRfveUeKoDW/KsWj2n5T/15aP681jqcGoTzBdmi0aB55
5SP2edzLfx/yn44q9K1vyf5d1yeOfVLT6xNEupo3qSpRak0+BlrucVYd528h+VNK0zTr+wsf
Ru4dc0H05fVmanPWbRW+FznZfssR0xV6WMVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
sVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVf/W9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7
jTFWVYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7
HIGyP8MsaP8Aa+Lj8Xw4qmQxV2KuxV2KoDVd0vVWs2v4BM2n3Md7ZNyZGjuIgQrqUKn7LMj
L9h0ZkdWRsVR4xV2KoBtD0s64NcMAOqbGyS5LMeMDSeoyKteC8nCs7KvN+Ccm+BMVR46Yqw
/wDNO5t7byrBc3MqQ28Gs6DJNNIqQlila3ZszMxoqqaFSxxVH/wDKw/IH/UzaV/0nW3/NeKsI
/MCnmfz35C0zTvMN/aaLqlvrM00+h372wnNsIsY6ywNxkVGZ6fa4/FirzbTfp0x8veTfLvmL
zTrOnadPhrV5qmsWbXVzqlx9W1SW1tIfreMdxOiKAxkbj9mNIuS/DiqeeU/zLvl1HyTd+Ydf
lh0K2ufMW13Wragz2EN6kCwPp010kohT1Xg5NH6qK/Pn/u3liqjp/mK6fyu/L79NeaddSfU
ba5knsNCW4uNb1GWNvhcXCGSZYYBX1Nvj5J8eKodDr3mPyd+XWu3XmbXrS91nWx5f1H6rfT2
QktreW+QSPDGVVVLtxbRetJx5YqjfMf5kWnlS6/Nxy3e69qf162062g8ts/166kjk/QiBZBcR
I6W8j3BEskzvDyl5Ts32mxVMfK35taP5d84arb+cdduIba50jy69h9YF1cQJLLbSm4dnRZYr
cyu8RkklaP1f8rh8KqUan+Yd5BpUunahr1/Z6fq/nXWrO51a1a4nu4NMsnueUQ2hhWaWIMRFE
hhT91EzcOK/Eqr0f8j/M19rlfK9W5u7nUY9K1S70+x1S9jeK5urOPjJbTSrKkTGQxSjqM0a8
mT4vi5Yq840Tz95rtD+aukz6hcXF9cajcr5QeSaSRoWutTm0hI4SxJ3uPqzJHH8Kc/2cVV

4fMNxefln+Xg1jzRrsU+pWcss9hoSz3GtajKgFJBcR+pMsVuCWm/35yT48VQKHX/ADH5P/Ln
XbrzNr1pfazrf+H9RFrfT2QktreW+QSPBGVCXTi2i9aSnLFDzX+Y13peva3JaeY9YGqeT76
y03Q9BRLq4tr62tlf61/IsMkU1xcCSb97LKksfpoyfa5MqnfnFfOF1r/wCa+r2PmnU9OXyd
HZ3+i6fbzUtRImlx3M6zRMGEkUvD+5/uubySsjO2Kqer/mhrkcne4sZ5pNQ1XSNBHI3ThM/
C3uL+xu57iaJSaR+hDG9zK6fa9Bf8nFVfV9buLvyb+X0F/5m1+K5v/L0F2+m+W4p7jV7u5Nv
B/pk80YkkMEZZi6Pw9eV/jeT4lxVAahrPmXzb5W8g3FxrupaddT+WdZ1TUJtLupLjp7izitR
DJL6RVW+Ms3Hj+23DjyxVF+WvzWsvLvmDyzL5t1y7j0+8h6NdEy/WrqJryWWT1bmURrKFld
QPUuZftftPir0H8pdZutVk86zS3l9bw+ZbmLT3eUyolt9UtXjSEksFi+NnVU+D4+X7WKs/x
V2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV//1/VO
KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2
KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
wQdbs6g4qyH9FaX/AMscH/IpP6YqxzWfKF5d+ffKev2hgi07QINThuYDyWRjfjAsfpKqlOKm
F+fJ0/yeWKsJ0f8AKbz5b07y/qOgXmmf4q0f9KWt3DdmC2N1Y6lfveKhkjQTJJCTGwpFx58
1+zirP8Ayz5b1GLy5HY+brqlX9SkmkuruWSIG3WSSRpFjgk5FYoAwji5fF8P7P2cVee6B+U
/wCYflnTvKNxoV9pLa7oulXGi6mt6LmW1MNxcLcCa3MYjcyxvGvwSGsifBzT7WKphpH5UeZ
LHyj5K0Wa9trm68teY5dZvrpmkHr27zXsnwUj/v2F3HyRuEfL1P3v2eSqY6j+XWt3P8AytD0
57Yf42tEt9Kq0n7t10sWJNxRDwHqj1+79b93/lfBirFtT/Kj8zw+u2OkXOijpfmfRtN0XU7m
7e6kuIVs7WS2meCJIjdmE0hi9SVf2Ps4qi9M/JzJouiQtpF7ZjzBo3mG/1nQpbkyvbyW16
GiNvdFESRHkgf940SvwkX4ea4q9F816V5k07R2TzJqS6nrFzPNdXEkIK28PrVbe3DfH6EK/
AnqfG32mxVgVr+S14fNOja5dXMIOm6/rWqzxxM/7201G4a6tYzVFrBcJbyMjfAvx+m7/Diq
H0b8q/zC8uWXIC60G90k65oukS6HqaXouZbUwzTJN69uYxHI0qPGPgdY/VT4eceKo3SPyo8y
WPIHyVos17bXN15a8xS6zfXbM4E9u817JVKR/wB+wvI+SMEj5epxk+zyVRF9+Xvny28yat/h
jWbXTPLfmO+g1LVpCsp1G3njEa3C2ZH7krdpAiu0391zfirYqxDUvK3njzL+Yn5p6JoWoWVn
o+ryaVY6010krXEUL6ZEJJL0/geR4meNkm4p91vUxVlf/KmyvnLzNr6NBwvdDh0Xy/EzuTC
Vt3gleZeFBt6SRuhkb02n/m+jVDW35Y+ftH18tXugajp0Oo2flq08saw90s0qRrbcW+tWfAI
ZJFkL0jm9FHX0+WKofyz+T/m7TdOa31q9sJDp3l2by7oMVqZWX/Sgr3FxcO6KeTSxoqLGnww
/wCXiqDu/wAp/wAzrVdPi0SfRWrvJt1S1WS9e6Yo8HqCaa3SOHjIvGT916rJy/bTFWZ/k/+
XV55C0TVNIuI7qCbUPrFhLGWLfV1s7a2T1Qyrlx/wBGZmVea/5eKs9xV2KuxV2KuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
q7FXYq7FXYq7FXYq7FWjqGt9N0+3urq8t7WKG7vSjXtzGirJM0aCNDK4AaQogCLz+ynw4qi
hirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
rsVdirsVf//R9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
vf8AjTFWVYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
UdtP+255f/7rllirKsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVaOKsN8red/Mes60213vlO90
hbWOc6lfXLH6ssSCO0k4KL1Z4+UzSR8FhX4G+JzVzmMVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
XYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
WpOwxVW/5Wj5F/6ue3/GC4/6p4qwL8zfOUNh58/L7zFpen3mvRGy18wWunw853/d2q8vTkMb
cFI+P9rj9IWxVivkjylofmq88p+T9XmfUNAj8pHzFMkM0yJcarqN4UluXYFXeSE+rx5/3Uj/
AGV+ziqzQrNfP0f5PWvmmWa+hmsvMdqvIaWRDdpYyQwJ6zoyyOr+jHLJvV3vH95y5NiqkdJt
NQ8u6R5M1VW1DQtH/MuTRLSG4d3JsEtZ5YoWcnmwjExi+1+xxxVZoug6Wdd/5VzbxNaeVdT8
86st7ZQO6Jb6fpEFwlSzBufpSSceS8vi44qu17SktX1f8vLa4uItC0zr5di0srNj6trBqs
aSPDBISXjWFmYx/F8HLFUD510/y95F8yea/KVInqVh5Y1jsNN1CLtDlIdrg302oNZm2tTKzF
DfhQs/xqzJy+L4cVSK+8naSbbz9pN95Sl8u6fY+Vjr2maJdXgvhFfRpdxJfRNHLKsTuF4PGz
cmePnJ+ziqb6cmk+QPNNgHxy8cOo6t5N46dZqWIuNVvr2yjjZqljTkBJMf2YYnb9nFUisLD
T5PIv5T2evaTc+abUal5jS80yzQST3LpLd/EiNJCDxkHrN+9X4U/a+ziqP8ALetDR5PIV5bW
GoX8Vh5h8yRW3lm3Qy6hYxG1IWOWZLh4v3ltG6yOvqcfTZuDP+0qqPrkknlzVNbOl30cg/NG
yuf0Q8aC+JRBrvQEYcx+u90KL6vHl+3iqd+bvPmmebfN2jG2tL3Tr3TdK8022o6ZqUPoXUEh
sLaROaBpF4yIwdGV2VlxVK/I+vX2s+cPyaS3I/QOi6adPEn+/tQ/w+Zbnj4pboYYf+M3rJ+x
ir0b8275dB82eRvM1vaXGo38F7daedLsVL3d1bXdpIZFiQIUCQPFHcN6jRr+7+3irxjyNpA8
7eRNvJbee3vNF8kQ2ujW1wCjTStcz3X1u3AqjQyTW1vD6nLnyi+JVxVN9auo/Pyx+aJJHW0
1XXfKOiQTQuY5Ej9Nbq6EbqQ0bfUXXkv2Xi/mxVW822sPlny5+anlPTI5T5e0W+8s3+laer
PKYtf3cEk8EXqMTxaSHnHHy/3Ziqba35ztDQ86+btW1W01vynbQ+ToLZ/Wiih1L49QmCvahH

nTIK8oghbkv73+T7eKpTawvoWnfmZpEOgXXITSbjya99Ho13eJes00i3VuLqqyTCJ5IUJNGz
+o0kfj/2cVZr+SXljR/LXnzppelWi2dsuneXZHhQsR6slvdNix5E7s2+KvZcVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVf/0/VOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
75l+t+l+gIb+H6p6f1vr6RLX1OQ9P0vR/kfny/ZxVhVr+R+paXp2kroHmubS9Y0eC602DVF
s4peel3U3rLayRMwUyW7cfRuFZPjXm0f7OKpL5r8hPpXm/8AKvyx5V1SXRZdKsdbWw1ExR3L
ckiteZmfGkvrcn9Vfg+J/g4Yqyyw/J6Kz0by9ZfpZ7i90nXj51PUzoQXv7yRZxNyVXVYeZ
uPhP7zgkar8f28VUb78mmmtTULm01x7HWpfMMvmXSdTjt1b6pLLbx2zQPE7stxE0cbc/ii58v
2eHxKsU8/wD5dy6L5U0y2uNZnvde8x+cdJuNU19Y0hk9eWZYUaClc0iWBFX0Yz6nHFWQSfk
e38GqX2t+Z5r7zdfT2NxY6/HaxQLZtpb+paCK15SRIRIWeb4/wB9/wAV/axVXj/J7Vpj5lut
Y80SapqnmfRJdEvLt7RIkiLiRukhhjkCJFGkv+8/2nfkn1x+8xVNrt8rbKPzh5d8y3N0LmXy
3o50m0gMPH98eKm6D824n0vVj9L397/AHMkGPY1qy0fyvbaL5mSw1Pyd6neQahJp4uEk
/SzjMymFp0C+mlywycub8vt/BiqL8ufk5LpOq6JrF1rr6jqqlhqmpazqty9ssYvLnU7T6o3BEf
jbJEgj4qvq/Y/Z5Yqs1b8nb260/U4bHXRZX95nj812t21p6ywSwreEgMZmQSgNAG9Qsn8vp
YqgrT8ibv9OP5h1TzK2o6/dw6lFqd6bNIVI/SFpDZw+nEknGFLSK3Hw/vGm5fbTFU50H8orL
RIfIUNleKkXkpkuqwcfrkt5aPBNJ/eH0S0sr3H+7v5P8vFU91jygdT85+X/ADFLelIfLyXZ
gsBGD6k95GIPVaUtUBIjIvDh8XP7Xw/Eqw7SvI+j/lhaad5n1XX+Om+X9CXRNuka1PGeMXXq
wTAI0skTLLK6cB6vP1PtJxxVgZ8mvpv5F+RtKi9XSLjVvM+m3IkA/f2/1+9ZoG4uKerDA0Oz
r9qP4sVeht+TNxc+Vdf07U9ea+1/zLf2d/qmutaqgP1CaGSAGO2SQBI0jt/SX978PqM/xFYx
VH+dPyktPNesatf3eoyW8ep6Nb6QkUU5wy2l619DdLIW+LjKU/den+x/efFiqQX35Ga9q19
c3euedJ75tXgtrLX1Wxig+sWltK8v1eDi5FpHLYTnQSvy9X4/wB9wVVnej+UP0b5z8xeZRde
p+nodPh+qCPj6P1BVZrz5H1PU9b+ROHH9vFWSYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
dirsVdirFfIP/TR/9ty9/wCNMVZVirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirFfzL/5R20/7bnl//uuWWKsqxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
V2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2K
KuxV2KuxV//V9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
vf8AjTFWVYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
UdtP+255f/7rlirKsVSnxNfnlXy/wCj+ntZsdJ+s8vq3165itvU9OnPh6rJz4c05cfs8lxV
qDzZ5WuLqztlFwbGa71GL6xYW8dzC0lxCRX1YUDFpY6D7aclxVR1Tz15J0m/Gnar5g03TtQI
Uizu7yCGYh/sn05HV/i/Z+H4sVRV55k8vWOo2213uqWlrqV5/vHYzzxRzzb0/dxMwd/9guK
a688eS7PV/0Ld6/ptvrAZEomy3cCXPQKBkX0WcScnV1Zfh+JcVRmo6/oWm3FrabajqNrZXN8/
p2UNzNHE871pxiV2VpG36JirHPO3mTzhp+o2tl5SsrxDXL36vNLf6RLdJb3kayUS0ulDug+qC
VJUuPh5v8Po/ErLirIPLeonUtB0++a6tL6SeCNp7vTn9Szkl40la3bk9YvUDcPjZuOKod/On
k6OO/lfXdOSLSmVNUka7hC2rO3BROedISz/CPU48mxVSsPzA8h6iaaf5k0q8PqxQUgvbeU+r
cNxhj+B2/eTMOMafakb7GKpkmtaM8N7Ol/bvBprvFqEqyoVt51DyJMwNInRGVnV+PFW5Yql
tz+YHkO1srXULrzJpUFhelzXct7bpFMYyA/pSM4WThyHLifhxVH2Gv6FqOlnVtP1K1vNKAd
jqFvNHLbgR19Q+qjNH8FDy+L4cVQOkeffIus3q2Oj+Y9L1K9YFltbO9t55SqrERxuzUX5Yq
jLLzJ5dvrtuNLstUtLrUrP8A3rsYZ45J4d6fv11YvHv/ADLiqG07zx5L1PUzpem6/pt9qa8w
1jbXcE049P7dYkcv8FPi+H4cVRFr5n8t3d/dafa6tZ3F/Ygte2cVxE80ABoTLGrF4/8AZjFW
7bzJ5duliNtqlpOJ7Zr6AxTxuHtUIVrhOLHIArMqtKP3as32sVas/M3ly+imlstWs7qK2hju
riSG4ikWOCVS8UzlWISKREdkdvgdUbj9nFUsm/M/8tYZFim82aNHlyo6xvqFqpKSqJI2AMle
Loyun86tyxVN49f0OXVpdHi1G1f4E9SbTVmjNyiEAhnDeoqkEfEVxVBnxz5LGsfoQ6/po1
r1PRGmG7g+teqRsno8/V5/5PHliqZWWo6ffLM1jdQ3S280l0tOYHWQRzwnjJE/EnjJG3wujfE
jYqho/Mfl6W2tbmLVLR7a+nNpYzrPGUmuAXUwxMGpJKGikBjQ8/3cn8jYqrQ6vpE9vdXMF9b
y29IJLFeTRoyQyW9RMkrAlY3ip+8V/7v9rFUIvm/wApva3N0mt2DwtlFDcxTwLqExww3KCS
CSVw3GOOE84Xb4ZE+JMVTG5u7a1tpLq6mjgtolLyzyMEjVAKlmYkBRTviqAbzX5XXRDrzax
YjQtq6qbmEWnxOIx+/5elu54D4vtfdijqJn1jSbe+s9PnvbeK+1ESHT7SSVFMuBCvOT0UJ5s+
mnxP6Ybgv2sVWRa/oc2rS6PDqNrJq8CCSfTkmja5jQ0o7whjIq7jdlxVZH5j8vS21pdRapaP
bX85tLGDZ4ik9wC6mGJg1JJQYpV9NPj/AHcn8jYq2/mPy+lncXz6paLZWk5tLq5aeIRRXAkE
JhkctxSX1WWL02+P1G4faxViHnTzd52sdVvLfyzBo99p9pbR/pK8u7tItPm9TLJNqMZIRjat
ZIZY1j4S/Czn+6ZWVVNsE0NxBHPBIssMqiSKVCGV0YVVIYVDAjoRiqpirsVdirsVdirsV
sVdirsVdirsVf/W9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
f/bcvf8AjTFWVYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7F
81rhbbynDcsskiwaxoMjRwo0kjBNasyVREBZ3NPhRRyZsVVv+Vi6d/1aNc/7hF9/1SxVinmt

dM1/80vy2kurEy2k9pr7i01C3KOCsdqBzgnXkrf6y4q841/SdMX8vfzL80LZwp5k0bzaU0i8
WNVmtl0+6tYbKGfGAY09E8Vrf9/Yqj/zh0+0u0/NLVZI5JbObyvY287IC8bpcQzShHO68ku
0V+JxVX1jQND1vyz+dmua1axS61ZXt5DZ3cgBmgi02whlsfRcjIEDJ8XwceeKsR8xnXdWtvz
GuZvK9vq0dxYaJcazcrw/WtPH6Gt5Z5YLeRVaaSNfUICrcwfGuKsx1rSvL/AJn1H827zVY4
9Qi0vy/p6aJeXKh3gtn02W8E0Rcco2a4/elv5osVQbeYdduvN+g2FtI6+afN3kXRrOO43LQv
cXE8t5dMf+XeATSiv2pvST9rFWW/l1e3th/zi5BfWLFB618v301qy7MJY0mZKe4cDFUh8veV
/Lem63+Tiafp9t6eu6LeQ6yBEhF5CLCG8ElwCP3pF2Ekq/7cmKqPljyvPL+SPI7U9C0hbzUN
K8x/pW6tbRI0ubmDTtbuGMAE8A7pF/dKz/s8VxVI77V9S1HytqywaPK4178zIre70C/kS1eW
M2kE4tblx60cfqywRRyf3i/FiqI82eVdRtfy+/NS71fy9p2iW8y2d7pmk2txBe/VLh1WK6kX
044jbm4EUEh/dpzxV7z5nsbKw8i65bWVvFa2yafeFIIUWNByhcmioABU4q8Vtba30ey/KjU9
Is4bfUm8m6rctJDGsbyzx6VZujOygF25k7t/NiqppOgaJonlj8InC0W2ii1u9vbKG9u41UTT
xaIYyyX3rOByl/efz8uGKpXoKx6fH5G1vS7eNNRudO863yTxKBJM3q+rByegZ+IYcOX2f2cV
TTStA0PRfK/5Ka3o1rDHrV/e2UN9dRqvq3EWp2Ms196zfal+Pf4+XDFWPqfmWyh1i10LR1u
tBg8veaLSx1L6wkTjSH1gfWbtbff4rQ84ooPVRpV/efBx9NIWT65dmPXPOvlHyxJ6f6Y0DRQ
11GvERaRZWFzJdS0/ZMiNDbJ/wAWXSfy4qyDy9oOh3GrfkZ9OtZmu/LV01yZIY2MrRadYBG
kqvxIK/B+y+zirG/y50zzfrOneSfMcflqxs7p9fbUr/zfJqmIVLpLm4mjvYGgMSSHIEzRrD67
/wC86/Diqd3NnYv5jttVS3iN3L+aPoC64gymOHT3iZPUpy4iSIhXhyxVH/19591Xy7rWs2V
7oRfy5q/njVNNh16O5RmS8u7xiR7Thz9MuAnrer+19nFWK+VNS8zyaD+W9hcaLHB5fi85Tv
Z62LxXkmLnzqNY2tBGrRAFPfj9Z/7r7P7z4VUws/PureXdh87WV7oRfy5q/mfXtNh16O5Qsl
5dyyrEj2nDn6ZcBDL6v7X2cVSq7g0ZNV/KC0nuHjsfMOg6LB5qtUTIE8NoYJdLac9FE17W35
t/uv4cVfQPn/AETQ9a0OOw1kJNAbqGa20+WZIir25gb1YLSQyBlkSaRBByj4tyxV8/wCq2V/d
6B+a/l2/0aLy1aT615XZtHs547mCCW+uoEneN40iT1KkcMrL6f2mxVGteT9WvfMH5rfIvf3Tk
v5etpfL92gNQdSh0y9a/PQdOfR/wWKu8tWNpF5F/LDzhFBGvmzVPNqjUdTAAuZvr91dQ3kUk
n2mX0l4la/7pxVMvL3/kufyr/wDA5uP+orVcVYI5m1O/1DQfN+i2DmOx0XzldanrkBo7XOu
R21na16fFynun/19CH/fmKpz+ZWp6hN5g/ODyzpTtHdXlvBqWpXCioi07T9DjlkHzupvRtQP
99yzN/uvFX0H5K/5Q3Qf+2daf8mExVOcVdirsVdirsVdirsVdirsVdir//X9U4q7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXY
TUvKunah5n0bzHNJMt9ocd5FaRoyiJlVljWX1AVLMVEK+nxnP2uXLFWP6n+TvlIPuFNDa9NLe
os9xDfX2jR3BXTrq7tgBDCt29PjITin2XVH4L6iPirzu6/IjzJqv5f8AmOTUda1uPzHq0+oa
idBjvLT6lPeRTODl1jegeO3si1bleH80XH4VWaX35KaBr0y6jrFzqNpQpUFp/iXS7W69Oz1
Ca2jUKbuNQ3Mrx48opI+f+Viq7zF+Ruha7rWsalLrmt2Nvr/ANXGr6TY3UUFIoltAlusbKIT
LweKPjIPW/afFUb5n/Jryj5hvo7qaS9sENtHYaha6fcG3gvrOE1it7pAG5xpUqODRycG4c+O
Kp1F5G0OLzkvm2NWXUo9MTRoIhw9CO2jmaccF481cs/H+84cFVeGKqnlPyfpPlnynZeVrMyX
OmWULW6fWisjujElhJwVEavIj7C4qkvk78ovK/IXVhqVIPfXclvC1ppUF9ctcQ6fbSNyeCzU
gGNIXd2kk4rw9Thiqe+T/Kmn+VdAg0PTpJpbS3kuJue4KtJyuriS5epRY1oHiYL8H2P+CxV
J7n8qfLFzpWu6bO908WvaodblmWURzW17xiCSwska0JiNvG8debcuXPnG3DFUKPyb8tN5R1
zy5cXu03beYyrazrNzOsuzlAqoTK0ZjHpoipGoh4Kv7OKsy1TT4dR02706dmWG9hkt5WjoG
CyoUYrUMvKh7rirHrL8uNDtJvKksctzJ/g/T5dM01ZGjKywzQwwObgemOb8LdPsekvn+H+v
VjkH/OP/AJQt2pDqesx21uk8ejWgvf3WmC7qjYjhiZ0Zk5SNLwVvg44qyW3/Lny3a3nlq4
tEkt4vKlpc2Gl2ispHMN3HHHJ63NWd24wLxb1F+0/qc8VsfpQPyT8qaHq1vf2t5qcsWnCcaHp
1xdepaaacboFZWs4ytUYhiF9V5eH7OKq+k/k75T021t7WJ7qe3t9Gu9AeOeRW9W2v5lnuJSq
K3rvIv20KJ8b/u/s8VV2g/lH5c0ZdSMVze3U+qaVbaJPdXLxPMtraxPCvBxGtHdXBk5ckZo4
/g+HFUdYfl1ollP5TninuWfydYS6bpgZoyJIZoYYGaeiDIJwt0IMfpLy5/DiqUw/kr5Vg1n9
IxXepJbx3E19YaOLonT7S9uAwe6toCv7uYGWR46u0UUj8o4lxVG2v5VeWrXSNA0qCS7WHY/q
Y1qCdpRJPcXIJec1JlrlNL6puJHk4+m3LjwZV+HFUv0/8kvLlp5lfW5NU1W8iOqz67FotxcR
nT49QuHZ/XSFIO25RM/7nnK/D/KxVMLP8qvL9povl/R47i7Nt5c1V9asXZ4y73EklxIUIIjC
tFW8l2VY3+FPj/mVSWX8gvK1qxV7d3eq6xdWd7f3eq/oeW5i+oxX14XLtxLCrepEZG9D1Hk
4/tc8VRS/kf5Q/w/qWiTXF9cQalY6dpv1mWSP17eDSY1S1+rssarGyuv1hvgblo7N9n4FVZJ
5r8maX5o0FNH1SW4pFJDpBX8Eghu4bm3IaO4ikRQI51YY5KnH4vs8cVSe0/KTy5B5cvNEe6v
rptSvbbUdT1W5mWW+ubi0miniMsrJx4j6vHHwSNFWL7HBvjxVEWf5YeWbLW7bWLX14bq31W+
1worJ6cl3qVu1tOXHCpXg1Uoytz/AGm+ziqE038nfKeneaE16GW9dYLia+stGluC2nWt3cAi
a4gt6fBI/JtOyJzb00TFWG+aPyEu7HQYG8q69rt1e6VqUWp6Ro813aLaRzSXXK4dQYYsOMU
90w/fftft/ZxVmsv5ReV30DXdEElylv5i1Y65qE6NEJvrJuo7virenx9JZIURVZHf0v2+Xx4
qibr8svLtzc+cbl3nFx53tks9WIux8o4UtPqYFuSh4fuzz/eer+9+L7PwYqyTS7CHTtNtNOg
Zmhs0Y7eJnoWKRIEUsQFHKit7/DiqLxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kv/0PVOKuxV2Kux

SW9VJUZZllqzcpV_k9RuTcv_tYqtn/ACr/AC/m8rReVX0WH9BwSfWIbUNIrP_PUn1lnVhOsx5NW
b1fU+JvjxVFW/wCX3k220zSNLttMjgsNBulv9KgiaRBFdIrqJTxYNKxE0vL1vU5s/J+TYq64
/L7yhcadqumzWHOy1u+XVNTi9WcereI8TiXkHDJ8VtD8EbJH8H2Pt8IUL5j/ACr/AC/8y6o2
q63osV5fvAbWSVmTnEqygOkbKjucg+II6tJF/upk44qhvxMX5Nflz5iure71fS5J7i1so9Mh
kS8vYD9UiZmWJvRmjEi8nb4pOTt+02KqH5ZfljZeU9K0w3kUcuuaZDfafa3kU08qJp9zfdx
QD1eNeCeipdo+a8OCvw+0qnGi/l55P0S8s7zTNP9C40+G5t7NjNPkIo724N1cBVkd15SznLz
48+P7tW9P4MVTPy95e0fy7otpoujW/1XTLFPTtbm8nBSS1OUjO53P7TYqkmg/IV+X2ga9Lr
2kaLDaapL6lJlaRlj9X+89CJ2aK35/t+gkfLFUp/MvyCfN3mnyalzT11Dy/YT6g2sh5FQIs1
k8cDD4k1fWOHBofjjf4/g+1iqbj+VX5fp5TbykNGh/QDyGdrUtIWmxbl6xnLfWPX/4u9X1V
+zz44qpSflF+Xj+V18r/AKICaItlyL70Ip7iOQ3S7id50kW4eX/LeVm/4FcVQvlz8kfyy8t63
ba5o+kyW+qWjyy2873t9MFe4jaKV+E08kZz0dgxZMVTPT/yz8iad5pm81Wejww69cNI8l4C5
AkmHGWRlhxjlIX+8kjRZJP22bliqtD+X3IGHR9P0aOw46bpV8NUsL_f1Zj6d4lw10svMvzek
7vJwdmj+Ljw4fDiq2X8vfj8uj6jo76eDpurX7arqMHqzD1bxp0uTKWDh1/fxo/BGWP4eHDh8
OKuufy88n3Nnq1nPp/qQa7eR6jqoMs/Ka5haN4n58+aLG1vFxijZIvg+xxdsVcfy78nfVYrX
9Hj0odUOuxt6s3qDUjIZTc+rz9QuWdgVZ+HD91x9P4MVZKMVdirsVdirsVdirsVdirs
VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir//0PVOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Ku
xV2KuxV2KuxV2KsV8g/9NH/23L3/AI0xVIWKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Ku
xV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFfIP/TR/9ty9/wCNMVZVir
dirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdi
rsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
VdirsVdirsVdirsVdirsVdir//S9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7
FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7
FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7
Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsV8g/9NH/23L3/AI0xVIWKuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
V2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kv/9T1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
VdirFfIP/TR/9ty9/wCNMVZVirVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
irsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdir//V9U4q7FXYq7FX
Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7
Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7
vZESS9WxWJbERMxLNFOH5Cb/ACFs/tfsqpd5W/N6XW4PBy6N9Tl83XOqWskQufVFo2lCck8
hEgn9U23/FXDn+3x+jVA2/572uo2F2+h6Q2qak3mC48uaHZR3Kot61tCk8ly0zoFggEbMT8M
32V+16nwqpoX5vJql95b09tJe0v9Yv9T0rU7aSdWawu9KgeaVKqhW4V/THB1aP4HWT/ACMV
R3nf8zYPKnnDyf5euLIzR+bLIE1F6JeH1d4jCsf7vg3q+rJcIn95Hw/y8VS+b86dGtvNHnPR
7u0aOx8mWMd9d6isgczF0DtFHFxX4k9Ovq/FJ8Pw4qr+TfzO1TV9fg0LzF5bm8uX2oWR1PR
/UuI7pb1V1VwxRU9G4j9RGkgPLiv7eKr/N3n/zPpvnG08q+XPLceu31xp0mqSPNfrYqkUU6
wEfFDMPORD9pcVSS0/PDUNV0Py9P5f8ryat5h12wm1Z9Gju441trK3k9J5HuHjAdnkIjhRY
f3j/AMMmKs78tecNG8w+UrPzVaOY9KvLb63ylFGjQAmRZKFhiKsj0P2lxVivkz83Z/MGt6bZ
3ugT6Rp3mG2nvfK+oyzxzG8htipf1IUAA2kMuITijNjy/b5fDiqXeFzt1LUNcsLbVfLsek
6Jqa6vJZ6v8AXxOTHoshjuHe3EEbIOQr/efZ/mxVM/Jv5t3Gv63p9jqHl640Wz8wWkuoeV76
aeKX67bw8WbnHH8VtMYpI51jLSfuv28VS/SPzp1e+8+2nlyfy0LfSb/U9X0qz1pb4Ss76Ksj
Sv8AVRArD1PSHFfV/a/b4/Eqj/Ln5q6tqPmPTNN1fyrdafp/mAXP+H725mRppmtUMrLcWoVZ
LRmhVpEVmf7OKpQP+chNO/5V95s82vpRWXytqT6YdM+sgtcMJY4opBJ6f7sSeoTx9OTH6cn2
sVZ7q/mo6d5DvfNn1X1fqely6r9S9Tjy9K3Nx6XqcTStOHP0/wDK4fs4qxPyx+bup3V/Ha+b
PLv+G4rnSZNdsbxL1L6GS0g4GbmUjheKSNJUbjxbFUfpH5z+Z9We3gtfJjxXes2f6T8rRXWo
wxLf2aSIJC7rHJ9VmSKaOcQlZeUf+7FxVktl/P7zlqaeXfR8hc5PNsN1LoMcWrRN6n1PgZTM
Xt41gjCuW5tyb4fhjsVZHb/AJzR3fIO1G00WaTzNeanJoS+WWmRJE1KAt68UlxFosUMcbT
NNw/u+Pwcm44qrWf5vRXOlaBd/omSG91XX/8Nanp8syh7C7jWYzVZFJubt/g48PUSRX5J9j
FW4vzc9T6t/uKp9Y823HIH/eivH6v63+l/3W/L6v/cfs8/77FU38n/mDZeaPMPmnSbOECHyz
dxWJvFk5iaVo+Uvw8V9P0ZQ8P25OXHi8P2cVYXqGta3c6/8AmR5o0y2F7deV7OPQ9EhMogCk
RLeahLzKuFbIJC3T959Ujt9r4VuH/LLzXf8AlTyL5e0bQfJ0mo+aNdSf8QXlnHqjIPrW/owo+

pTTzK3CW7cosdoqNxf4Of7TKskbzPpvmn8wvyq8w6Zy+palp2vTRLIAHWsVqGRwCRzjcMjUP
2lxVIPyy/MLUND/LDyToGgaDL5k8wXOITag9hHPHarFZwTsJStLIH+N5HWOGNU/eP+0mKszh
/OnRriHTr+G1YaNqn1+91+1vJJAJ8tOKfWLR4wrAPGsnJpVkb7H2W+1iqP8AJ/5mReZrvQoL
ax9NNX0Ia7cSety+rF5I4kt6BB6nJ2m/efu/95/sfF8KrtU/Mv6jdee7f9Hep/gnTINU5etx
+teth3Fx6VPTPocfq3Dn+9+3y4fD8SqS6z+cmt2+rWulaL5SI1q9n0C38ySLHeRwrHbyyOkk
ZLxnInBfs4fFOz/AGIItniqjqPmmyn8wflz+YOfI0zzPXQ71Gpzao/iNzaLIASvO3uoGTr
8HqzIv28VesDFXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX/9b1TirsVdirsVdirsVdirsVdirs
VdirsVdirsVdirsVdirFfIP/TR/9ty9/wCNMVZVirsVdirsVdirsVdirsVdirs
VdirsVdirsVdirsVdirsVdirH/O+s6lo+gC70wQm+mvdOsYDcqzwqb+/gsy7qjRs3BZ
y9A64qhPq35qf9XHQ/8ApBu/+yvFWPa+L9fzb/LVdQeKS9Flr/rvbq0cRb0rT7Cu0jKP9Z2x
V5NaWot3/lf8q9P0SX0L++1fzPai6rRoYbia8iuJk/4sht2llj/4sRcVROj2mm+UPMaa/wCk
bbyp5T866tZ3rRI8iWsF3o1tawSuEDERRuEVn4/DyxVMPzA846N5gufl+u67cXfItY2+r60t
pq1rLNaXT2iWjpb3SsqLNF9bk/Z4/HE//FmKpLf2/mLzPoXI7lcXWo3FvaeabvyrqV8G+uXN
vp13Y3GmzTchGxkl9GNeTKvNP9bFVreW9Y8waR5pMN5/6c8z+TYdee2jqztLe6xeX6QL3YiH
07dFp+wq4q9D0bzZpf5ifmp5T1Xy8JXsfLOm6hLrErXsRrDcagsMSWbF1UevH6bu6r/LirIZ
v/WhbL/wErv/ALqVtiryX8r9d0/yVB5L83696sOgX/IKTSYryOKSZVvYNRe5WEiMMVe4jdvS
5f3jx8MVenflr5T1mH8hbff/dxNaarf6df0glqrRPqDzzRo4NcpQtqGX9nFUg8gfm/o2neWv
LmiPZTD/AAzohj84TyQTo+mS2EMUCwsvp/vJbmcHhGjcuC88VY1L5Y1u40XyBockD22sav5d
83lbeSqvHNqcUcyK/I1R1a4Xny48WxVb5A1P8vtMutA1me98x32o+VNLuLnXY9Rubp7XRZVt
Rby27QXCKokmd3igihP+61f+744qx/yn+YPl+a+/LN7PUYJ/MrXnmK9vrUcj6d/rEU31SFzx
pWSeaKD/AFsVTf8ALufyzeee/wAtb61m1LUfNckl8POGoX73lIb99KuC9qUuOMCSLIjeCQR/
DFGvL7aclUgydB1E+X7+KOP/AHD6ppnmjVtR61Nxod1q0Kf8PqNix/5h0xV7/wCb/wDyQ2t/
+Atdf905sVeK+U7XSncu30jyTrd95lutV8l6hp2uNqDyXKaflJAgYoLiZFMCyTvIr26Sel8
Ctw+BWxV6j+U/wCY9prSeXPLOmafK82kaMqeZJ5opYW066t1hgW0PONQ0ssglPDl/dxep/qq
vOPKXmjSfLOl/kjq2ru0Om6ZrqXNyqPlsKv6AEkgjDMI+XFWbj8HLk3wYqpz6SLnSbLz1qE
uo6V5Tv/ADhq2rzX1i09te29hf231W1u6xj1oo2eBwK+h+7n/kbFWf8Ak3yBoXmPyK76Jc6v
pQOvya5o+uag4uruua5hAgS+4XKVeg5RW/dXCcnRuX7eKvP7y38y2/k+ytdLufrnmJfzOvre3
v7hUQPclbuP6xIkYWMfEfXdi/g/YXFxp5O6BZeXvOn5gaJY1NtYTaPERau7DSoi8jk/aeV
y0kjftO2Koby0v1TTvzk0uWv1mPVL+/YH/fV9psMkR+kI2Ksb8ua7p/km98i+b9f9WHQL/yF
YaTHexxPMq3sHp3KwkrhirTxu3pcv7x4+OKqv5eaLqejan+TtjqcD218bDzLczWzghovrbw3
KxsDurIsqqV/Z+ziqQ/lfrun+SoPJfm/X/Vh0DUPKUmkx3scTzK7BqL3KwkRhixxufS5f3
jx8MVUvMvk/zFp/5L/15C9u9tql1eXWk3ds3wvFb+ZzOrIwNCDH6sK8D+38L4qzz8hdDurHz
D51iuIglvod6dAo0oBaQXNzfoB4fBqEW38qJiqSfmf5gsvLevfmpaaksq3Pmv5ax6FGkUs
n1gwW13BcUZFZR9X9VZJeTLwi+P7OKrf8f6D5L/MDTb/AFv1UtZvIOMPdjHDJMGnFzMY4T6a
vxabdY+fw8vh5YqrW+gX+kflr+Tvlm7jeLVzr+m3Utz20kaw+vfTBgR/upPgkX9nFXvwvxV2K
uxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV/9f1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirFfIP/TR/9ty9/wCNMVZVirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
dirsVdirsVdirFfzL/5R20/7bnl//uuWWKsqxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxVJ/N3
liw80+W9R8vahJLFZanCYJ5LcqsoUmp4F1dQ3zRsVa8yeWLDzDBYw3sksaafqFpqcJhKgmay
mE0atyV6xs6/GBxbj9llxVOcVdirsVdirsVY5rHlH9I+c/Lvmb636X6Ahv4fqn8vW+vpEtf
U5L6fp+h/I/Pl+xir18VdirsVccVSCDyqlt52uvM1tceekNqsY7PuBphUTSW0ha2n9TkOLRpJ
PEy8G9RXT4k9P41U/GKuxV2KuxV2KuxVjqeUeH5hT+cPrVfW0mLSpPp9PRuZLj1fV5fterw
9P0/2eXPVF175UjvfOmm+ZLq49RdItLiDTrHhQJpdIRNcGT18TGFFhReHwK03xN6nwqsgGKu
xV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kv8A/9D1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
irsVdirsVdirFfIP/TR/9ty9/wCNMVZVirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsV
irsVdirsVdirFfzL/5R20/7bnl//uuWWKsqxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
uxV2KuxV2KuxV/R9U4q7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
f/bcvf8AjTFWVYq7FXYq7FXYq7FWIfmP531LypZ6O2maQutahrWpw6TbWb3Is1DzRSyhzKY5
ht6HGnH9r7WKsesvzouh5X1bU9W8vNaa3p2tjy5baHbXSXTXV/lsJiRjzHCi82n+L4fgSNn+
L7GKqq/nNHb+XtZuNY0Sax8zaJeQabceXFmjneW7veBshDcAljRXAkVvUZE4cZP3fw/EqpT/
AJx6la+VfMF7e+Wzb+aPL15Zwv55ea8RkZtRlhS2kS8SNIMbrcc/7n7SPH/1Yq3YfnLdntr
Gqat5fa01vTNaHi220K2u0umur+RYTeiTmOCNOObXhxMV+Bi2f4vsYqybyL50k8yQajDe6c+j
65o90bPVtLeRZxFIUWWNo5kCrLFLFIjo/FP9XFH3/52a3ZX+sTy+VPU8q6FrC6JqOtRX6NM
sjvCgkFmYVZ15XUPwrNiQ01785v0Xr19BDuct55a0S7ttP8AMHmFbiNFBm7KBQluQZLhIjN
F9YZWT0+X2HxVK2/OXz3b3vma2vvI8NuvlOwOparKusJJSNrae4gCKLUC/v+rNG3H+65cvix

VNfK35xvqWow22v6FN5cttR0ttc0a8nnjnW4s4grS81jAME0aSLL6Xx/uvt8G+DFUPo/513F
4wfUfLdxpVpqWmXWseV7ma4jf9IW9oglZXRA TayvEyTKh9X9232+Xw4qjbH83PrX6P8A9xD
6/5Sbzd/vRXhx9L/AET+7HL++/v/AIfs/wBziq6x/N+xutW/L/ShZBb7z1p7ak0Im5GyiFl9
bFf3Y9bm4aFT+5+wz/5GKtfmvO2oX/ILyYp/deZNVDaip6PYaYhvbiM+0rRxRP8AzI7J+1ir
Gfzh8oeUFGu655o1lpvMV7blfI1gk8lvc2s8EIWOPT4I5edxcS3jLI7hP92RxfY+0qmWoS65
oGufln5g1chdU1KKPyz5nAIPqT3dt68R2+H91ewPxb/i+T/fmKvWBirFfzL/AOUdtP8AtueX
/wDuuWWKsrxViX5h+ctV8r2ukHSdIXW9R1nUo9MtrN7kWahpIJp+ZIMcw2FvTjw/a+1irGdP
/Ou41DyV5c1iy8vPP5k803N3aaZ5dS6SnOxlmSd5Lt40VYo44DI7el+2q8W+3iqxvzr1O7tN
Aj0PyybzX9Yvb/S7vRrq9S0azvNLjaS5jeYRTpJQIxRvg5Lw/abgqret/nPrmkvcQv5Rlu7n
Q7KPUfOMdtewummmTFyoidkT65L6Mb3HBRCvp/t4qt8wfnTrNpqWtjQvK665ofl7T7TVtR1N
dQS3f6reQvOHigeFvUKxRSNx9X4sVR2v/m9eQ38d15W8uT+Y5o9Mi1uQqTx2n1eznqYgOaye
rdOqsy244/6+KobUPzqvJ7vR7fyj5am8xvreinXLVVu07UpEsio0cvNHCsvLj8LP+/4w8fi9
RVWceTvNWnea/K+m+YtNDCz1KETRo9OaH7LxtQkco3DI1P2lxVOSVdirsVdirsVdirs
VdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
ir//0vVOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxVxxVhlv5W886deak+j67p
kVlqF5LfLDeaVcXEqNNTkpli1C2Vx8P++VxVEfo380/+ph0L/uCXn/eWxVv9G/mn/wBTDoX/
AHBLz/vLYq79G/mn/wBTDoX/AHBLz/vLYq79G/mn/wBTDoX/AHBLz/vLYq1+jfzT/wCph0P/
ALg15/3lsVRom2P5gx3sT6nrWk3ViCfxgttKubaZhQ04yvqNwqfTrDJ/wAbYqx383v97vy9
/wDAusv+oS7xV5zqFvcR2nmDW0hkntPLf5mpq+ppCjSOLOG1t45pBGoLP6SzexUfZTliqF1
v1NevvMf5laVDPdeVrbzF5av4Zkhk5XNnoilbyeGlqHkjRpz8fH4kgb+TFWR+ZPzGs/PX1fy
/oto8thq2vaamkaikcoF7a6dNb3mpXVGjQLBaUjh9Qt+8f7OKsc8yaS95onmi9eS8h07RfzJ
/SOrXGnNII1DZrZQQyzRGIGUNB66y/uxyVU5Yq9G/JS18tOvmHV/L0mq31hqF3DGuuavcSXD
3/1eBV9alzKsvpR8/q4duSv6PwfYxV4x5nvAh1jzqsGtXreeY/Non8v+U43klrsyRGtfSaa
yKtBISwkX1WKuvpJ/vtcVehaf5w/wLr3nP5LYSX/mjXPmI6loGmmOUJeW1+tsnqpMqOgS19
OZpn+7aPFVTzR/x1Pz2/wDA Ysv+6ff4qx1blfzMGgad5bjmM+g+T9UtdTeWOSEQX2qWMVpB
auzqo9TkjSfCePp/vF+DFVT8rdK8k61rHlqxjm8xavrGm6ZcR61a6ldXRtdHkktBaTW0kNwi
qjTepJHFHCfsxep/dquKoiPyff8AlPzxfaNNrc+s2Vr5A1KDSxcRQxvbWsNzAkcNYVT1eKj+
8f4sVS/8tvL97aar+Tuu6rRtV1eO4RKbiLT7TQnhSolPg0fK6f8A4uuZcVem+f19D82fy1C
X4bb1dXsDITRRld2QeIfN/q7IuKsU/NP8wPKuoaj5r8qeZ9EMfm6Jbuy8rWJtXvJrv146WV3
ZSClhwDyjP6bc7eSP/IXFU086W+sDy9+U+japI03mFtc0aS/PKrvJYW7z3khPcAxtz/1sVei
63a+cZrhG0PU9OsbcLSWO+0+e9cvU7q8V7ZBvpT4Sj/6+KsI/MHT/wAyE0G1NzrujyxfpnQw
qR6PdRsJDrFoImLNqcnwJiuarOP7yNWjV4mb1UVZN+jfzS/6mHQ/+4Jd/wDeWxVg35qed9A0
Pzn5D0vzlrVpFdafLda1qFxHBLbw0FvNa2pWJpLpk5yzPt60n+88n2fhxV5/+XfmDSbHyt+W
vnGSZn0Hy1qHmLT9fuY0eQWb6nI8tvJKqqWCcWh5PTii4qnXk2C5fz15S1t4ZILXzJ5r8za
vpiTKY3NpNpbRwyGNgGT1RD6oV5+WKO/wA8azD5U80/mZbalBO9x530y0XyvHFBMLu5jsp
LFrVDGrD1FlMb+mf91yNjirAfMen+V9EvPMmg+a/MN9o+q2lnQbKwsbKaThf3VvYSRtFPAi
yR3aeqsS8Jhw/ev/AD8sVZ9pXnMeQ/NOoa352t5LKfzV5d0W4tkjgkMZ1Cxt5I7jT4xGrBJv
UIBSLFUg8naxY/lDrPko+bTNaLF5Luo7qkUkjwyT6hHcrHIqBijV/cDl/u5kj/axV67+ROja
ho/5UeX7PUIGtr45rqS3cENGly5kulRgQCrKsyqVI+HFWe4q7FXYq7FXYq7FXYq7FX
Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
0/VOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
V2KuxV2KuxV2KuxVKfNmhzB5W1nQfx+rpxebuH6zx9T0/rMLRc+HJOfDny48l5fzLiqJ0T
TjpmjWGm+p631G2itvVpx5+igTlxq3HlxrTliqNxV2KuxVj/AJ18px+ZdLgtluPqd9Y3ltqO
m33D1TBdWsgkR/T5JzVhyikXmvKOR8VZAMVY/e+VI73zppvmS6uPUXSLs4g06x4UCT3ZUTXB
k5fExhRYUTh8CtN8Tep8KrIBrFfzL/5R20/7bnl/wD7rlrirKsVsPeYyJ5un80CSX9IXFh
FpjxEr6IhgmknVgvHn6nOd+R58ePH4cVa8v+WLDQ59YntJJZG1u/fU7r1WUhZpIY0SsfFVpH
wgTZubcuXxYqnxOKuxV2KuxVjknlEv+YcHnD63T0dII0j6j6fX1bmO49X1eX7PpcPT9P9rlzx
VkeKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kv/9T1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirs
dirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirFfzL
/wCUdtP+255f/wC65ZYqyrFXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FX
KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2Kux
xV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KsV/Mv/AJR20/7bnl//ALrlrirKsVYH5583+bLf
zNpXIHydbWMuuahb3GoXN1qfqm1trS3KR1ZICsrtLLIsacW+D9rFWEXH5sfmre2Wg3ek2+h2
UmpawfL0o2N9HdzyW+qRGf1m9SGaJWt+NurIvD1PjxVNZfzU84WfkXzXq95Bp8mseXNet9EU

RRzi1kWSSxjlco0pkrW8m9P94v8AuvkrFzVVvNH5s+ZNM1nWL6wsLObyZ5WvbTTvMM8zSi9
eW69MyyWvH91wtBcQ+oko/e/HxdMVrzbP8Am435rP5TmfQDpUNrHq8kywXouDYy3cluIJn
KfWeERJb0/S5fs4qm3njzf5tt/M2k+UfJ1tYy67qFtcahc3WqGU2tvaW7JHyZICsjvLLIqlx
b4cVTL8t/ONx5r8si/vLVBHVbW5uNP1WzRjIkV3ZytFKFY0JU8Q6/wCS+KvP/K35q/mPdyew
du1a20eby/5n1a60eC1skuYr+FoJLiMTsZJZYpI1+qM0vFV+FlxVFaf+Z/5ja9JZavp2k2J8
peYbi+0/QbgLdTXVvLbrMtd36p8H1WeW3ZXSP02iR1/fNiqTXH5r/nDp3lvzbr19b6Bdp5X
1OPRhZ2sN5HJPcNcWaFleSd1EbRXbhdusy8W+JPhZVP5Pzd8yeWh5qs/PFhZnVdCsINW09dJ
eX0ruC7kaCOL99V1kS6CwNJ/uзнzWJfs4qgNd/Nr8w/K+k+ZrXzHYaUvmXS9Jh1zSms/rEln
LBJOLaWKZXdZPUgloCyS8ZOfl4f2IWQa5+a1xoWp+fhwSc2n+U7LTmxihDLPPPqImHpO5Z
l+KZIkjKx/Bzb+8xVFeSfN/nOXzTd+U/OtpYQawthFq9jNpbSmB7aSQwyxuJqsJYJgo5K3CV
XVIVMVZ+MVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdi
rsVdirsVdirsVdir/9b1TirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdi
rsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdirsVdi
VbmzvILpUWQpLY3cV3H8DfCwLwKrf5OKpb/h3z1/1N3/AHLrf/mrFWKeabfzb5V8/aF50bT7
7zLajSLnQ9YfTLYSXFp47mCzbVCCys6NG/D7GKse07yj5oi0TynfXulzw6hqnnnyTzHqddiG
VrKC7S7I9YpyEaojRc2b7DycG+LFUy/OX8p7KbR9W1/Qk1R9Yvb3Tri50mxnna1uJUvLeN55
LKPkkjpApdn4/D6fq/s8sVY15h/Liyi88eYoL7yC/mjUtf1OK+0XWpFcWEVrcLETzHdzI6+h
9WKTui8WeXknH7WKvTodN1AfnneakbWYAc3i1tlvfTb0DMuoXDtEJKcDIEZX4cuXFuWKpb5
5Gq+XPzK0jzzb6Pe61pjaVdaJqkOmQm5uoec8dzBIsCkM6M6MjFfsftYqmP5OaFrGmeV7281
m1aw1PzBqt/rdxYOQX/t05d12oT8QjCch+y3w4q8Z8ieVZbXU/Kw0ryfrOmed7bXpp9c8wz
21xa2baW13O00bzycYpfVs2ijiRY/t/Z/wApVnX5XT+fPLttoH5cx6BdQLol5dprOvXEP+4+
XTVaaS3e1m5/HNCNAvCnOL956ka/sqpH54sdX078rfzRmlsZY5bnzfb3enxzI0QuI2udMEb
xlwA0bjJ6g+d4W/lxVf5t8o+Z/zMHnXWodCu9LD6NY6Ro+n6qgtprqayvv0lOpUt8MbSKtu
kvL05PtJJx+LFU38geRPJmr3utRWv5dzeWfL95pZ069n1JbW8nlkDTQxxmR/3EaxxN9YHH
99/dYqkeq/lBrD235p+XtNTUNQjv7LQZdKudWmlmN5LYvNcPbpdS0DU4JBQPxh9ReXD7WKsr
/KLQPL8Hma91PQPIM3lGwSxW2e81GOS3vJriSUPLckTPIGt41jiPr/tyf3fJMVeufDFXYq7FX
Yq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq7FXYq
/wD/1/VOKuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
OPIXT/NXI+fQ9QkmitLiS3leS3ZVkDWtxHcpQusi0LxKG+H7P/BYqnQxV2KuxV2KuxV2KuxV
2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV2KuxV
/9j/4QAYRXhpZgAASUkqAAgAAAAAAAAAAAP/sABFEdWNreQABAQAAABQAAD/4QMvaHR
0 cDovL25zLmFkb2JILmNvbS94YXAvMS4wLwA8P3hwYWNrZXQgYmVnaW49Iu+7vyIgaWQ9Iic1
TTBNcENlaGlIenJIU3pOVGN6a2M5ZCI/PiA8eDp4bXBtZXRhIHhtbG5zOng9ImFkb2JlOm5z
Om1ldGEvIiB4OnhtcHRrPSJBZG9iZSBYTVAgQ29yZSA1LjYtYzEzOCA3OS4xNTk4MjQsIDIw
MTYvMDkvMTQtMDE6MDk6MDEgICAgICAgICI+IDxyZGY6UkRGIHhtbG5zOnJkZj0iaHR0cDov
L3d3dy53My5vcmcvMTk5OS8wMi8yMi1yZGYtc3IudGF4LW5zIyI+IDxyZGY6RGVzY3JpcHRp
b24gcmRmOmFib3V0PSIiIHhtbG5zOnhtcD0iaHR0cDovL25zLmFkb2JILmNvbS94YXAvMS4w
LyIgeG1sbnM6eG1wTU09Imh0dHA6Ljy9ucy5hZG9iZS5jb20veGFwLzEuMC9tbS8iIHhtbG5z
OnN0UmVmPSJodHRwOi8vbnMuYWRvYmUuY29tL3hhcC8xLjAvc1R5cGUvUmVzb3VyY2VSZWyj
IiB4bXA6Q3J1YXRvclRvb2w9IkFkb2JlIFBob3Rvc2hvcCBDQyAyMDE3IChXaW5kb3dzKSIg
eG1wTU06SW5zdGFuY2VJRD0ieG1wLmlpZDo5MzA1RjhDRjRBMDgxMUU3ODdBMkM0NzFDMTky
MUM0QyIgeG1wTU06RG9jdW1lbnRJRD0ieG1wLmRpZDo5MzA1RjhEMDRBMDgxMUU3ODdBMkM0
NzFDMTkyMUM0QyI+Idx4bXBNTTpEZJXpdmVkrnJvbSBzdFJlZjppbnN0YW5jZUIEPSJ4bXAu
aWlkOjkzMDVGOENENEwODExRtc4N0EyQzQ3MUMxOTIxQzRDIiBzdFJlZjpkb2N1bWVudEIE
PSJ4bXAuZGkOjkzMDVGOENFNEEwODExRtc4N0EyQzQ3MUMxOTIxQzRDIi8+IDwvcmRmOkRI
c2NyaXB0aW9uPiA8L3jkZjpSREY+IDwvDp4bXBtZXRhPiA8P3hwYWNrZXQgZW5kPSJyIj8+
/+4AdkFkb2J1AGTAAAAAAf/bAIQAAgICAgICAgICAgMCAGIBAMCAGMEBQQEBAQEBCQYFBQUF
BQUGBgcHCAcHBgkJCgoJCQwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAw
Dg8P
DAwMDAwPDwwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAw
EQgAEAArAwER
AAIRAQMRAf/EAGkAAAMBAAAAAAAAAAAAAQICQYBAAMBAQAAAAAAAAAAAA
AAEDBAAC
EAACAwEBAAIDAQAAAAAAAADBQIEBgEHABIREyMVEQABBAEEAwAAAAAAAABAB
EhAlFh cbEDQYHR/9oADAMBAIRAxEAPwCjG203o/pembWFFPaG8oy+7r4EeawF4SZywth/EW75o0k
Q

z9SHKtgeU2G9VpJnoyXkPkq8vKeqoCzI63CGCvcgr/uZyT3VmTxtNXq5mJJU5ivq+Z6V1AVr
Ky1WUFmzoYTxbq+YXppG6L/8dmOeXFxE15InofrFOYYhbdcEpcZSzkt43GgysJ9VM71CMUm
vnrZCYk4aUrKspeVj5/o2EV0b9TozX8r/T84iV/+WZ+deEemqJzZKS1Hd1Z5cZvO9XxStnQU
ffWyn15HTFnf/6ru39iH8RZ5UsYkTYMj9IysJgH4DZXVsTWloDz5iYRv0PGnKvxDlJaH6zz+
HHym7TGvrlGZHyyvw38gTP0NldWy2r9D5d1C9eUBSP03L3TtzkrzM13dpXTgzl2b1yT3cmKRZ
31AcHJivl/dTfC5Q+TVbHt7KRFTtoLQNEkMp8Tyj9EzcL8G9donrGikv9gOJSD5XDo543e19
2kdC9W15EZ/XS8u6So+puXp+isqB7SX6hqpsPFzl4ZQk3WbrfNN0H0yXVSSifJLieaiuc21p
mWVUx37pnry02tZP1r0nQZGGOiFyPRcZV2th3+ACow7ICF7SbkWdBPdqEKtoEyr0U3eS+ca
rfD6j3EapMQv1dF7iB7GgSW29VF8piSu65ipaynOT6viejC5Ad4t0yR2aE6kxPitovNX6SzB
RnH6SF6WnXTjjNNDXCW3/u16895FcRsIsXSf4uI32VN62NdThfCW0rVJb39rKt3jA7CM3qw2
0s34jM43R5XULTq2VvEeqmvwY3+v3z10c5+i6+6Z5MPsnAeoO7JM8vZdit/rTfK+xAvXU963
1VT4jVVh30dvea+q4P9MnpR8/4t1k0Lt3BsCr9I99oRCudU5fc0hTVG4i3ewyER/i+r4NtV
cX1WhfYACbZPdI0DdR+ukgilzkLPpLIoJBVRVj6Tnf7sJ69kYkI+I+u7zW9VQ9NKrzaxBP3
VCjdP7dOI9WMIMTb+zyOlefxyGO0nvZ7WmJzgpp70sr2comCFXLnuksesJdUpqyqMqBR5cfH
Egwe3hXJNayY3Lcpc9TaMCAP0+j+d+g80ztJXlfknBOVStk/Sp7A5RJv0S1JmT1H6Tw7qaA3
0rYndZ1jdezu8sAcqPL2FO07SM/eJap3fqZj/6s8XUHP+KN6mYqC6ZNEMNx0WZ6j+2ma6qdN
dR/Ge2QlvbjnGaTzDC6xrVb5OG0eL9Iz5TFbtzs2B5IXIHd1b1cp7b1cu0Hx7JPU06WIns2Z
SYvN8omDZzHVVWw+rPqlKxPYSYe5+ipWqv/rIkTBKL7rr6BloKOFOqdCxzhOqjx/VC9rqibhb
Wf8rc893ncL+WlLvL6L883ryxUSkbpi8PH9pnrb4QPxZ7sYHICAnK7L1qkjeldI9MRTbn/PN
Rs/oARmt5oshycX1VGI06sarlHenryqSX5bw3uysAnW/EvE+WNu2LiFAz1QBdrcegNIJAR9v
2m+pYvt10kRSStDuLGWdFsiF5E37QaXPLJ2rrwrQat3kyyXNTL2Sh6yU2J6ZVI5PJpX2SLnO
P9M1PCUvwO66tjeUJ4P18NbqxnpB6b681s/Udb6cXHd1UgCmlWHMr0XUbPKWvADd0cMWGZ68
1JTivyo4b1aTS5pW/ZP0rlCB5ffn11UqrZW7t0JS+cfCL+he3CopyGOYVb03/qV75tFQHEzU
VOJ5j2+/K+TKkCjM/q1wb0+aBB07UV7MSa6nMI+X0XzLwJBEoOQ9+oskou02vWi9GUr3M3S2
DMU+c39UJR2fn1/pOVtFz+hiyq8qVTqvSzwulTx/DRL7pTo6VyVi0ZbfGF8UPFcXOEtlng0
Xk28I/mX3kMSz2JFKDaB7q77rG8nyetC7rcpuR9jWvXIIWNViXfobpWXsV5YJhHCY5WWQySa
oje9JnkdD8kL0Nk6/oHcfv1yz5HXL/coPifrh2ieD6p/B8gkRbDWEf5dUyJNPiqjik1jdZx
Kh8eUHznlNhngDxNU3PIQMRF6S+UTg+pvDpPafxAKPZRO38eZUFB9cvNqjdv1rMT0/QgvSD2
CsW+nKnwrC0R5h4qj9LndGZS/sV+3ifqJTQKx1huHqN6/pikDI/pc5nK3prkegraflByTzXp
ueqpOv49veyGEi9XX4qnLWberXr4X5Qo2EU3eUEXdjMegF8r4dPmgqbcDRsn6l0kV3im2wtS
qIfrc8mlVHqcp2txKop4QKuC6VHAD2uc+wob96rSYbUJM1UT4Ric+eoEjdgdJGO0jk2yu0z
W/v1Tq4vrUQaQ/O+YC3lQUVS4DybiMYhiusc3UjPq8L4ngqTT5KCq0rp8qRu7ikS0Y2KX5Py
rjq0PKqmUue8TXI/ht6QZnVT0RabpF8vs/1X8ni9LW/KbvOohJZUHi2rZ2upMm/Y+ReFctO
JIUc/9Xb379VIa3awr1WDu+A6/06XIHBu0Mny4upuqf7Jfexp+npiu/MeVxvVZlt6Rv3MqHI
UWJDkopmBf1vSMqn+qRsqNLz2ah7Y6osNqctq7ydXOY1vFQZEcN7Rs/5NHld63MVUE2YezTx
9qrIb5NnyeP+T5WVuyYVYEct02RQkh99k0r8s/nwjg9IPCuDkvR9Tk4GD2dS4nUp9fw15fJ1
fl7wojhYTXGu0f0xKhSb9T7MidHZytceJerCOTmhGHle17GdRGWpOSM30bXfFIp9w0oxLCnn
IifpuRqtcy05j/JjgLyVVdpv8SS9BuhFlz02er0/C8W+i/PraZ2o19Sfjk6IfD0/Vs6LBpUJ
r+hFOb74NeZeThr10nOwnodddf5Yt06X9750+fdaa2/s9hg+XJMkRFNSIFUogvvKTRrfMOck
rsRPcxVLVaKIKxL1W1Bcx+umPljuRncRX18iTrfqobusxLa/ads9JTL3Erk2G9RcMDhJp0n6
f7sE2XE6zwtl3u6G6FzTS9w8X5WHZYKxcl66Abo3OvrIdmvhbRvzMV/qir+z+TO7ae38x46
90s61zp6iGIz8CSd1wvvb+tt4RqlUZ3y8w2123HzcU/Em3QfeRKChHV96H70lPdhoirdkFTQ
8Q3wSN3zW4bmHVZL8TVV1Bfp7fmDMvtNyHkQLpXntjr3tlvQc7Sh3pq/KuFfqvkivdc+KfEy
FAutzxXmJZ0wP8bJ+ibeKn8WD5PVlfElfJp4Latyv9OTcnAzpfPKodjUkucoibXoMd088er/
TM/ZyxKVscnIy80j9GxerkqnLzwDH+vZrywR93y+jdO56nTfHaR7467kpeoVxeHUEnEfqvvk
ieSFb1IoDuB6UC+2Hc305B5dOhG4QWXg5y0c790VRuh6vq08ivXVsUq3C5Qpc0rUpRMSL2xQ
We511cbz8dIzQvn/I3m/P1feHKzzXqF6KArCUCqy35QI7xZtu7rEtuhQmSjBVOrlbzmFX24g
US89R9frOfI65cdK6yOUNlsm9UA5cfWVgG3nSih+M3kmzlWdVaE6JSR18+wyQvDWxLuYz5sp
EpTej/znodhvuDIU+x1fpXr+BHn+3khetL6pPJqTOH6i4PNy5WLFqUr3QYXK6f2Uhzc1HrcO
EW0ryFX7PV3AWL3IVMgGIFHCs0OxuWgVHbucHqiPQ3EOoYE6R6X2H6zE+Ug37QZlmkCmlPHs
zNK2uhLbeqtQyjed1CRNANF96h2uvdPkFmXSzbRunFKu28m6OWJGf6DMHaYKpg7OGNpC2sfm
jFUTL2C9v19BD/vryY31eSgOX86WT9FruA4hcdAubrPTtKpIXkrn19P7GJJxdgd6a9CYUIV
bN9SQRBd41tLJPXTPTFeBda8WEm/r+n5WK7MfvGTcu41XIPn/WooDjzJP8MhFDthr1UivCX0
OzIRMRU5cRCbij7VfbJp8yTicmL1o9VKR6bVHAzc9e7hn697Hkn8YDU6HmdGYrdGmJIHTu3
r12mj0DkcYlnr5CljamJGLrc3nBauVd6BWKI+NWUv6/onI271FKK7dhyvvXVU70Ung9JB7/
lrxUxWe9nHc23bde9+EuibB8rRPkc0ModhU5SAI691d7MrTcVWow8nZcUge8k7s3bk2cBoUS

5X9Q/eR1xgESHC3175yqZ+eT5MXgHb18La774H69GDQmeTA1zD2wIK0LZ5cRXLE/7LzS4+Lk
BT+P1/tvygP7juqLXhKKs+ta/PnYqEw6hcSJMJzspg5ZMXorq5MmdrrLKBeG2Cit99vIOjVGh
OMI+PgPxsaVOotvruKeSPH4zeTkJEm0PqQydndSX5T4/eLs82L0U/09Vv0cv4yoK7yetvbHb
0jwaC6PzlUDVSaQnKgF6SUBEofNwKI4eaVRh4VN8nCXV218q9NPkHHckzRgPKVMLcsXeEIoj
0yqSSqQm91uZxLc691uRbPuVPCoEi2I8mGROHQI+WmLpOLuVJyRtnPk3/rkKvVwmXeU0oTgzc
Q56x/0fPxikcx39q4x7N7K50nBTPXQPaf3jSudXdKPVJA/303q7f1EFbXywb9Yb0Y3aL35z
LjY159O0Khen/CSdg3TzLpe8gX8r99a/sOOC9ReJMMp7nvZXm8d4vbndnLyJ55viqpICJ+h5
2WkeTQP/1rP1C/0GVTCFJKx4r36s3z1UMaxWIrwjJobWUqX8ru6R6uQFa5IqjpF6NrfppPnt
ldBu8lruFooDb64LxQEe2+vZ2koVz0uqIGZJBMRu/cqLWqT5yP2Y/Jm4isTb2h8VjZUmfcN
Lb8gT0Kpssufa29u2V1hTZbYulthVKk14xuJV/W0UGyK/6G8f6vJu+4C8E5d++Uq4xbPvaDV
5O6PyiQPPdzHQnGKp3q1DIxQ+KNDsZ9WR+e7e0uOURn2RCg2Y19ekzOl7Gby+u9a3LddXpZ
v0Ai3p/p35fxvo7WPbOmytzBSvvHyzzF8by7SfBspXvyWeX17qpTpqmvduUW62q55Ff86oL
vy/rLc/Px0nc4vHjd/bSVKYOek8vCecorf06n9P1T9DyzYlzbpbLey73jLWhnhGLr0rOJu6KH
8u0DiZ63VK+O0TlqSlx3rXTEw/Im3qPy6IMSDzXt8vuEXPs+o+diDz33aR+76pzFOAbdW3Va
7qn8ul1wV3JNd3VEZ62SVKc0yUMXKh5k9pvQ3FSwim6cH9r+KVC6FH591LFEoe/byWVe2Ii
AuPoqEqHP+hAvFaZdQ2Eo1TdKM15bxB0503jNm5t5GpWq4PzafeqNa5fpvEdY5umh8oQ+OQ
+R+UaCaK57wrUeVTkrjFt+iCbrjY7HqKbowByXLsUzezjOfwLXnZeqgp463EixZv/PTNuV4F
62tKx+h1rJGL+N8qrLaWeI7z70xJ4jk7yfd0eVryJyVB6warIDhRIjju2xi6B7FvUFMo9kWa
mtxTQRX+ZdpnV1U0n5R4i56SNNu8p7fHHmoqmRLm7nt0t5oVYh/Rh7Sc3g+Ttf1+3TNDQnFu
sCmh+dc53lbl/5m8h7FJaJKsWh6cK3XMzsmz2dIEmxeivw7FUwgTVeG8k7xkvaUKt6Cy6zO1
IxvaldQ2eoZOSlJzitJhlN7eK8p4PYpDStU2b2k/E49IpOTPLheL1MbqgK6XcJhUd038V6K
0w+knra3JvrGJS8Q1+g+2kCVsd8rF4XiN6Qn51olZib34Z2h2D8rlgM7JNsKubK1I3IBleVE
3avTE89JSNIstfdYRo1MvCGnqcz8t57VNUNNx2p1zcs9p0IXLMRJqgxWHnyTb82kUy/iN5fn1
ZypOBXKVXuA31svE7Xruq3Jlw6yknqgrUxfOSa6xl4TKYzrXjOSYeE/fq+XGMt68u5XvK+iZ
mKCXic/kkW1UuXZ50rqU94hOVt17gvTCNQqzKskbP+5CnT9qg7+E4tRX+ft0hp6NEyQ8d9C6
40q0FqWtb9NUFjTKyTBnwnZGkj71iVd9YnLPj1dZWqttsXz9jcqEnfSCc77ysFVUFAqFBT5o
xND/eRn75URflTQfYdIvKbSakoTqlzxAsWLwWJn2bJKBH0jZLq9CaGxoPqJ0I6n5cRI6aQfe
emVgrQq9WYmSjjdtFGgz9JtWelOS8/RSzsYwltZD+3ooTs6Z0jsUZ3ZuUtzjlAq9Q7G/V1Mo
TIMSI/soLT4Nzb+B2EtixUPP99Cb1j/1RjAwiUuVXPH+UO+twr5G556eXNfMEnGkteuIXkb
qVa8Yh72UDrGNInLMc3zed+YnLe/1k8L3WMk6cqOD5RxZk2M Zytt/ZjKY2Vb6PTu6LacqT
vr10XFpvpk8m99isULrJfz2F92hS2JQKcxF50Z7RugG6106WwPixCtM4g3t8zvvqeY55Ggfe
fChxOSD3/He2/Bmhl6P4/HxblaRXzj/Ss5Uf9buWvKjPJ2kRy7UZen76yAv6bnKv1yRv6/my
Ji2r6pJyI4YXQrG5Oeb7i6rkNID6DtK2t/X8ukg4UhVEfZi78/2mysOndI78fRHLvznJNcxy
M26L/XLTay8V945kqDyNbycvtnyelbiIaktk0eRjXTNoxKxF8vJhtC8WXmI6ou3k6a/kKt
GpIyPpSoM+OztpnWP5k8a31K5NdsbS9VF8YyujYnXJtyZfk5WMs5+O9OyfM3dRarXtwgF5A
xiXbNpGj4+0yZUFVmHu08bzq3+WTZ+j13H7pfZrmgrenrqG8H13i/ih1nuFj+R09kPn7ekBS
TvdVuk7Vb/9QnQqsoHTdRnf2bGtu4tFjx7RZtH2R9NFbe18VShMDpHjTx16G9k15zn19bG9
f+XcAwRfLqvoDX28PFhpYfVXvcH5CKbfdeJrcHH5Mwm3s7tBnh0ob+HfJeA6K5UShINIMyUw
x6tyuldC+5jEwwoAXZQo2qo7cRzjd/T4eHnptEl/07ex7aXq/4Zg63Bif4ZSzQLuSb2/zJtf
Z6SC7Ox0ZcDZodj/NchTcJLutzXJN4CFj87qaXMX5FahOAFkHVnVDPc+bihRlp/A00fzuJvb
O73PIKmgjbiH0D223oT4bj4Xm/29CblsaF5F4Wuhvd19X5G3lz1HrcxQNemszePAgAAAEAi
2mh6BAAAAAOgCINoAAAAAEG0AAAAAgGgDAAAQLQBAAAACKINAAAAABBtAAAAAIg2AAAA
AEC0
AQAAAACiDQAAAADRBgAAAACInGAAAAABEGwAAAAAg2gAAAAAA0QYAAACAAAMAAAAARB
sAAAAA
INoAAAAAEG0AAAAAgGgDAAAAAEQbAAAAAKINAAAAABBtAAAAAIg2AAAAAEC0AQAAAACi
DQAA
AADRBgAAAACInGAAAABAtAEAAAAG2gAAAAAA0QYAAACAAAMAAAAARBsAAAAAI
NoAAAAA
AEG0A
AAAAAgGgDAAAAAEQbAAAAAKINAAAAABBtAAAAAIBoAwAAAOGsVLfyuD3NlmjHeBTMZpv9Q78
A AAAA0A6i7WyzFc3q2ikePSTc7kK0AQAAALsfaKs1O8/s/v+0Uj/3N/kx2AAAAALsfaHNmmk1q
p3hMDZmnDQAAAABKUNIBx+apIsAAAAAVhzBQAAAACInGAAAABEGwAAAAAg2r4UepKdAAA
A gGjrvOxt9pTza2bnhGw6Emdxs7+GbMLeG81+b7ZactwOZpeZbZAlb4jZJWbf5/YAAAARFv7
sLNEmQu2C80ONztF2xYx09Ksb8gmAd7d7D9mw7R9PbNDzHbLheki7jCzXbg9AAAAAoLNQ3cXj
/wuzf0p8OePM/mB2qlmD2QSzA/Xbx+xls++YnajtPjfc6hKvTQpjTf3O5PYAACAzkJX9rR5
M+baIfOwRe7U71qh+Imt2NdthtlDodgcWmP2utmyIfPKRdYwe0HbAQAAABBtbcS/feresReT

dVPM9jB7yaxXiWO8v9t0/e+RHLuGfl28LWn2pLYDAAAAINrayNJmk0PzD8y7iHsiZF61eG1x
+2Jm25o9klz7NLNxZDbVunXNPjb7JPCVBgAAAOhEdOU+bX0kvMp9s9QFnHvLrpQ48ybTcVp2
KsxmhWwQw9Zat77Z6JB9U5U57AAAACKDT0JWFSZOspQ/N+/beZquafddsYk60+nQhw0PWh20V
s6cDXjYAAABAtLUbEyXGynkLXXj5YAQfPfq1kI0c3Ti3jw9SeM5s0ZCNIvV+co8F+rMBAAAA
oq3d+DBkTaSLJ+tcbJ0Zsv5ucfRob/3eE7JBCqWEY8iPVJC8POApw0AAAAAWItHW1I7xaE1Y
b0hwBZesW8bspyHzoMUwK/Tr04F4v7Ylkv3jNm8iPSHk/dkCog0AAAAA6G20ZiNBDVtEO8WjN
d0N9hKh7z3yC3dtCNurzaIm5MWYjcqLUhZlPmOufr7pa8Y5xf0FxerURswxEgJDcJwWSosPS
v9DG9Ccpu34exnKZPITuSqGtou2HZt9sB3HjEfE+Za3xbp1g9l+z580+DdmAggMUZv4B95Gi
D5vtKdGWbvPjw08XwCQbfB7pnGkiKDsHLhb1QtbaPDg7ZJ+iw87zjnqNnJbQjDPzd4
rFkjyQnd8KXHZ8D4RltE2xkh6zdW0w7ipkKFqXvBZizgse+abWK2X8jmYfuX2Sht8z5v+4Ts
E1aRkxRvx6f+qE3C2V2Vg/P3UPy6AnRvHtULAZVFx1CpF6q2dMe4I2SjwptIzg7Lw4/aGIa3
glxIHkI3FW11/79QKCy45hoxdBjJCAAAAPAlMHrsmP9/AwIAAACATg6iDQAAAADRBgAAACI
NgAAAAABEGwAAAAAAg2gAAAAAA0QYAAACAAAMAAAARBsAAAAAINoAAAAAEG0AAAAAAG
gDAAAA
QLQBAAAAKINAABtAAAAAIg2AAAAAEC0AQAAAACiDQAAAADRBgAAACACIngAAAAB
AtAEA
AAAG2gAAAAAA0QYAAACAAAMAAAARBsAAAAAINoAAAAAEG0AAAAAAGGgDAAAAAEQbAA
AAAKIN
AAAAABtAAAAAIg2AAAAAEC0AQAAAACiDQAAAADRBgAAAAAdSXUrjzvZbLhZj3aKR4PZFLOf
m00nWwAAAAADar7QdZtbP7OU2hBFpNFvebFmzUxFtAAAAAO0n2irMLjH7aTvF42CFBwAAAAAI
aEuftgLJbwAAAND5RVtFO8ajgqwAAAAA+GJEgwAAAAAeg2gAAAAA0QYAAACAAAMAAAARFtz
FjG70+wAshMAAAAQbZ2Xdcy+arYr2QkAACIIts4t2t4xW9ysF1kKAAAACyPVC8E1rG12rdm+
ZsuZvaX1XzerN7tdy3uG7JNZt5IVmR0bMg/dG2annX2q/XY028qsZ8g+qXwd2etm+5t9aPaQ
9ttx6xstpL2rTwMrM7tH667QOVcz28zsIrMBZkeYXWw22WwVs23NzjdrMjvGbDcJ0VPMxpe4
5m1kfUI2yfE0s0vN3tf2Q832M/tMYbxZIoyv6vgbk2P8Op/Q9e+g65mufV7SNXuc703SdEay
vLrS0u+rX5m9kIT9qtTWj7I7COzDUPWvD1TcZmoNLgiue7DzZ4M2SfTAAAUi1d3dPmH6xf
w+zfZpPM1kq2HSAhly7vo/9nmv3M7H6znSWYKHx9i2zZcxOMltP64802ykJz8XJ9mYDzVaU
SNncbLDZxmY/kTgMEmEn6r+LIDPMBmn5FAkoF18nK5wHzLaWsKsqcd3fNDvKbIjZcB2zkrZ9
Q9fzhLa7aO1bIgjf72D9X9Ps2b9tbyHt1p9nMJTucQbYv4eXfX/0XnbjCbJRF5gwRqkEDe
MjnuWF2fH7ORwllDafM9pYfTT2nVj0cVAAC6O13d0zY0ZE2i7oV5z2yDUPQczZCACCVWV5Q4
uMXssZB501wwuKenwexCs7PMnkmOn5Yc716o1SUUf6d17oU7LmTeJBeI7j1qLD8jvZ13JM0
WduCRNcREm2rSYxdb3af2b8kAvPetgqJsW9r+b1k2xGK/y+vNu9LXN6SC8PjN13/Xew+EjIP
YYzjVRJsjybHTNdxQUJu7VD0ZLognh0yj6TzrMTq382maluaF35N54bMO+fX6Z7BCRKYLn4v
k2D+OGRePgAAgG5NV/e0uUj7SGLiVYmIVNjUJcv+P3qtv4R46LmM4nX3sl+k8qkT/ze6sHa
J27vqfP1SM4dJmX2CZlHaUourLjsYvFz/d9bgq2nBKSH36fEdReSa6nW+WLCRpjdof8ulB5X
OoUSwq9e/4dISEXqJaDmdY8cojSI53Xv4kPJ9gfN1k2WUwHdkKRRD/2P/RG9KXSk/q8n0Tmd
RxUAALo7Xd3T5mJknP6/EjJvTy+JFrcJ3mfq6EQAPK7/PmjhNyFrmnPxUysh4fTNcyQEx4b
SMg8KnGVirT0G6pNCsuFmPc32yQRXJWKlzfBPh+K/elc3LmHb1PFq28Sr3KkAnGjhmTbP8g
ZH398ngauYfthyFrbj0j2ebNkR/OIw3cI+hNn/c1YmuI0nspxcmv4YmceK3VtQ9NBGM+7V6U
kO2n+d3OYwoAAND1RdvKEIEuoBYLWVOji4exIfOYDTP7moTC8iHrK+ZclFzlsTHr0PRo+SC
YU6Z87mQ8k70PqDgyDDvD92758o9eu4pcu/R1jnRtovielcoegT/FrKBCWdL4JwT5t8b6uH2
0P5NuW09S+xfL9G4p0Tsp8m2QaG5lzlKxKgPLlg8ZP3iYvxqda3jFJcrzUYlom1tpXWl8qqx
TPivap91IBYX8JgCAAB0bdHmHh7vfP/PkPWZapKg2kiiTzvV3xqy0YfO1RI1Lki8P5Z7vnyk
6dIh6wgFBZh7eD4ucT73TPmlTe+L9aDZj+YRtyad3/t3eaf71ZjtLkjce7aX4v2ixMnnEnZu
3kfP+7KdvgCizfebrrBrk/V+zZNl7O8euf+ezBP4S9ku2jagTBq4mPX+Zt6k7CNGvU/dRG2r
U3qfX+I4j8MfQtaHzXkkIJ+excWkjzr9roTvgzymAAAare/TvhFabrZbEOpbccyaiv8PzH5q
dnzIBhVsIBNP6X/37rg3zvtrxc77q0qkRM/Ssqf006Af4PEX1MLaedh+WjIcRIdtWX2m6Jz
ucdtOS2/q23er2tgKO+RKpWXM3Vt6Shav77R8xCXjjctp33n3EP5QZI88ulJrlf+VyVi98Nc
2rsXLp3wuFDmfymekKh1cTiJxxQAAKD1njav7JeWsojRDoJteJh3U2MpNpKwSEXN0yGbwINS
lftfE7L+Xt53zJvf3Mt1kM7taeHTELi36v3kmBgvF3bev+q+RCRV5sKvyInhPyXL+bhUJsLN
+4JdrHosH7Lm1EO0X1MZgVZZJryH9Z0e5Ou0fvyHVsmjBgnF0dLSjwepHvIriuvkqzO0vE
w5t5L5Dgc6+hN+2eXiJ+8b5L+7LlpzV5UXn1Xcd4RnrImiguOoQKPeOz2xBGL91jBZKzw/LQ
X/LmtLGu6kkeQjd9fyv+n9kW0eZC4wB5Q9o6ArWgeMxewAfSPVnP545x0bavwpsVmnsD67Tv
BAkMn2ZinP57c5x70byv1nclJKtyYXj8HkjONyc09xDOSgRklQRHnBC2IRQHNxRC84EOPlec
T/Px55BNV3KTxKhPv/FaKD1HWV2uAJyViAoXinfr/EuErO/Zcy2E8ar+/zVkJroTkjjOTtKg
QenVkJRB9FB6M7U3B3vTpzdretPzdSXCYC836VxpPvqxExVWR+PN4N8KrfMGQ/u8WPqkzwe2

IQ/82dqYPOwwalTOHdeGMLzv7YmfhVt4ALoCrrG8K9VW/1NwhcKCv7iMGDrM+4QNbOeIuQB4
OJTvAJ9nmC5kQq5wWMHs7ZB5jQqhOLp0GS1/JFG1Ryh+McGPif3BjiTqNjalep+w5aV0P9P2
5SU2PtW+3r/uQwkWTxvvOzdG5/Rl9+69k8TxHZ2/MlkhuOLktd4/zKfvGB/mnvJiKR33YXLu
j5L93GvmTZPe1HpfmfRbUhVibAb1wQFxrr0TYfr+n39ssqfT7RtWV3D+MQrtYfS9+YkL4dJ
6E8skXe1CmdMUql6k65PzrtNaD5AoiPwZuvFecPv0LfMmRJunc0Dfz76k4cdmodehouQxiD
VeaSh9Adn5+G0WPHvNAW0UYwheJT4fiXtyvUEgDAEB3x0Tb/36rSQroZPi0Jz4q9RgEGwAA
QJFKkgA6Gd4U5hP9Xk5SAAAAMHTBp2NH5EEAAAAC4OnDQAAAADRBgAAAACInGAAAABEGw
AA
AAAg2gAAAAAA0QYAAACaaAMAAAARBsAAAAAINoAAAAAEG0AAAAAgGgAAAAQLQBAA
AAKIN
AAAAABBtAAAAAIg2AAAAEC0AQAAAACiDQAAAADRBgAAAACInGAAAABAtAEAAAAG2gAA
AAAA
0QYAAACaaAMAAAARBsAAAAAINoAAAAAEG0AAAAAgGgAAAAAEQbAAAACKINAAAAL
4Aqlt5 3Mlmw816tFM8GsommP3cbDrZAgAAANA+ou0ws35mL7chjEij2fjmy5qdimgDAAAAaD/RVmF2
idlp2ykeBys8AAAAAChBw/q0FUg+AAAAGM4v2iraMR4VZAUAAADFyPaAAAAAADRBgAAAACI
NgAAIAuRPVCeEu0REvNH1cfsulFugM9QzaP3sdmk7nNAQAAFg6Bs7Cxk9mLZq+ZvSrZ+eT2
7SZ5upHZc2b367q/xW0OACAAuMLGk2wOxPZn+QuUdxuW6Qn73MLjf79laSoMLzZbiVgcA
AOjaLKzNo++a/SVZ99USArcVC11+/gOF70+OcTnrtW5r1NTvBbKbZ782+Z7aF2T+43QEALq2
wFnY8El/q2SpOE0nA97Z7DGzZ8x+kKw/NGRFz3BqzH5ntqKWPbwzzZ43u9qsv9YvZnax2deS
cLxP3QVmB2j59JB5vi/Nts6F+/1zC41Wz1ZNyjkX4rYRMvfNjs8d9wIxcu9bN5n704Jtshn
ZotyqwMAACDaOpqKRGTNd/6d02vMHpfY+nMiUHY02yEJ7wizpbV8rRn+IWtuXUtCyfFvsH5H
+0ZceB2ZCDP3g02p/70k2golxNehOfG3bci+87qSlreT4ExZSvt4k/B9Zkcl2waZjTR7PRGe
UcQCAAAou1LwwWje57WDsXvoLb0ea2vm71v9hOz88yuCkXvnuoZiXhTAvgF5tPDdA73fH1X
gqyX9nvDbIVQ9L65qJstcx5RHJ01zSaGbLBASjzfysm69c0mheKo11mhuRctaNu05LobEzF7
vtlHZk9Kqj1toTZGUlcAQAAANH2hePeLpcw+cjQpkSszAsXTU8ky+6dWjoRTIH0NGjZf70J
dLDZKG17KWQetsWUhu9IXK2XiDb35PXush83NBFiY82m5uLVU+JuWYXrn7FQzYCtKYVeXa2
2e4h8w70O0nUsEzLv3RISrwAAAIBo+8LxZkFvSnzbBc+ze1vYP3qifHTpB8n68aHodRpjtpZ
Hwmn6kTsuei7zuwBs7slrpaQWJwhYba9RGMUW9WJaBuo/d3j9kKJ+Pm+7gH81GydkDWxfh4y
T1kMxz1qOykOt0gkzi4R11AJWu9T92Ky3oWkN+V6v7zvhflvUgYAAABEW6uJXrAKXufVALxz
IReOr6s1uz5kXjcXNY9JuNvp09S+y+JpRslfsaGbNCBH/+o2TCzzSUEP07iNF7iy7etErI5
1PL4dczSeX2/NcxGh6w5NHoPe0hw3mzWWyJyCaVDyvoSfHeWEIYNEpqN3P4AAABdh67cId1F
0e0h68B/bcg66T89j/2j8HHxNSBZ71NkzNB299ptYLax2QSzmySupkm8/THMPd3HkJD1bXMv
lg8k8CZJn9i3T2jeVPuihF78X4oqib8TQ+bdu0QiL+Ln8b5w54ZsPjbvS+fNvflpSz5V2jT1
1m+k49xbd2FY8OIOAAAAoINorafNxUhDO8ajteLBhccUsxsSgdTSQAQXZusky2tLlMUO/p9J
8DyhsLwJ0ZtN+0kgOe7lukDCrF7pOC5k3q0DQ9Z8mv+U1tMSSx7+xDJx6ylR5kJ0Df2vKSHs
nOkSkqWaOH3gwS9zeRS9dA8onrdw+wMAAHQdWutpcw+ONyOODKW/87mggm14aHkAQsnc0/Sm
xNvriaiPkiF0okB1QXWM2WYSYz5Vx3klwu619HFR5J4496SdbLZfyEasbhuKzbPVSpPntP5D
CbA0Hs8onq+UEZaVOldB4srDm6NwKpN0d8+ejzD9tsJ/RUIx5RCz00LmpZuYpPMvQtYs+rNA
8+j80lf3AnQc/py15Ru6AwL9Nzsaf8Gc2obje+lZBOiOuC6Y0BbR5t4t7+S+V2h7v7iC4jE7
tOwlK3d8FCVB4Uz7eOFRZzKw0doehOh9/eaLtF3fpIwJ4ait+p4s9tCcTTnlaHYVDpV4u2p
kPWLC9o2LQnPXPXzuZXu0zHXMIjgMOk8ceTo9FAcbeN+4fULmlFnCOKceGad98mlXUeJ6olBD
sM0/x0sgQ8fh8wzuHlrkf9bKE5QDR2Dj9l/rA3He11zOskI3RTXGP9r6asoFBZcj40YOs9
VAPbOViuch6WGgkLPWTTk3V9JL7S/mgbal/Hy4hFFz3eJDozEW4+We36qkTiCNQqvQXGfnHx
01i9JGhs+tyEls+yOdjMvGuKrisSsRVb52/TmHWKtw4Z1uV9kmFW0/tO7WVQhiK4GnrePC0
dX3wtAG0nsLosWMmtEW0kYQLztF6W9w64OkCAACA+cRE2/9++ZzR18MVZgeFbPQogg0AAAAAW
GETbl4OP5vT51y4IKQAAAADR1nn5G0kAAAAAAbagSJAaaaABatAEAAAAAog0AAAAA0QYAAAAA
iDYAAAAAQLQBAAAInoAAAAAANEGAAAAAIG2AAAAEQbAAAAACDaAAAAABtAAAAACDaaaaABtAAAAA
oAwAA
AABEGwAAAACiDQAAAQbQAAAACaaAMAAABAtAEAAAAAog0AAAAAEG0AAAAAiDYAAA
AAQLQB
AAAAInoAAAAAANEGAAAAAIG2AAAAEQbAAAAACDaAAAAAABRgAAAIBoAwAAAID2p7qV
x51v tqpZT7NCG+NQYVZvNsHsILOpZAsAAABA+4i2XcwazR4x69HGOLhgW81sC4IAAAAAGgn0VZl
dq3ZL9opHvubXUI2AAAAAJsmX3aChJu7UUNWQEAADQ/qLNqWjHeFSQFQAAAABfjGgDAAAA
AEQbAAAACDaAAAAABtnYL+ZoNLrB9otrnZsmWOW1zbF+f2AAAAAEtbF8/1Zofk1m1i9mzI
phfx38Ny2/cwe07b/XdXbhEAAABAtH0x+EjUX5rtbFaXrPeJe68we8hsHbOTzc4zG6rti5pd
anaZtl+p//25TQAAAADR1v4cbnaU2auh+eTB65ktZnZiyD6VdYHZm2Zf1/TzWaanaXtp5nN

NttuHudyQde3FXEc1A7XOSi0fnJkAAAAQLR1ONPMvmX2dmg+ae9GEmkfJ+se0nrHm069SXSW
lueYPaX1pfIB2etml+t8kSXMbZ7WOH/IRQnI7B7EHFzbevpPW+/e/a3z8N5l+bWLnMeQcr
/LdbiB8AAAAG2joV8dunvfV7ndn9yXJkabNPc+veC0Wv1xCz93Pbx+m4PGub/drsGImyc3W8
019C6nYdv30oTh78F6X5nmZNpdIsPl2b859w+xGibkLQ+kvRfzKbA2zb5i9YnZNiWtdkLSr
1nn4KgUAAAACi7QtjQmnzcxOaWFfHw36WW7dpJA1b7po6ldC1Pn+pUag7hUyr9w/Jdimm22p
bRUSe+dIQNZJoHnT7MZmR4fMy+ZNuGtKFDaErGn2Ugm775uNCNI1xQXWLuz/TxkHrtjtM8G
rUy/kSFrDI5Z4pMvUwAACDavhC+J1G0n9lHLezrgqRQYI2aBoUyx+VZMWReRsgxEnFOVSL+
+ujXRZt7x8abjdY6b1r9JDRvBo3eruEKY1rvMs/FFanmL2osJuDa+FbHoT9w56n791eSQA
AAAQbe2NC5idQtbEubvZf1rYv6nM9TbNIz0qcts7pX7PFm+LRFj7vnqWeIY7+s2KxRHtDZK
dKXNr+71uilkXro4ECJISa1L10/S+tbQoHgfYPZSyPrpAQAAAKtXXEv1OSQeZ58tOeiLez/
sYRTymISTgWFtVRuu/dTG18irHk1I7rXqr7EfqU8fYXcPu55e19C1JtBa0qct6UwFpQBIfNS
9g0teysBAAAA0bbATAxZn7JVQ9YZf/sW9v+ohGhbXuFEUbdcbr7sMaVCGtmTIB5f7bh+u99
4GaXEG3eP65XKA6c8LTvJ6EW+a3Zj8y+FrKJflfJnTeG0TMnEj9tg2Bz4XpXyJp8L+GRAAAA
WLhEm4uR+naMx5xWHuciw5v3fMRI3iPmzY/p5LpPhGzKjWHJUq+EbJoN59GQTAobJ9P1/mgb
J9tXpqtniz7nG+b6/86iYiqTNLL+4+5524ZrXOR5569t5JwohD0pldvls3P5zZGYcU+bC7g
fDD61peLnd9tWarhWLfvvw+Lkovlg9KmQePgAAAoiEtHZy1kaJgR1D2yd49bA2Cq1r4ns/
FKfpeFu/3kfMR1O6F81HI/pUGj4FyHMSSoebHWn2HYmWW3Xcf0PmIfNRIN6f7BSJmQdLnNdF
4l0SaoMkwHx+td0V717az5tu47Qa7rHzKT3ONPthyKYMeVsC0Pdz79kOCm9PHfdaxCF7n451
oXZEyPqlPa7t50p0bq3lNbRtB6WB82edwwXrm4pThf7D3Lj19ZHBBZKiQ6jQc/h6G/JgtT0X
5GHH5eHkUOz32xoGq0wnD6E7Pj9ez7/QFtHmnqSdJNraOk1EIXmom9rhAtcy+40u0r1Qp4ds
tOUEs4NCNomte918mo79Q7F5ckbIJsl1792T2n/fUJxsN+Ujb87tN2n4HAv2I/N/mR2r/ab
EIpeMOconf8ZnfCQxdPzwQcC7CNz8Xh4KN3s6Z/fu17XNFx7xVGmH4TmX2iYpfPPSNZ9mOxf
yP3C3Oyn+6KepOiwF0u/hw9sQx74c7kxedhh1Oi18bg2hLFVyl5m00ByQejUnX9Vv9TcIXC
gtfXI4YO8znEakP7zetV0MPonrDGNoYVvVZNiUqdnQgT3+7NkhNzYibSU54VF1V1LZxrulwA
450wG30JXZ0Lx5s03XvjTZFps3CPUJxod04L6eD7eVPvx6H5tCCxeTUdCNFDy01l9oF500PW
RFJ02FtmY5h7JPWC0EvPDC8nHespmNOGMKpVNpOH0B2fn8LosWNmtkW0kYwAAAAAXwIm2v73
W0lSAAAAAHR+EG0AAAAAiDYAAAAAQLQBAAAAInoAAAAAAEGAAAAAIg2AAAAAEQbAAA
AACDa
AAAAAAADRBgAAAIBoAwAAAABEGwAAAACiDQAAAAAQBQAAAACAAAMAAABAAtAEAAAAAaog
0AAAAAA
EG0AAAAAiDYAAAAAQLQBAAAAキンAAAAANEgAAAAAIg2AAAAAEQbAAAACDaAAAAAA
DRBgAA
AIBoAwAAAABEGwAAAAAg2gAAAAAQBQAAAACAAAMAAADonlS38rgeEnyFdo5P3RcQJgAAAEC3
FW3Xmq1r1rOd4lfv9onZTmaTyBYAAACA9hFt65t9bvafdrHOmY7tiE+AAAAAIi2Msf92+yX
7RSPvc22JzsAAAAAStPagQje76xXO8ajT6AvGwAAAEC7izYAAAAAQLQBAAAAキンAAAAANEG
AAAAAO3NwjjFxgCz5RJBOj5kc8ABAAAAdFkWRk+bT9A7yuxhs0fMRpsdS1YDAAAoq1z0dds
jNIXzLY2u87s92ZDyW4AAABAtHUEKsymml1g9qzZz8xmheyrCyku4oaVOX4ls8G59fGTXT4/
XZ8y514hd5ynb9oEXZNL85qc2FxR50+P75Gsi8sxnj1y++eXnd5mtclxAAAAGgrVNcVr226
2exk2UXNX8yel/3JrErbhpj9N2TNqi+bfsSsRav8w29fsCbPXQvYVh8gSIftCxGM67iCtX8rs
frPVtXx5yD4B5lxjdqT+rxWyJt3Hze4w66f1LjT/ZbaltfWsm9fTHFdVtsWzy17mPeYPWP2
nOI3kFseAAAA0dZR9JH0WipZ1yRzdgZp+k5LX/N7FCzXcx2l3DaRdtOC91Ahg3NLjE7U8c2
mG1mdrtZCRJfF0ooBe033Gwjs3PN/iih9ZlZndnB2m+kBKDvu61Emovli83u1jl8EMUx2r+v
BF91btmtv0bCLHoA/dgtEgF6sdLG43uV2SoBbxSAACirYpwPmvHm21j9iOtc6/aymY3mN1i
drXZKSHr5+bsFjJvlQumh/X/64nY8++pvmf215B5phY1a5RI+mfIPFanhqwJdhsd94DZfjrO
BVy92QizOWZ3KowgAefrljR7KWTNty683FN3stlbZr+voAsSi3N0/nTZKeS2HaXfORKMfv7D
zW6VIJwV5m46BQAAAETbl4J7ycZJML2tdRXJr4unGWbrhcj5gyTYIt4c+dy+v99iTJnS7NP
zSaFzNPi4YxKBJN77tbW8t9D1iy6Xci8d05v/Y4NWR+53hJdfuyGCs9Z02yi4ufibrLEYlUo
egsr55FfM8220vHjJC7jeaoSMQoAAABdmK48T9twCStv+nPP11la782Fb5rtpWUfHOCDEr5t
dpEE0YQkHBdlfSV26iWAzghZf7JDJK5qc4IwHjdE/33fG0PW/Oh96AYpLMf7lf3Y7OmQedi8
2dWbcr+p7f3NVguZ5y3myaQkPt4Ee1vIPGWLaXtjIh79er9jdkHImnf9uGlmD4WsidQF5Y05
EQgAAABdjK7safvc7GMJqg/Nls9dV7y2d8zuClntih0UvGVbzL0sLwZ9EGz/SXESomdimS9
92Hzps41zDYJmYcujgxdRXH0gQuUbtP+8amVffAuZdu+5DNMefrdw5ZM2eNxJo3sd6iODU1
cZ6pfb1J+O5Q9O4FCTkXfL8IWV+3I07AAAAInq+VKaaXR+yPmFXJqKslBhzb1mcpsO9b0m0
HIspLPdqucfNJ+P9Q8hGjm4h0VWn8Kpyx72vcH1wgPdJm6J903T1QQ7vhswL5s2X15mdbrZj
Ij7rJNzcI+getzESWNUK83chG+BwuURbFGAu6tyD6N7GhjD3dCEuFt3jeJiur4pbHgAAoHuJ
NhcHc9oxHrNaeZwLoCdD1tn+Ba0rSMDEjkQfDeod+1/Rsvd92yYJ4yuH2OBxTsP91CqdG

Ybo420Db3PvmTaJPh+K1zKn63UyisEHPsjgY/13EdZfQq23RJSLN80EEeiurftBv2PAi1O
AZLOD1eQcPSm0IfD3PH7S3B90RYOD9XBgAA0K1obWUep8A4IrTdW+fCZMvQupGNLn7u1P9r
EjGzqt5CnM3CbdLtd2bKe8N2eAFv3730G2nbe/oOBdg7mlzD91r2s+bIH005hiJPhddj2hf
/7ape8+8/9gPQzaYwPFRnN7sea6W3fPlfdC8CdYHP+xpdnPPIHZ/C9n8cWcrfkGCsXeSNIXJ
cmwC/mOSl3FbheJ6Z3Le3oHRowAAAN1OtLno8BGQm7STEHCv2PjQPh3lvSnSR3Z+RcuPShC9
oWXvoH+CxJF7C38q8eV4/y/33vk0IGNDNhBhpkSPe7SuNft1yDxfR4aid+0HZueZbR6yKUPc
e+beQ/e4+eS212u/B0PW80HK3iT5whd88ESIVFQnpaI0ntC0asZl+uV7i74ntc2j6dPzDtF
YtHjf6W2eZPw3aF9vaMAAADwJVJRKCx43/QRQ4e5aKk7ee5Kcimhi+vs3w/CaYZJbYNULxi
E6eLNu/r9nIJsooSx/UIxdGjIUm+b0e95q5R3BSO1xbZWCKAAwELB6LHZVLot9bRNWwjS
YF7XMLHEOk8r/5rBzDLH1MnCAoq1SFM7CbaAYAMAAFj4qCQJ5ouChFw9SQEAAAAdAaMK5w/v
C+bfZJ1JugAAAAACirfMS+9sBAAAAdAg0jwIAAAAAG2gAAAAAA0QYAAACaaAMAAAARBsAAAA
A dAvR518c8I+vVyXr8ssRnxQ3/aC6f9OzNlle2mwX/ebDry5xPv+O56JmA0P2yahFFaZ/V7SH
0nWIUPyYfMoyIfso/GK5fOir//5N0qVyx/RNzrOoztM3NB/921PXGL+skB8Z3F/pkLKm2Rah
+Zct4ndK88se7iDZQMUjfsi+X4nz1Ya5P2IPAAA3VC0uZB42mzdRCSMMIuvxL7HmV2diBv/
/ugRWvYPxj9rdr5+d0yE3lNmGyTHPwm2htlRIfuQvH/n9G2zV8w2NjvU7BKzC0P2PdMnzJZM
4nFgyL6LGs+1jtYPDdl3RE/QcS+G7IP2kRuT87ymOP/J7EfJPh6mfw91eMg+QH9Usm0lxXY
ZJ1/2P5hnffqROyeYnZBst/Jifso/VKK+5sKy+PxN+3j33fdJpfmJyXbAQAAoBuLNvcOudcn
eni2lzgpJ/D667+LPPcU/VPX7+Ln72arm91k9nuF2ajwa5LzRe/S5RJ3b0r0bC8B6cJxf7OX
zDbU8ok63o/9i9mvzNYyeYtkH5d3Clq3ldnWZueG7IPyMc6DJYC213nvNxuvfWPcNg3Zx+i7
6bgtk+tFLxQ9dFHEuUDcU6LUz7uztvUNRQ9aXPZjx4XMG3m22WQde2KSDzW5NO+TxH9FLa+Y
CxsAAC6gWhz/IPu8Tub35eAKPXdaZQ/Pj78iHzEn1oNiJkzZR/Dtm3SM8JWRPp8tq/ITmu
Uf/9HJ+ZvWA2wey9kHnAZku4fBQyr9d7Cs+FVQ8d/x2JLz/XRSHzsFUo3N4SkO/qOM+b9ZP4
R0+bn9c/Vu9evyHab6R+n5U4ej5kzbCLJKLtnSS/d1EaPGA21uxas91y1xmpl6j0OLwqoTp
5x+bHDOnRj036r8LzcNC1hR7HI8dAABA9xNtjn9aaksJDRdi5b7yUCNhtKFEI7OajonLLrg+
DplHKIo/F0HuMesbmfv9iumXns//v5WIFW/mdM+Se6LcO+WevM3Njg6ZZ6sxOXaWhFT8/0bI
mmLT+Ke4Zy/2cVtHcXcx1VNxmJqIqvEScjGuI3WOVZUGNdonSKDFPn+1Cq+Qi4enQ9o/zrev
EjvZSIPmnnsAvxky76CLwwE8egAAAAAtGV/+MIQsr92K5F8f7kf2hhLB3DO1hYTO4qHY/8oF
T30oepaaJAIX1bKHdYkEkKeVe+XqWohTev6JEj5R4Lgn7VCJuSUk5ApIRLRvGzyP83wSsiZL
F2Y+oOAVra/SNTytax5tNkVVIQhR33ZflsTu13/3AvpAiScVn6EsM+UoSHyeFjJvm3sc95Qo
jLwkIdxbabiz2V08fgAAAPNPV/e0uTDYXmLrntB81GOKe4vcc/WLkHWaP0jrG8qIrtQD5mLQ
+3+dLEHTktBNRViVlmdJWB0cMk+TewZPVVgVORGaHtvYwrlc/PmgBPew/TeJf4Wu0wcibBWY
JtdpSX67iLw0ZJ6x1bXft7WtVuGeGloDI3q1IFL9Or6rePixv9a5Ylp4c/N4iedpicAEAAACA
biDaChILLoR8IEF9KO1lc9yT5M2gt4WsT9mmWj82NJ8Kw8Wde9neT85xr9ntZjdIfFW2EKe
ybL3K3Mv3edmX5FYeSjZryYnftJfbTmmBbSwEfL7ihR9EyyvlZiy0euutfrvty5vC/eIvqd
IHEYp0DpofPeoet+LczdNFuKKQrrQp13sUR0bq109Gt6IkfAAAA6CaizZs6P5Ao6d3CvIwJ
uOila385ZE2Qq2jbOhJxbyf71ya/FS3EyZsH1w7Z6FRnO7NPJV6i1y2ys8IryPqG4mjQYSHz
fj3XwvmeVtz9mj7J5etU2XoSdDVJ/H0ww8bJ/qeEzDuWiuFU8BbmIz9m6ne40mFmc7Xzc4L
WVPt2Tx2AAAAC05X7tMWBwGcnyz3C6Un140TzzpjJHQONrtMgu8KiQlvPv13yAYm9MqFVxHm
nkS2d2juHYt97M6ToDre7Kfa5nOinallj8tKodjPrCCh8z2Ft0/ImjRf1bF9QumJet+UKHw2
FL1a1cm1ulfLPWoNWhebg3eN2/+vFTx9H5239S2XjkBnF+uCXMPyyCwf2L2jZD1L/y52bKh
OCjhAf1+0AXvs20lfBs0LjoEfz68af3a0HJ3gXLspRch8rDj6hkvq/7VhjB8SqQd2nAPAHRV
vK71vuJ/7eqizZtD/yLB4vgAAW+a+7jEvi5eoifqE4mzKMZ8wtlZLAel+CIAsyn5fgOZ8v
f5iEe0to3oQZmyV99ObR2v8ibXOvmU+G632/vN/XERIEFYqLe8X+LOHmXqofJAWUV1gvl7iu
ORJCjyXrvOnxdv33zv6vJ6IxVlreXLuvRKR7Bn+WCCv/TuD3+vLAZNm9kFcpPYIE58VmK0io
HS8hvVdYOJpB/ZrWpbLoJezsaFIL/e88BekNcjDDhXebU37wXoOm0hO6Iaibcb/LxQKhQUO
YcTQYQtjwvQMc881tqC492qrkA2OKBdeTSJ4Ip6go/Q2+ckCFHCDJFpd/L3bhrdgPBAAXZDR
Y8eQCADdiGqS4P+Z007p2auF8OrLKGlv/qxdAMHmgw/8U1U+7Udbmh0RbAAAAl2boc3zb7V
SsH44gIKR/8Eln+fdN8yQhAAAAAWImgebV+870ZIK0SUe9pis+n8ZohPq+HeufdIdoDuCc2j
AIg2AAAAAAOhkVJIEAAAAAig2AAAAAC0AQAAACDaAAAAAABRBgAAAACInGAAAABEGwAAA
AAg
2gAAAAAA0QYAAACaaAMAAAARBsAAAAAog0AAAAAEG0AAAAAAGGgDAAAQLQBAAAAAK
INAAAA
ABBtAAAAAAIg2AAAAAC0AQAAACiDQAAAABRBgAAAACInGAAAABEGwAAAAAAG2gAAAAAA
0QYA
AACAAAMAAAARBsAAAAAInoAAAAAUhzVrTloxNBhI+yn1qyineJRMGswe8uskWwBAGiZ0WPH
kAgAiLYWuc5sTYmttgq3GMZ0s5XMJpAtAAAAAOj2hY3u9vs/DaEXHP2s5mRwWaawEAAADa

VbRVmb1qdk87xWOQ2Q/IDgAAAIStNaz5U2aNe0Yj55kBQAAAED7izYAAAAAQLQBAAAACKIN
AAAAANEAAAAAO1NdReOu8/ttrvZMrn1n5rdalZP9gIAACireNxL+EZEm2fa91As1khn0MO
0QYAAAALDZVdPO4+Me+xZqvLDpFoo9kXAAAAFiqqu3j8fb642bIgwVYIxU9j+TdS3zZbL2QT
Ao/KHb+o2W5mU8z+ZdaUbBsiCxKHY81mhuxTWx5mg7YND0VP32Czd3X+RUL2fVaP07BQ9Px5
mn8UsmZcF5fexOuTC3uT7kTt089sqPb1a3vHrC4X968qfh7v9NNfVYpjL8XxA7PJJuWM9/OUV
7iyt87nyVITcJmldH7M9FPd/KQ6L6tj89XgaLmn2ntkWupZXknN6nD42m6ZIP9d4LS+r8MYr
vBFK79nJOXYxG6B0msqjCwAA3Y3Khewa4n8XXz3MbqJ7zewfZvebnZ7su7TZY2bHh+xzXL5v
OmHwj80eCtlXH54020ZizEXDxon4uViaTuzqyWagkTO93Tcv3UuN2+6/Yb28W+4XmD2E7PH
JV6crXXOuxWH58yW07Yeup6/JscLmbumR3Tskx17ebY0e9bsm8m6zbVutySsh5U+fzb7p4Tw
drqeR3VuP88+Eq8X6Xou17kPSsK/XWIuKJy7kuUzld5BAvZeCTenr9ltZueYnahrG8SjCwAA
iLaFBxdY7uHawGwTswPMfqR1jn/r1L1M60gk7WC2bXK8e3UuNFvVbIxZf4nB9xWes6bO4941
92y5Z829ckuF7Pusl5ndoTBukwBcVaLGz7mjRN26ZnMkwqJQGaPw19e64/S7jYSTx3dDrTtE
v9+XgNxU53ILwjJPlcTfpSm6TbQu3hOHh8z7trHSZVsJu1sV9j8k6vz/JWa9tW+N0vQss1O0
PihtoqDdQaKsUcs9de4o6GqTeOymNNhS8R2cE5sAACItoUAF11Xmn0msTFGYsnZzOyqkDXB
vWH2oNn2ubT5JGRNj3OS9c8nYslFuyiQNUNW6bcg0eZNfR/qWA9jhmyCzunncm/U61q+NBGD
jVr3iUTifQrTeUHCzTop4fM67WKtq0VMm/fW8i5CiXSxQXSayHz3tUmAtTXxSZz9wLuImH7
uq57teR6pmvbhFBsYnXB9YeQNV9eKOG7SnJNMS7fTfIn/qZN0+m+jynPxutc/5FQBAAA6FZU
L8TXViExMTZZ5+JspP67R+rFZNsricBvwE/a501YERdaW0mkUh6JtnmXibv87WjREZ9TgSm
Itk9fi8lyy6Y+ihPGiWs3FvnHj7vk3e+9ov9w15RGF+RkAsSeSOTMAtl0qan4u3NsbEfW5AA
jffEmyHrV3eyxNdyOWFVmUuXKonj2C/P0+4DpemzWjczEabvhPn7fq2LVh8V/NOQNQN7WtzN
owsAAIi2hY9UKE2XGAsSIrOSbTMIkCL9JILyPC1htpQEYwVa714t90S9qnPs2UK8BkgYheT4
WgmZ2QrbRZ03u7qH8Fbt582D90l4vaC4xGZG71N2i/atk4CbU0bQelr4wAxvcnSv3TiJxtiE
6c3Kd0lcfaD0aFzA9PYBEIMSAelhHxGyfm+/D/Pn6XVh+aDy6jWF18ijCwAA3Y3uMDVGU06k
RhEzJ8w9iCFuq5FYeKdEeB9KzO2vsKO3rqfEj3vZfhOyPnPz8iTIVTh/vQRJT517V4Xn4ucs
7XeYrsP7ee0jkdZH254KmUdua8VzVmjuDUvx8zwucebeq+cTceV4p3/3aHkT8F6JgJwXhdDc
u9czSVMXolsp7v9N4twS7IH8VHHcO2SDFHrz6AIAAKJt/im0YzwKX9D1VeUqeB8R+a7+u/Aa
lmzz/7GZ0PtMTZXwycfRf93DdayE1aQkLadLxF0csubE/vOIm4e9QrK8jERWnYSNh/WMhJiP
FP2KBjIlnR/UEkfOWCwnTF2wnReyQRdjJxK4QLMR2KuKGHoo2t7JNfpfdyuTfZftIV8Kiit
KxOB7N7I0ck+B5pdE4pTsoQy6ZuKbb/eGxPxNzh3vQAAAl2eeAVbns2UX0RXy/wit2b9HbV
sguIdSSCHO/flk6H4dNPxHncfMTiq6HYfNqUi6P30RqiffLpWSFBNSDM2yPkzawbJ3ng866N
LZMvK4fivHBzFLbj0ox3TgSN77euhFEUTuWEVrUEZ0+Jyw9C8+by+kR0ej+0kWHueJSgpQm
cQTulopfTKMBur57yhf76c4eCKeqy653iUIXut4dAEAoLvR2j5tXsHuIyHUox0Em/cFq2rF
sQNy56/RugrZZAmzSomy9yWWnMskIH4XMm+Tp8X1IfMw+dQZM7TcU2LP+2LdGTIP2AsSSo8n
547ix69jqq7rFwrL6ROae718KhDv5O/zub2u9Nwh2e7NgTfrGBdmx0vMeByuCFkftNUktqK4
OIrr39By/1Da09ZDgiroGtJ+fnE06V1KG58U10favh2aTx/SowkjCk0f3fnDkH2dwpuPvSlz
fCIwL0tE5MBQbD72tPcpWZZRHFz8nRSyaUc8Dc5RenpT7uhQehqTLwpvGt6coqJDGad7sbUv
ikfpGV/oGDF0WFeJqg/0urgNx2+uZxGgOzJr9NgxP2+LaHPhsKoq9LY2bVZIIN0aSneaL4d7
v8402cSzERcrZyicanlkfHJdn8z2PYmk6KV5wGzfkE0/4SMed5XYcmHgHrabQtaE6Nf3W7Oj
Q9YJ3kWbD1r4KDSf8X+UKpbYr8v7nqUl6vU5YeoCZw/FaTUVSA9om1/T6RI6HpZ7zq5LwvEm
QvfM3RCyKTZihfRyyKbEiM2HfwjFkaUpz4TiKM9LQrGv2hUSts6p+t1E11+r647cHIoesKBr
8ybnsyRw75bwivwqZPO6hST86IXzaVne0jmi6NwvZE2/l0hUugfvUonUJXmGAQCgu1FRKCy4
5uoib3cueNw7fToPi1HS7/jgcI9XfgLXOMfb2JB5hdwLtE1gJGPE567zCXfxD80/q9Ua3Cv5
uETtWJIWAAc6M6PHjvnf78I8ejTOrF+7gMe5lyo/6rN3EmZsqrwfwdMylamdykGKq0LJCsA
AEDGwjtPm3eM935ZC+r18Wa9Z3PrvLn1QIX1x5B9HP08bp9mTFLazWqHsHxiXv9u66ckKwAA
QMbc3Dz6ReH9uLxfG142AAAA+MKJzaPVJMUCM4UkAAAAAgC+bSpIAAAAANEAAAAAIg2AAA
A
AEQbAAAAACDaAAAAAADRBgAAAAIBoAwAAAABEGwAAAAAg2gAAAAAQbQAAAACAAAMAAA
BAtAEA
AAAAog0AAAAAEG0AAAAAiDYAAAAAQLQBAAAACKINAAAAANEAAAAAg2gAAAAAEC0AQ
AAACDa
AAAAAADRBgAAAIBoAwAAAABEGwAAAAAg2gAAAAAQbQAAAACAAAMAAAARBsAAABAl6O
6lcDtZjawneMyx+xhszqyBQAAAKB9RNvfzFaT0Gqrt66geHhYy5t9TrYAAAAAtI9oG2D2d7MzzXq0
MQ71ZnuZnWxWQZYAAAAAtJ9oc+/aR2ZvtFM83g2Zxw0AAAAAyiov1lBog+ArRQ1ZAQAAAND+
og0AAAAAEG0AAAAAgGgDAAAQLQBAAAACKJtblY3+4vZ5WbbkKUAAACAAot8+AS/D5ptabas
2T1mO5GtAAAAAgGjrXJxi9o7Z+mbbmV1ldlpo3+IIAAAABBtbcC/yrC12W/NGrTuIgm4ZcyW
NusVsk9jbRvmngtuBbPvhuv7qpHeIWtuXue/fXL7x++tVuSWnZFmR5qlKzzcy9eZtmPXytZ

Njy3vLLCG8ItCgAAAF1ZtK0Ysk9oPZOse8XsR2ZTzc4w+53ZjWbXmt1u1IP7fdXscbPvmP3X
7Ditd7H2hNndZveZvRyyJjnGrNdEtHmn/HaVcvel+4Rs6PNHjBbV+v/ZHZEEr8/JsvuFdw9
2Xa92R76/5UkvAfNNuJWBQAAQLR1VZaTOJucrJshoTTRbJBElukjc02NNtT+50i0eXrTzT7
oVIVyJpVP5dIWsvsfbMTdEyy0LzZtTZjv7N1Xhd9t5mdpPU9QvNvs/ZMlmuT8DaS0GtIvwur
wrspCQ8AAAAQbV0Ob5pslJWir9mdZi+YjQmZpy16tn4gMdYo8eZiypbtm8zqzMbL7jBbUsc0
JKKqSf9936XMhkhk1el3WYm8+uSYoPM1Jf/j91a9GdS9d7PNlghZ0+65SXh+jv7crgAAAN2X
rtxhv0JWjnqJtcjzZt/QMU+HrD/cVyXWevpAuVVJOPI/b8VjWfd9F9b9GomoFHeNhTZPg
ci9gPwmzPjomJ0ejzApZ3zU/30uK23CFt3PIPIILSgQO0DIAAAAAg2roUUyRuquaxT+pJnJyI
ph+HrM/bgxJKng5NEnoukEZpnYuk/XW8e8zOMvulwh0k0dVfouwkheHhjZNg8+3u1TtQ632g
wX+SOPn+7mW7MmTNuBVJeCcm4Y0PzT12AAAA0M3oys2jH0vgpCM4vZ/YPvptCsWmSMf7ks0x
G2z2E7ODQjan22FmMyXSaiSQ3CO3Y8iaVv8Yi149H9jgU4u4F2y0RKAf85rZjmYbhKxvmdF
m6j4XaNjdpAY7K34eFy8n503rd4SiiNPbw3zDZNwlT1wsAACItgWm0I7xaE1Yb+l3vWTd
qmYXJgIonbJjmISP/7oH7A6tXywUPXCxX9kzst+HbJDAQAlAF2qvmj1nNi1C76NQ7F83S7+r
KyxP3w90zEsScjHN3XPmHjhfVvM1qokvNi/Loa3Rp13RxAAAAAQBWWp6OC4fxYyT9j3k3X7
mo2VOPL47ZBsc++Y92WbEpqP4txdIqmhhIhcORFYTk2SbpUK4/WQ9V/bVNu2D1lZ7WOqy6T
3i70PjH7Z7KuRmLUxebmWreV2dUhG9gAAAAA3ZTW9mlzUeNznG0U2t4vzj1JPulsazxJvvrZ
p6t8IKc3ax5idkAoeqnWNrskZM2UIyWQ3gvZgAGfu+1lCbOpEkV+XT457k3676LvL9p/UCjO
8xYUpjd1usftKgm180PW3OrfQa2XMKtNjumXLpv/i7Rf7MvmYm2Gjnc7z+xgs+u0HgAAABt
C8SIIRvI2K0d4jE2ZB6wWQt43AMhm/DW51nzEZv7S4wFCayL9etNonubvatt3u/NBxT4lxN8
Mt6dJPR8+6kSVI43XV6t/96fbVQiWn35aS2fKPG2jYTbWVrv/8c18U2Xf2P2VLLNm2LjRMEn
h6yfnYd3hdmZ3KoAAADdm4pCYcG7k40YOqwrXJt74PyrBr8ImwEAACrMnpsNoNZ5UJ8jb0C
/cAAAABgIWfhFm2Pmr1JFgMAAMDCQPVCfG0nkr0AACAcwsFBJEgAAAAA2gAAAAAA0QYAAACA
aAMAAAAARBsAAAAAInoAAAAAEG2dBp889ySza0L2Qfg8/13RPZLr3Nhsa/3zzqca3aZ2WbJ
MTuG7JulpZa/ZTZE//27onuG7Pur6YfpzlTb9f/Yuw8wu6jeNns5sKJPReEqpUQaQKCJY/
SJGqKEoRRoY9InG7FkQRREQBBaQJiCB2qoBSpNdAQpOaQnrd/f9ez3udk2E2ZXeSLfl+nuf3
7Nw7c8vcmd28Oeeee1O+n6puHr9myrelOqJu33Qv05NSvtXWzsXn8Q4vU03rltre/mPpXzP
V/3UPU51v9ZlfQx079P9ivW/Mepdz/Xa6OO9HLav4NS7bIv6/r9tPFrAQAoaa3ZvhdlEMr3
LL3IAaqkgPY1Px5YvEY3bb/KYUyh508ONPI5h5fKZ6MO8OPTUr7xvHwi5WvBbRR1Sso3e08O
Sp90KNT9RX/hbZ7ucJUcjC6M2sUB7fKoFfzqUWIA/P0lg5hhzvkHeGguJyX1f7qfmRXODDK
h6Mujlq1eC9fjrL69025XukDvRzWt/JxtQAACC0NYXCjlq+Dku59ek6B5XSnKiZKd8MfoOo
F1O+0fsBDjy6lbtuJH9z1Ie8zEwwV51VTM8oHm+TckuZbiqvVrc1PF9h6B/e1jYOhHtHfdT7
1+YwqVZAtcTphvcTvB/txf6W21ephezgqJdSbn1TrZ9yK5zWcZSD4FFebpKX297TyzlIvuDP
fW7dto7x6zv4tQAAgNDWTk+OejnVblWIVrQn6l7TUoSs1RxxNL1z1A1Rs/3cb6M29eur4FQG
v4oCzbRifU9FTfbPbTx/q6i/pxt1q4B1gedf7vUraL0+5dtsVetS8Nuh2MaMIRCVAA7dz1fz
7k25Fe45T//L+5W87ttSbqGT7aL+42PUVmL7/V1Xs8E7yMAAOhl+vL5S2ul3Jo13dPnN3iN
QtqkKbesqWXqZs9fzwGn8ljK3ZtDHJQuwNTNqHO/1nbAqrwp5dYrhbmHPO/+IM+X+0vU8Ki7
ojZ3CKqC4QSHqy0crBSSfujgpNA0sQhm2sZKUYOjhUhbdDz9kOm+qmVcvjOIGPFp/tQ63
ydt70D/LEKruULVU/jrl7mJCgwAAhLamWphWQoUanWD/LYevd3u+wtnc4nVzPa/NoW1Phy5t
YwPPq7w/5a7GP6bcyiz3pNyipRqTcgq5cv93Oalx3s59W1Osh8frtcc6xGl/RqR5W/tK
q3o/1Nr4+5S7W6vPVou9PeVWxfUc1hQqt63bn739/q72awEAAKGtqaquwkqr30/ZtakBB+pC
3C3lkZInOpMdqipDHSAmel1fpLySfqirsthxWt17td9Dlk6N01dobc6EGoE6z3F/pRdmbKs
A51as9Rd+oW69zTIwe24qGs9FX/dvpY06GFqqo1eVavju4pQO87v/1Cv4+G6z1zv+6io7zoc
0soGAEAv1ZfPaXvCQaMKIqo6ZzZ43RwHMnUVLuMgdawzYvXbOLwM8Nha4YD0PRU696sKBSq
W1Zdo+t7nkLcyilfcuPvRahcySEw+fHqDnXqjt20WKe6VtVKVrX+Tfw2p6TGawQqeWo9u72Y
v1mxjhvbu8KfRrOojXqmOF6zUu08vlvgikACC0Nc1dDk7evrgNG+rVhVcWv14nIOVzoVT
65gGA1Qn7auV7DY/bi2WqazbiuNVPTc51S7NMdMhTuu/owiLuhbYZ4+yuFR4UmtdLunfA6a
6NIlr3PgGlAEq6qLtaXuM6umn061S5AoEB6Yal22AxwYdR6fzut7xMentQh+CrGn1m0Lr/wO
VcecwJv//3nM1w6P8PEZ0gt5fVffbl7VK1duvbZxQ5KanX6dIMWq7/sk9xYPpq1PtSPiIf
4ekIB7ITotlOR93j6uApDOnyITpfTpfruDPI8+deKELQ0w5SB7s17QHPz96n69365fC3Wne
z44G2+zoZH8ujfq416NWtRt7Xpx2o66P//j+WqRG1QsP9hB86ZotoPsQ/4M53AoeoR+jzS4
5iPd+Ax0aZ5t+Qx7TDUo6svdWId6MT6W5j0XGVhaGg4m00eklo6ORf93esORo3rTG9KFZjeO
Oi/VRnNW1nZr1q0OJOu6RUojRzUg4BiHHC1bXS5Ef9w1COCxBtNqHbs75ZGgCkS6OO4/3YJ2
klu0jvZyuzu6Ryzg9zSdV6xb8v4teriPdvhTaFN59+pC3V8MX2vWwrVcraT3091uRCNRn2n
g5ve16Z+XvOfc7jdyO9vgN/PP91KuYFf2+7jUk3zh7Fma3+/OCY9Y4B/F65Nr2xJX1j6HVqt
G8uj+5/hM6k2er8r1vffLj5DLI2hbdbosWOU7C+hrbdQ2Dkj6pwitOnuA69J+fpwAAAiyxC
2//+B4Tu0cV0dY24kVF/KOarS0DXbBvEIQIAAN1FaOs+3cJKF7bV6NUXymAc9Y1U68YEADo

MrpHAQAAejG6RwEAAPoQQhsAAAChDQAAAIQ2AAAAQhsAAAAIbQAAACC0AQAAENoAAABAaAMA
AAChDQAAgNAGAAAAQhsAAAChDQAAAIQ2AAAAENoAAAAIbQAAACC0AQAAgNAGAABAaAM
AAACh
DQAAAIQ2AAAAQhsAAAAIbQAAAIQ2AAAAENoAAABAaAMAACC0AQAAgNAGAAAAQhsAAEDf
09bf5d4ftVbUwKiObu5DS9ScqGIRp/gnAAAAmhDaToxaO+rp1P3WOoW+laKGRP2c0AYAANC80CZq
Fftcyi1l3XVk1O18HAAAAM0PbbNczTCTjwIAAKBzA3po2cW5LgAAAEIbAAAACG0AAAgtAEA
ABDaepJGsA5s4vo0QKO1OEaD+KoAAABCW/e8M+qfUfdGHd+kdx4g6iQ//q63AQAA0GPa+v+j+
7x11QdQZUf+J+kbU5KjTurneu6M+GbVK1M5Rv+CrAgAACG1d9/moi1JuGZP2qE87ZM3oxnpv
iDoiav+ot0c9yFcFAAAQ2rpm9aitor5czLss6rNRa0ZNijogatmouVG3Rt1WvHblqE/5tQp+
f/B8Tat17dKoG6NGRB0S9fuULwI8yMttEfWbqKui1vBrFBpne5sPRF3v+SumfN7dXVHXFfsw
yIHztVF/ijqPryQAAGikL5/TtlHK9y29v5g3OmrfqKeitky52/RtUe9yWNqvCKuXpNy9qjB1
RdRb/ZzC2MkOWrJHy2tQz397ahjoqY6tG0XtYyX/0TUT7xNBTHdU/VnUe+OQjjqj1Ef9Xq0
3XOjPpz/VbPiTqWryQAAGikL7e0rRU1MWp6MU+tXDF6sVqxHo96S9QUh6LjUm4x29mhTvVs
yi1oH4u60uvQdLvXo4DW6nkKcoc7oN3q6c+k3IX65pS7VLWe3f369R3uFOLGRn3B6zs15da5
10QdlPIgivFRR0X9nK81AACo15db2pbx/nd08rzmn3VoUgAbk2o3t98h6h4HNvlt1DoOZ3O9
rMLg5IE7Rr0YNchdT+urznG7OOqxum1W2y3nTfHj0Q6F2u/no17twCbqOlVr3mC+lgAAoF5f
bmlrd3XM5/nlUm710jXc1OJWnf+mrtWxxWvVIjfMr6+ClwKezje71MFN83S+27iUuzOr0Hzx
sZ6WujDc4ccHptwq+MGUB0lUoW5179PGKY9UndLg/eicuvU7eZ8tDpGPzuc4AAAAClupPGu+g
1dl7UDBayaFoqKef9HPDiuBVvXZIsS6NPN0tavmos1I+r60MYwtLQuqtd5/1Y3WnPzsw1Xe
loLhax3e6qkr95z5bOPfkxFzuLrDAAAoa03ejrltJvU27FSg5FJzqoqRVKAxJ2T7kF62tR
p6R87tnLxRYY0CFudjHv6KjzvWwV1upb9lp9DGd2so8DvM79HBh1zpsGKmjU6xtSHsG6qbex
f7Hfpb9FbTaf4zChwAYAQPxNnP2pu4H3O7sMxDku7F/N0jtgHHayq7INd+kNdiGrNWt+h
6CE/rmzs0DbF+7K+w+DVKV++owpoCI7qQq1ua/WeqF8uxL5O8vp/6/Vqna9KudVtSrEPQxsc
VwWycfOpl/kaAwDQ/3WnpU3deys0aT+Gp1e2MC2IgtifU77A7u9S7i7V5TNu9HNtruEOpwek
2jljunju11O+vMd9KbeAPeLA1upQdYYDVKuX1wABDV7QOWavT/m6brqMx4Rin1oaBOEB3ge1
Bh7o7SvAaRDEOg6AWvehKQ9+aOFrCQAAAmhXapjsgva9J+zEode1E+hNS7j5UmFKLk07m38fP
KYCtnflFbvU+NYjgY35Ot6nSxWyySfkk/q1TvmZbtS9POBCmVBuY0OqApst16NZzt9UtV762
0u5t/977MzLq+ym3nv0l5dtu/SPIW2/penO6jMnARHcnAACo09LRsehZacORo9RitFoT90M7
oRPyL0qLfvsphbEjU26tujDlrk9RK6Au7THE04+meS/EqzCl89bu2qWL5D7g+Rq8oPPMdB02
nS+m8+TUIndLqp3z9m6/5oK6dWpf1kv5BvYKbOru1EACdalW59jdXrx+VMrXzrvHIXJrLzub
ryYAAJDRY8d0K7RxBAEAAJZgaBvAoQAAAOj9CG0AACENgAAABDaAAAACG0AAAAGtAEAAID
QBgAAQGgDAAAoW0JGtjL9qclX7v0SFN2sbgPvC5tPHdBCg/4Q23SP0h1EXR12W8i2sPu3n
dk35FIW63Zbu8fntutCzScq3jbrDr6t8PGrfYvrDxfRhVZ7yfq2HR52S8g3mvxL16uK5T0Xt
IPKN4Ktt6HZbxxSP31u8/s1RN6d8+6zd1vm6f+rvou6M+qbnvSPq8qhzo87z+9ftst4Vdb6f
+1nUdsV6Vo46M+XbaOmYrdWEZ+CoYnta9w6ePyLq5Jrv61XSvWr7sdHeNnLvPyhnq9j8q+U
bxt2cN3yulfrpVGXFMDdtwr7Qcq3IytpPYfxKw4AILT1jtB2nB+PjVrdoUU2dojSP9y6Yfz7
i0CnlqZfRY2L+rn/wd/Jzx1YBI+BXua1nZ4Oz5qjWIfPu0gonuB7RK1v+cPdWjTjd/fFLVX
EcwaPV7fAUxB8saoXztkyY+ihjswfjDqkKjxUWO8ji39/qd6/7fwcsx7DK3k9ZztYPdth8sf
NeEzeKvXNcbv4Qpvb5CP+Yp1r9cfxF0f75fyvBhEvnxPvanpXxP17/455bF8u+Jmu462qFt
sLe1St22dGzfwK84AKC/aOvj+/+yw5lu9q5WIY97/jSHuL38nAKBWsrUUrWrg8XrUr4h/FYO
e7d4uZlfqFjp25AXoyZ4ObXqrZty690TDhE3OYQkr1PbvNvbmO75+tlePK5u/Kob0N/v95Ic
AHePus4/tc2Horb1+1BL3J9TboXTzea/UQTN30Z9LeVuVu3zaxyAJqbcQnefA+vpDoOTunH8
5zqofcHTLzjkqrVwst97Scd3hh/rOFwZ9fniebXWXR31fU/v4X2+19MKpp8rQnKLH2tbs+u2
Nb3YFgAAFv5/OG9ouH8uU4SgwQ5rD3pa4UetPsMcfB4vAoW6SEf6cUcRqtT1+XxUaxEC/plq
XZdqFRtoKKWJXXpjfJzCi5jvI35BeNqf7f28pW7ojal2iDqpanhPf83Ub8sXqftDm2wvuT3
OtvBrXo/9/k4zC1e0yxDvN7nU+28vAELeO/15+lt4oBZ+XsRhEc4UOt4Lp9eee5fK7/OAID+
rK2fvi/9gz4j1VpinnCAUhfeCIhB/3Nz49y8EoObGoNUpemWqb+kWOn7isqgav1jQ4j6ob8
d8otYYMdurTuVR007ir2ZUFwCZjcyafJuocr69s/funqzN63T5eTuezXVLsh1r/fhK1qbcx
tQhv1X4e6WXbOzmmOp/s6brt7eXArBa9y729Vf28zreb5OP2jbrtNbJ23fqfSrUu5GW9vW1+
XNL+qvtXraJq8fzaQmwLAABCWY8Kbi3FP+odfr/LRT2ccrfeAP/j/nixjFqfDnPA+XyxjkEO
JHum3Aq2Ycon0v9fyq08ahH7T8dr5v6uYU1xAHxVm9PXZy3pFrL3cJqL4LjQO+jWqWmeH8e
Tfm8sldFfbVBoNzLwWluJ8fy+rpQ1e71r+bjo5bFYvQ90eH3y+m3IU5dQH735rmbS3sSLUW
tDUcxCemec8rrPbz/4Mvuj3O5VfbwAAoa1v6CgCwAr+x/+5lFtrHok6tcEyem7vlM+hUrdp
2fWogKeWnNtSHnygUPCE11uFH53D915v955F2Fd1vV6X8jldpQ0coKr3sZpD0YPzCX863+5L
/my1r/t7vxSujnbomeX1ttQdr3cs4jHW9tT6dryPj1obNTr0PD9/RtSTKbdE7uPHL89nfeMc

qisjtdv4DA2J72yK7TFx+4xP7e3A+o0fsUBAP1Ff70Wls7IWr8IXZs7qDzrf9jLEYlqefqU
H6uFScf9n12EgZKCzk0OZg87ZJShTzGuVulsnFOuYWxfPq5apNR6tVOxnY94v+52UKu6
A9+Z8gCChafwMzblwRSre1+rQQca8blyatwN2lVal1osNyzWO8g/JzhELqirWMtvX0y/NtVa
QXUu4T+Kz7cjzTv4oNrW+FS7zlsHv+IAgP6irR/sf3nSe2sRWHSemK6zpst6nJy+WeiLjtd
9kItQjrp/Sspd62JWnZ02Y1qUEBrEWxbHQJv8WO1pA2sO4a3OyjcVwQGBRh1OW7s8DSo7rG6
Yy9K+TIkuu6cWpPUUnaEg6G6FY91WDu8CC71+1cFRIW0VzmY6pIgZ6Xc6qTRrrkh84TO9Lr
7S5tbx1vT13Gb0n5shytPi5bOnRqVO+Ffs9tney7XBP13agfO6gquOpabbqmnFrqvoArvXq
PLqRKQ8GafW85R3AL/dn2Yzvt/ZjCH8qepR+nyd2Y/kRqfddSHtpMyt1b6T6kPTKc1mBpUWH
G176dGjrcKtKNQpU5zu9XLs66PwzXadLl4hQq9befu4x/+N/TsrnQGn6JD83qS4Uabq6XMdk
b1OjMdUleLcD14QioD3idd5UrENdsge13P1ZDWqoHg91INM103T5i2v9fi5xuBRdC07djcf5
H66T6vav7AJ8wSHnzV639vNvPjaXeRsvOcgNSN2/O4KOhs6Ku4e3p/MEr/Zx0RfsDAcqXTT4
e65pxfGsP+9M4fWAIAdbtDjoKUSf5sD3rSLwaRtfdrjV+z411bpov5Py5V2a0T36OYdl9Byd
DqBrAs7u4vL6Hu7EYExR+jt0TDeWf1vU1zmMWErp3/qt/tS0tGx6D1IG44c1RvehP5RXy7V
RkEOcqml6r1u8VHrjEZR6vIfz9QtrwOg67XdkGpdlls4NM1sMD3M/1usLuMxxxFhGW9TB1Kt
XLpMha4h9mzxP8Shfm3VbVg9/p4Dxwmev7P3pX6E6EYpt5TdVOxbtX9zU+16ZMMcxKoBFvWt
Ezt5X+9168OU1L1RlkP9/qr3M6F4f8sW/ykYX+xvu4PwMB+z6Q0+1138ud7peef7M/xpquoI
Vjf0+xwY11vAtrqDIraeR0tb30dLG9CNRqrRY8f0i5a2SXV/FGYV//AP8h/6v3SyfKOBA1Pn
Mz2t7h+R5FBQdjOqleipVLuESHKg6uwir3Pr/jG5uZPXPepe0P5OS/NvXbqlePxyEz6D6Z2E
ovZO/kB3djjrP9cb6+YN9Gc7vm5dgxp8Dzo7N101xYW+62UOQZ83v7+jwFKjv44erUaOtqYI
d70u3YZKXXVHL8I270lcmmjh6FzBx+rmvdAg3AEA0G/15e7R+dGJ/zpB/ta05EYQfiDlc27O
4msFAACaZfTYMf/92V9b2p5O814Edkn4KV8rAACwuAzgEAAAABDaAAAAQGgDAAAGtAEAAIDQ
BgAAAEIbAAAAoQ0AAACENgAAABDaAAAACG0AAAAGtAEABDaAAAAQGgDAAAoQ0AAIDQ
BgAA
AEIbAAAACG0AAACENgAAABDaAAAAQGgDAAAGtAEAAIDQBgAAQGgDAAAoQ0AAACENgAA
AEIb
AAAACG0AAAAGtAEABDaAAAA0HxtXVzu9KjNogZhdXRzH1qiZkeNizoyahIfCwAAQHNC2z5R
c6NujBrUzX1QYns8aleHQAAAADQptLVGXRD1+Sbtx7uizuXjAAAAaKyr57R1OLg1y0A+CgAA
gOaHNmp4n608FEAAAAsntAGAAAAQhsAAAAibQAAA1IWx/ff11uRAMiymvFtUfn4qMFAACE
tt5BrYS/jtquLrQ9HHVI1DQ+XgAAQGjrHaFti6ibXbJV1F6p77cgAgAA9JvQVt3+6pKo33ne
66L2SD13CZEWh8m53VjHQL+vZtKdJmbydQcAoO/qDwMRhhWPI/HPdv/8TNQOUT+LuirlW2VV
jk75XqeVI6KO8uPXRp0T9duoy6K+6fkHp3wniMv8/LbF8m9P+bZet6Z8h4eKbvn1aT9+i/ep
/rFsEHVN1J1RxxXz1XL4uU6m1TX85VS7OPE2ddNdo06Nuivqj4nbhAEAQGjrZapz3N7hsKLz
23QjerXKrVyEn/8rlvII1Bv8eEsHtKejxkY95/l6/as8T+fNbe75b3KYuyLqDw50W/m57aPe
VoSs8vHb/VgttnrqN19SoM6K+E7V7g9fVT28cdXiq3Z1i76hjiukved9O9vs9nq88AAB9U38/
90stb2q5+oSnH4s6IOqsqOmp1g2pYKXWtercOHVz3hf1sQbr/E3U91Luiq26YVeN+r6rCoTq
pr0n5W7JqZ7f2eOdo9ZywJrhYPjuqOvqXle/nPZ/StScqCEpt9BN9Hy1QL7LpRbAF6NOiPp2
YnQtAAB9Tn+/TpvCyZ+KaXVdbldMVy1y6ip9vgghHQ609fdEvacavATEanm1sqkvA9moFaPG
++fCuM8wwuXO6LWLfZITvHaaemV5+zp+QO9Ty+nfE7dJil3Ez/s19zjLcyX3sAAPqe/t7S
ptBSntT/WBHa9Jxa29SqtXzK55MNXCd6Ik+NW6kUfr8a9R4fU73u2oXYvyr0rRL1mqi/e1qb
bUoR0tQNerLDms6jK1ve5jogHhT106h9PX/1qNVS7rKd6cCm7whf0OBACC09UYtdQGntS40
6Rywsx12hi1gXSNS4+u/vTfqw1EfiLo/5YEPixKOl0t6JOpb0AFyrfHF89qvvdVJuUVuxCHR
qDs06qGo21M+Fy85gKrF77cOrh3erxf42gMAQGjrjdqLx+oaHOHCjI7Oez8Oc17sn9n1IL2
XF3oS172IKgLPf1CXThcUKBUi9/jKY/0rKcuV3tVgMYdH7eQcV70z4d4uC4ZV2YmxD1A77m
AAD0fV09p626RlqzLK5riKm1a4NiWqHmAT/W+WpQkr3U4WtBIUutXWuneVvAqtCm1q9HimO6
bd3xqYLjnLrHVVjTspsvr9co1eOLZQfUBe1qu+qq3cLLj0m11j29X13Bqxfvf00HuGX52gMA
0Pd0taVN3Yw6P2rP1P3WOq1rh9S1C+K21QWalrr9UXBSC9T5KZ8XphGfnyxCmLoy/+Dp1row
W65neNRpKbegPVNsp1pGQU4DAXQtOHW3rpzmvCupnXu3MioFfx4Vbg+NFjiuylfK04XCv5K
1D+L/Sr3rZzWT7XS/aiYrgZQPOrgphGjH0+5hW7XxEV2AQBjYqkKbwsteDm3dvftAh9ehS1W0
L+KyE+pCyGzPq8LQJleXv6Z8SY1fpXwJEJnj+dXIzMnF9md4fpqodvWgWyOQ93EYtsajKCu
UV3EViNUf5lqgrxUHauBBRpMMjLVo//6Nc8mfJFcTWQ40tRT/lnch7udiX+mmNNB3txzP9
/qvPRGFN16a719OHpubfbQEAAcWBLR0dHYu80IYjR23oUNKs20VVI7VQN9+i3AJqOQes2UUI
1X7pRH21Ot0W9a2UW9TUhXITsewwb3d6g+lBruqE/4F+r+X10WU9Xc1T9+OmUTd4WstP9c9h
3p/2VOuKbXfIKgc2qPVSIz5vLN7TYG9/SoPpgZ4u930Ip6sPVuvb2oHyeb7yAAD0LaPHjvlf
yOnS8r3kfUyum55TN6/VoemBBstOm8/0rLqA1qh1akrd9H9c9cvUr2t+7neVZqZ5WxPL6d11
+za7wb4qqP2JrzwAAH1bf7+4bgcfMQAA6A/68yU/1M2q66aN4WMGAACEtt5LrWw38xEDAID+
YACHAAAAGNAGAAAQhsAAACChDQAAAIQ2AAAALC2hbVDde6juXNCI7uKwXoP5WkZ3Mhhet17d

xUB3Gxjqqr8f6QrF4+p+n432rcXrGeb1DJzP/pfTetxat5+tDZ4b4OnyfS8TtVEnx2Kdlo/D
Wu67Xj/ENczzWorpIcXrWzt5r638OgEAQGhrRGHiz1FbeHrvIK/8P6zBa0+K+lFu7VEfK+av
7/nXR92T8r1Uq9f/O+X7et7u1+i1H406PuXKd9y6yyHlbW87VW8vG4QrxvRrxq1UtR1XpfW
eY6Pe6tf89oilGl6W0+fG7V/sa+/Kqb13IF+/OqUbzK/oqe39P7e7PWVYfR93g/dH/XHnvfW
lG9xdbtL92Y9LOVbX93peVrmbK9rZb/Xtb285l3t4wMAAAhtDfd9q5RbieSoqIfTK29PtWvK
N3p/U9RxUV9NubVJvpfyba+2i7rMIUzrOz/qxKgrKd/c/fNRzzqenRD1kIONbsB+ZMo3eN/A
65Edo9aIGp/y/VF1X1LdEP6PDpktrq38fGowvakDkox0YBvh6VcVzy3rdVaf5ZIRf4va2fvw
Sc/Xe9ZN6D8YtYeP1+sc8D4T9bSP3WdTvvepxr+C9/ubUfs4tL7g53byerf1/r3IrxFMAAIS2
zugenHP8WC1aF6RX3rrqkJRbne50MHveQWOAg80Xo56I+krK3YB6Tq1L/q1CjBXpXzzdwW6
xx32/uKQ946Ub/6um9NXrWY7RN2b8j1H1YL2UtTFUdd6f1sa7H91A/l2T2vZuX58bMpdqzM8
PbvBcnr9Zg6IX4p6NOo7DmjyRgcra+7/b72dFi7IuV7nuqeslempBcJdXk+F3WJj+uv/L50
fG8t3quC6oNRE/11AgCA0DY/ChHqolvHlaPeeg4VFbWM/SPlliyFnepm8pP8uk093erjM7hY
VkhmjmaYXB1P1Yo3MaPt0q1uzGslmqtf0Pn8xk0+ixmOYyqVeuxVDuXbG4R2mb4GOi1m0e9
7PC5kh8P93tZ3+G0otbD84pprbut7ri2ptp5eJs4mNa/120c4gAAwGLU129j1e6g87Oo5VPu
Eny0wevUOjahmL61CBszHRYq6ipddRGC7osONQp26mY8KOVyzTo4St+zfAitLXU7b/82OsZ
6G3PLl6jUKmuXXWrvrlbWrte6cD5BscJhXilnPovKv4fCd6ueUd4ir3LOB9zvT70LZXdlA8
3M9pu/+xe9X2TuNXCQAAQltnFIDUGnStA4ZCjVrbnlrI5TtS49GVHQXxKoLYYMDZBQQ35Jy
q90jfm69IiwNaLDsDSmf6dgtWXxGoU3nSenbkh1j761WEYDJX6Z8kCMqQ5U7d6+ujmP8Hra
HRhnptqI0IXV6v2+0uvSOXxHRZ3iUNjm96rg+wC/SgAAENoWFNrOdlDZJeUT6y+se51az8oR
pQf79WNT7bIeFZ3o/+xChJnKag5NVYuduja/7MA21a/ZqAhwLQ1Cm0aC/suPP1qsf4bD18KZ
BjQMkpZVK9mO3l+NHv2Znx/v/binbn91nNTitmYxX+e4qXXu+k7ep0Kkupt/4GkdFw1YON2h
VIMxPhT1pLcLAAAwo/5wTtuy/qmT/Vds8Ly6TLcuptUduWWqdaVWIz51uQ6NwrxvPttSi9U2
xfQeDi1VF+tDDIPleW86H+1yP57uoDSneL4a/Vp/zTZ1dapb8hed7IvWMS7llrQWhyy1e11K
edSoqPxUj/WwljyshwarLD3lhzn9jTv9eDu8Xv7N79GAAAsfn29pU0tZVXLIEZ6Hp1yy9v0
4nUatanLdmiU55oOedUgAV1fTC1JU1Kt1eiuYtmhdcdopoOdTuLXCMv3eJuVO/3zRv98f8qD
AzRKc2fX+v55a93+p7rp4Q5s4zvZ1SEvarF8C7v1xlRP0y5G7VqSfr1PdTvmTJAw6XJ9at
p2x17HAA/JT36RMpX/dtZt17vaGf/44o8OtixHP5c9Fj/7HU78C1qXYe6KLLeVV8XYOZ499
hs8Uf3e7Qn83t+UzxfJIWUcNQ1f29dA2x6GrCjW6/MY6DjBlaFOr1xeiTk65ZeoY/wGRrzjg
6LIWOq/sqCKUKLT8zUGuDFVXOIgp/JzjZStar1rbqla8Y/34jT7WM71vR/sP2DWpdn2z9rpp
Xcd2L8W6FTzHNjgO4/za2d5nBU1lqV7koPZlV+5Fh8gf+o+o9v+mYj26DEh5PqDet0aL6lw6
teL9PtUGV4i6S0f7uPVn6nY/MM3bOoop9W/Q9d34x/sff0PPp9hzzUO3NTN0Ka/ucfxnycs
paFtchXaWjo6OhZ5DRuOHNUX3/hwp9UZDZ7TRWQnpgUPQv1/2gc62Um1D3/QYecvXyg9Ufq
RAeuiq4LpxGXhy3m/9mOaLB/MtT/EE7p5jZ0vt17o3bv5//7rS6E3MHfjh47/h3dPP58hn3/
M6z+rveZYqk0euyYjup/QEuLSfN5bsli/K/+rcEymqdz4nRJjKuKP1TpVfek1PXUFtmMb/X
9vm8p+INaPnQNeOCijt790VzfjHBt07/nyGf1Yp0TUUKLFWhrRkmp8aXzdC5crf7+TOLP1Tq
ihxd91pdpuPOPnwMNDiiusjuEXwlAABYMpam7tFmqC4dUn9/U53Er5OddSmRZ/v5MRjo96rz
jJ7kVwgAgMVR9Ngx//1JS9uimdbJf0r99el5BhowMPf+CoAALBkDeAQAAAAENoAAABAaAMA
ACC0AQAAgNAGAAAAQhsAAAChDQAAAIQ2AAAAENoAAABAaAMAAACC0AQAAgNAGAABAaAMAAA
AAACh
DQAAgNAGAAAAQhsAAAAlbQAAAIQ2AAAAENoAAABAaAMAAACC0AQAAgNAGAABAaAMAAA
ChDQAA
AIQ2AAAQhsAAAAlbQAAACC0AQAA9DltXVxuuajWqJYm7UeHa5J/AgAAoAmh7ZqobZoY3OZG
TYjaKmocHwsAAEBzQtvaUf+K+k3qfhdre9RuUe9MdNcCAA0NbRpuX9Endmk/VC36Dv4OAAA
ABrrasuWzjsb3MT9GMpHAQQA0PzQBgAAAEIbAAACG0AAACENgAAABDaanR9uNdFrVHMWVq
59S8i/4CAAAQ2rpJlx05PWr34r2cH/U9QhsAAOhv2vr4/rcUAW2tqm2i3pLyBXsBAAD6jb5+
TpvCWXWv0tWiXop6vO41u6TcjVrsNeZG1M1r9bxWT+vaccMbhNwRdcnD92F9c8p3iSjD5HJ+
rO7b9eqeG14E5oFRy9ZtZx2vc5kG73mHqD3SvK2JWn5Q3XRmB1T1K6dHMOt/BytkwAAENqW
CJ3PNi1qdhHMLo+6LOp3UZek2gWBj4t6ImrzYvnDPe/Vnv5K1GMOg5XP+jWrenrdqJuizo76
Z9T2xbB/EvXRqBui7o76RBHSbo3a0dMHRv2h2Lc3+PlfR13v95WKfdJ9X3X7sAuL4Kf3d5gf
bx1QNSanj4v6vdRl0ZdVRcEP+790zH6der7La8ABDaerHJ/vmmlG+HNCvTh6bcgrSjf+4Z
dVARnNRitluxnj08r60IXis7BKUiUOk1VavUN6PGOvwpFH7bx3Ru1PpRh0Tt78D29ZRb0BQq
V/Q+VntZPuVWQ807NeqUqC2jpsoyquiPhL11pRb297s/UneP8FFCLwt6hm/dr+o16c8QEMt
bu/26zaOOsGvf23K5wa+hV8JAAAlbc3W4aDz3qjToo6I+n7x/F5Rv025u/TB1FuT9vNzc6Je
iNqmCE5rOYBV3YpTo54ugt1a/vlCEfxe7zD2ctR3Uu4GXcHr13ouSLnVSy1xT0a90fs9N9XO
u2v36xXmto4aEvXjqIkOb9sXoVL7p5Y9tfb93UEseX1z/Hj1Fv5tN69U26Zuz/IVsPzi2Ow
t/ftWq/vguI5AADQy/Tl7rAO1lqk1nFIqroS1RKmc8x+Xbz+jlRraRvkYLORQ9KWDmODi2PS

5kCzmae3d2iqukYV0NTVuKKX1zlwavFSd+q4lFvJ7i+2f69flxzQqpA1rXiNWtPUUrhF1EwH
wBX83tZz8Kt80sEyFcFzWS97geeNjPpz8Zo7ixC4sfzxMx+vgWnec+8AAAChrSkGOMycmPL5
Xe+L+m7K53dNd4CaXLx+Sqqdz6Xl1AKnbslNUj6P7dGolVkt61Mh6Paotzuobe7gpdAz12FN
IUnnjLV7uTaHt3IfKxOLwDc66vion6fchVoNptD+bRB1tee1Oky2eltTivWVAU5B74te56MO
m8n7WH8Mhnq/hqXcbfw3PzewWA4AAPTC4NNfaNCBWtBWT7Wu03JEZEuqdUnqfev8N53wv4+D
282pd5Z9Rq1mN3j16hV7sZUG6WpgKbzxnZyoNs05S7Uu1JuvUtp3kuPDClmP+eA9mUHxmrw
hIKUzkdT65dazNQatp1D2cAFhG91/37WYfWNnj+3k2PQ4vD2C29HpXPw3s2vBAAhLbFpQol
UxxuVvL0C6l2HppoNOXEYhm9d42c1Hlp26oy4YtXh9OofsMIedxyQ1PL1nIPXFle78Slf
5qPqttx6B9dtf6wf1saRKBz0r5VBMGqj3a81znZQS55erifYc6TFaf0avXujQ9ybPfzbN
eymSNby/c72NFbzeCZ43lF8JAAD6V2hToJnRxP2Ymrp/nbA5Dh9VF+SDqTa6UvbwvOp9D3HQ
0UhMnVf2Unpld/FgB7s3OgC97MCm1z2VcgvZHn6tAuJ1KXjdJznKgq7avr1to/5Vt/6ZddP3
OkCO9LTOWbvIj/+dcmtfRa1qOxbTVevehJRhvVbr26N4jd7Ho358T93yX015NCwAAoiFunpO
mwLSW1LzzonbposBUmGoah1TgFJ35c8dfM5Nufvz8ym3ZKIV61NFGGtzapq3A0y1vrYiBCl4
Pe2wd6fnL+fXaHvqXjzFrz0y5YEH4xzslKL1Dk9rBKpasq5v8B4GpdrFce92sLs46qdRX4o6
06/TwImTur51186J06CFo/zcMqnWWqdQ9v6UR7XqfLvPRH3NwXivlsTpEiUn+j2ode7oqlfx
KwEAQP8KbTpB/zUpX2ajGWY7rMxZhGXUXanRoQ8V83SO2Ecdyv7tUPMphzNdPPcuv+7WVLu0
xw9SvuSF/MYhTXRSfnWv1qg/pFya+BZqXZyv0LUCAcjtWrPyrUdPq4aDPFjB6Eh3v6UBu/j
oVQbzCDHpyntNo0OVXdndRkTde2+29MKue/1NuWCInjq3L6tHAT1/LscXLX+Y1I+d09ecqhU
96wuNaKWu7/zKwEAQO/U0tHRscgLbThylFp1BqTaQMdmmBURY1tm5r3d1eIwOM3b1amQpvPf
DnZALachdHWd//vM0ryDKhbGgCLodhbe5/DrAABA7zN67jj//WPd1XDVV8xdAttoFK4UbIcu
ICwt6jpTqg10WBQL2j6BDQCAxm4Ah2CxUKhSd+VkdGuAAGGbhC+eKiVTAM1aMECAACEt15u
FocAAAA0C92jAAAAhDYAAAQ2gAAAAhTAAAILQBAABgofXl0aO6K8AmKd85oLrZvG7oPsbz
1vRj3XNU9928u275VaL2j3og1W7tVNG9S5fzY40CfSTVLt+xTtRKfqx5uvPBdE9r/n5Rk6J+
1/KFfbUvupn8437N+iEvpxLq1X8GTzr57Z1/SHVbqel22St7OU7imtd5jXPcb7ooov5rl1M
J0/vnfJtvW7jKw8AQN/U11vaFFB0E/W/Rf0p5XuFVjdXXy/qnKgfRf3KoewDxbIKMtelfH/P
a1K+Wxp5TLTsX6P+7GVXKZ7/rrelbep+qVt5/hpRN0YdH/WTqMtSvoXWqp6/1193toNZm/e/
un/rO/xePuZ9G+n5Wu4Chz/ZM+V7pMoWDocreFr3JL26mFaovSnl+7Hq/RzAVx4AAEJbT+y7
goxuiL5Z1Nejlvdzum3T1g5MurG9bpium8kP9/OaHuuQ8xFPD6tbr8LUG7yuskVymagveZtT
ijCIUDjh63y911XAeibqj0Vg0n1J1QK3sYPnLz1PN27/uPf3wZRv4J4c/IYW228rpqvnqpbG
gx0eq9tWfdWBUEv8WtSJkd9eCwAAEnqWKIWf8VHjoiYWYaxDgeaHKXdV/sLztvXzCIWnpnzn
gl85bG3g56obsj8V9VJ65V0NZvu5cX5c3Qd016hf9xV+mjKLvt7ep/uTLXuVq1vRtRqKXdj
vhi1fcrdsOd6n37qUfi9fk6xH3NS7X6qHX6sZVeMOizLmJtc2DKXcM/8POnp9y1ujpfewAA
+p7+cEe1rqtVfDSeWxPelqPdQ6YugtvcWDawsFGx2CYQ9u9n17Jga1Rq1SHA215LTqH7q5i
/n0pt/ajzps7JuXWteT1q9vzP57eyNs60EHw1Sm3mLU61Gk/V3WgG9FgnxQC1QV6R8rnucm0
6dy7ZR0I13VAX837+SRffQAACG29RUuatyVxsgPPcAekYx2QqoBXDSZQF+sUTw9qEBBXT7UW
vdKIYh1VUKy6Y6/z9m/3O9MuVtzNz+/rEPWV4v9fsrPKai9KuWBBO0OmA8X25nt53eMoipq
+37d8g57nyre59Od7DsAACCO9aj2uv6swhC+6baCM0ybKnF7WWHrBuArFnH68VUO48sFess
Q6IeV/cf3Sflc+G0TXXZaoCEump1Pt3hDnL/jHqzXz+3WFbLqZXwCAFbt0a9vW67eu76ILtb
BxbBv2vh/6U8WrV6ny187QEa6HsG9PP3Vg4uULfhEw4y6tJc0SFgtXnKrV2igQRPOThVAafq
Al3WNb7BsdNIo9YvpvX4GT/eJeUu0hu8vftTPpduEz+v8Khz3mb4eQWvTYt9V1j715d7tNgy
7aO6UXfz+oYVAbVaZ1vxPrcuQh0AACCO9Ti1sKm7cl9Pb+vQVnUxquXqrX5OrWIXO/zIm1K+
FIUrV2z/VPXdZvo0NZadww14nOfYh802OGffryyw2L1erXWTUi5C1MtaToXbV2HR9GAgtOL
96Jlhni6DF0KbTrX7XdeX9Wdq3173tvcz/PUGniZ9wUAAPQxff3iussX70GX3hhePK/WqaMc
hnQpDF2v7Ak/d0rUeQ49e6Q8aEBB71AHLwU+DRTQgAFdo+09KV+YVqNQP+EQN7Ru+7p0h0aM
arTmKd9/oR8flPJAgeR9VADTIAS19n046qSUR/umUPUrz/uSXz/E+1O1rg1KtcIEk6tc+cW
n2e1T2od/KFruAOntsGzf00XydtSbiFz9HvyvdTbdT0otLv00Ycxh6l7v7E/78byu/h3EVga
qafs+L4e2nQu1xdTvt6a3Jj56zpfelSH7o220ccVr6Yat2cFzvIvNN/TBSQ1KKlc8pudkDT
OtRN+lzKLXbXpXz+2YVexxwv95inb3To0/Xaxjv8TXDw+4q3mRyiHnfYOjLVLgWi5TQQYfeU
r6lWXShYlw5bqq19t3pkCcaBfqZIM+xkzFedrKnf+Zgp8B2g49HB99/AAD6npaOjkX/N3zD
kaN6+/uq7gSwiQPUwvq5Q9h3ink7e3o3vi4AepPRY8dwEIClyIB+/L6GpnnvJLAwOhoss6zn
cycBAADQY/rrJT/UPXhVyl2Qi0KX4phZN0/dkeqCnMPXBQAAENqaS5e7eEcXlru/wbyXUm3k
JwAAQI8YwCEAAAgtAEAAIDQBgAAQGgDAAAAoQ0AACENgAAAEIbAAAACG0AAAAGtAEAA
BDa
AAAAQGgDAAAgtAEAAIDQBgAAAEIbAAAAoQ0AACENgAAABDaAAAAQGgDAAAgtAEAAKD52rq430
QGgDAAAAoQ0AAIDQBgAAAEIbAAAACG0AAACENgAAABDaAAAAQGgDAAAgtAEAA

ui lm/yvsyMuiFqFh8LAABAc0LbGVGbO2h1t7Wuw/uhda0X9RIfCwAAQHNC24io86K+FTWom/sw
O+ptUV+OauEjAQAAaF5oU+vaM1EPNWk/Hk+5xQ0AACdHk+u6OhG4GtikB8FAABA80MbAAAA
CG0AAAAGtAEABDa+i1GtgIAgB7T1of3XSHq2KhRxfuYE/VsytR685Felujfhz1w6jRUedG
fSpxDTkAAEBo61Kw+kzU0KinPG/1qGWizu5maJsbtWzUWV73mlFT+LoAAICe0pe7R9XSntXB
bSfXcVETmvS+1Ip3q8Pau6Jm8HUBAAA9pa0fvIf2Bo+rC/XuGHV/1PZRa0RdWhe+RkYdGfVy
1C+jJnn+lil3tR7v6Y2iVo66z9NqzfuAf56ZcpdsZ7QPq/mxtndyrfsUsh8MuWLFMsOfvx0
sW8Kjv+J+oWX3dX7ocfVte3+EjWdrzIAIS23m5Ag8dVePt21BiHMHWdqsVsPweyV0ddE/Vg
1Pqev7cD1ae9jvd4Pd9IuVXvaG/jNymfS6ewtL/D1NQG+6bWQJ0Xt7Zfu563pXB2atTpDovJ
P092QFs16k9Rz0WtE7Wtt/1eh71RDnMTo24jtAEA0P/199GjapXSje3fHLV71M5Re/g5daXe
GfXGqDek3Bq3dYN1rO4wV7XQaT3beT27pNyKtn8n229xKWztmXJXa1vdc8n7sJkDo6iFTa1+
r486MOrtURtEvc/bfiHqgym34j3H1xgAAEJbX6fBCmoVU4vUY1E3Rf2fn/tKyjeqF7XG6T6q
G3m6l9W6WA9PeVDcbE8rKD2c8khSDXa4LGr5+eyDltNgBrXEzS3mt6dai6AC5JxiWI2lf/fj
e6JudgBVqJvs9Ux3cc9WAACWAm39/P0pVJUtUQ8WwUytVWphe3fUiJS7LmfVhS2FNXV9qqty
sOevl2qjVeUTxbEcnnLrWYeDYouDo86Za3R/VYWu13rzFxeWSXq6iJA7lMEvtalJHADAIDC
0vAPf2vxeJKDmBzoMKbpJ+peVwWqd0Zdn3IrXBWoBqVaq5vMcW0TdW/UA1F3p9wypaz1RZw
/I9J+dIiU4vPo61uG7PTvAMuAAAAAo1fUStV2SU5LNUGDOhiud9N+XyxT6bcfTq4CGLrRr0p
5QECQ+vWWWRxcVRY071vOndt36jxKXebTnIArL+jgs6R2y1quag/e98q7XXbaUnckQEAAEJb
NwJRM8PV4qDWsRHF9AYOZ6JRNf6sVrPVndYSw5Z6pK8I+Xrvq0qQpNGba5UrPNrKQ80UBhU
C9td/q11jUy5IWxag9CIYHZY1AV+7YDiNQp8KxevPT/lgRIAIDQtsh6Q8tPywLmKbRVgw0U
tDTi84YimK3jx/v7ZzuiOj5c4t1Vuu9JeVRplU36+EOdfXU3arz5XQntxmeLvdNrXC6htw1
DbahUa37+rHOoTsksXt9OVrdAABYynR1IIJaxtS6tEPq/mCGuQ4mrV1YdnDdcq2p1sUp473u
K6I2TLnV7E9+7ndRP025C3Rk1O0pXyy3ClS6aO3zRfirWgM1/ymv50XPv6TBvumivR9Jubu0
CoJDisCl43aBl2/xflfH8ucpX5ftEu+/RpI+UKx7SBePFxbdUVF7pXm72bFk/2M5NuqLxX+q
FtWJKV+rsd99hhuOHNUXdIN/q3Q9yR90Yx36O63zfzm3F0ub/979afTYMcd2J7TpArDqXhzU
pj3SH2WNsFyUi8TqD/DnU+6KrOjyGLow7kzsVfY0nlraziA/ajYxomet0nK57RpxOZEP3dm
3R/4nxWhTSNMD035bglt3ofnG+yfWst0nbVbPK2A9/5Uu+n8CSm3tFuH+AspD3iojoda/3Qt
NrXEnZJqAxPmOgzex3d5iXjKn+UcDkWP/YP/XOreKRSP+PeHz7DnGgdGd3MdL/r3kP88YWkM
bf/raWvp6fj0v4V95H93+kOhc9J0V4QL+dwBAEBfNHrsMp/+7O+jR9XdOYSPGwAA9HX9ObTp
3Idfp1qXiwAAQJ/Vn++IoND2VT5iAADQH3ArJAAAAElbAAAACG0AAACENgAAABDaAAAAQGgD
AAAgAEAAIDQBgAAAEElbAAAQoAAACENgAAAEElbAAAACG0AAAgtAEABDaAAAAQGgDA
AAA
oQ0AAIDQBgAAAEElbAAAACG0AAACENgAAABDaAAAACG0AAAgtAEAAIDQBgAAQGgDAAAAo
Q0A AACENgAAAEElbAAAABoO2Li53YNRqTdyPjqgZURf5JwAAAJoQ2k6K2ihqVpP2Y5CD2x8IbQAA
AM0LbUOjfhL1pSbt7uifsTHAQAA0NzQjtOijRpPyal3NIGAACABgb00LL1WvkoAAAAlkzw
AgAAAKENAACA0AYAAABCgAAAAhje0edULK14ADAAAgtPVSH4v6ZtR6fMwAAIDQ1jsNjBoV
9XzUdnzMAACA0NY7bRI1LurvUTsX81s8vWbd9CpRI6MOjtrHpfurqpVu1aid/FpZw9MyLGqH
qCFRh3q50muiNiymt07591+vLaO+GPW5qOWLz2T3qJU8PThqN8/X/mfxLL+etw8AAhfdK2
Kbey3Ry1efE+dRHf06PeULz/0x3ctMx3os53fcvzdo06NdXuHrFv1E+LAKfnzoz6VMo3vP96
sR96fHgxfXLUu4vAd2XUfp53ofdP4fC8qFf7de+POtePFSp/UKzviKjv8zUGAIDQ1tsNj3pd
yi1W+9aFtieibopaN2q54rmWunW0+PkrUm4Ju9phSuv4nZ/Ta9qLoFStY07Uq/xT+3F01Eei
Vmuvrc2idomaWQSs1bzcxGxwcd4yaW7ecnv+etz+weG6QA+EMT2/vfXINEfgAAAChrVc4LGqv
qEOi3lwEjbWuPRj1cNSyad7BCAo/s/x4rgNX9Xiqn1NN87xqmbfFsHq52JaeOy1qdtRIURNT
rQtTz1X3VH1fyi1pc4owdruXe9FhcaViuSqMren3kbyuKjzqfW/k/Ux+jx/3z8/y1QYAgNDW
WwyNOirqfoe3azxfLWMjUz6fbXrUGAetKvR0OOwo2Kk1bZkiCFVBrL41rsOBS9u7NM17c3u1
nD3vxwpkj6Xc4lU+v5a3eX3K56jJ6lGPf69TC95VKbemySYOonqfD9WFTu3L26Iu9vPy15Rb
8hT21NK2NV9vAAAIbb2BgtD6KbeObVoEIAUmDR7Qyf3fczjatAhfajH7rEPOH6I2SLWWt84o
/L3Jj68sgIIV8sob3k9L83bHat1qZbsk6tnitW11252dai1zKp2rdnnUfVHPFK/T+1VX8HNR
16U8CEIm+PHqDo/b8vUGAIDQ1huoResfKY/8vDbVRolu7WCm0P16h6HNitDW5tC2hUutWIPn
s52qle09Ub920BpQ9/zcYnpwqnVZ6rVbOTRqkMIydc11IW/so70e9Ho0N2LzdTdq4ELZ6V5
WwQVPic6vCr8Xc3XGwAAQltK83YpdlxD1qUAc07K53ApTG3p+Qpv/JPIVq51BW6fBGsde6a
LgnyokNdy3y2M8vhTqM9b/TPkkLgiCJ4rRP1qKfVNapLgajrdnqqjQ6V11JuEaxoFOp+3h+Z
FDU66t5UaynUOrb3/j9cty+ar1bA1Rxin+PrDQBA/9HWjWUHuVqasB+Du7icQopO5h/vgJMc
cE4tXnOnw5Jaou5I83ZntjYIrvXntHU4IP2kWKalCJsawapz6k6M2iPlbtv/PwyDk8XNlj3
rSnftUHUrXl4qp2XV+7jlDTvt702tOK0F2tT62Of/T+XMtXu2mqz6yDQ9Fjx7+jm8efz7Dv
f4bV3zs+QyytOrob2jRS8ZDU/S5W7chKad7zwhZl2ep8L40WVSuXTvj/V/EatVg9mfJJ+nc4
ILbVBcZy2wPr3tMwB8K/F6FtcPHHSOeS6Xw3DRzYPeVuySeL0KaBC9OLoFtt+yIfwz96m487

bA2o2yeFTt2O6wsObGp5+3exL9W9VattTuC73VQfSvlCy3M4FD1C33G1XH+kG5/BSSmfLsFn
2HONA7r80pe7sY79/J/cuRxOLIX/6Zmc8mXCuhzaFCLWctjoaMO6Y+pzgOb2s11aT3HpXIHZWr/PpNq3Y4nOPhUz5XTckbd9Ifm08WfyxuSLlrtTp+M73+d6V8kd0f1P1j8UIxrcEFL/mxzj87wMuqu/NkH4MB/gfqAb/ul0UQu6aYL1fV7Tua7yZ/hvxj0TP0+6CW9O6cjHfk9tSc0/p/wKJ9hs90cx26SsDP+AyxIIa2/w1abOnoWPTMteHIURxGH4qoW1IebPAshwMAADtb6LFj/vc/IHTvf5AazTmEQwEAABZ36EDXqYtT3amTOBQAAGBxauMQdIvOdf0EhwEAAACxutLQBAAAQ2gAAAEBoAwAAILQBAACA0AYAAABCgwAAAKENAAAhtDYAAAAQ2gAAABoAwAAILQBAACA0AYAAEBoAwAA
AKENAAAhtDYAAABCgwAAAKENAAAhtAAAAILQBAAAAQ2gAAALAYtHVxufdHrRU1MKqjm/vQEjUnalrUKf4JAACAJoS2E6PWjn06db+1TqFvphgUT8ntAEAADQvtllaxT6XcktZdx0ZdTofBwAAQPND2yxXM8zkowAAAOjcgB5adnGuCwAAgNAGAAAQhsAAAAIBqAAAIS2vkTXl6tGvba17g3IAAAAILTNR2vUl6O2L+btE/WNhXhfP4l6qx9fEbUBXwUAAEBowW3z7fnjUqzty/OeFrV6WvBdGh6OInqoqjhUU/xVQAAAL1ZX+8WnBI1249HpxZduE8vRGg7OWp81Pop35KLuzAAAIberT+d07Zi1KQixMkBUb+KeI8x7zVRe0adE/WlqDWi3lI8r8cXRJ2Qcuud7Ba1a932tNzbogbzNQIAAIS2BWv3T93AXndWmOHpg6J+6efVFfpBzz/Ygayi+cf78U5Rv0m5Be/YqO94vkLfcXXb3Szlfrtl+RoBAABC24JpJOgyKXdz3h81N+WRobov6jejjor6SKq1tinYVbffGhH1zqhxnv5Y1KV+rcLc u1JuSVP36ewGYVHr6uBrBAAACG2da3dAU2vX4ymPIv2en9NghPWizva0ujvVIjbEy1RB65CUByJUIW7TqOv8+F9Rf021y4PMaLAPBDYAAALBE9OWBCC2uP0TdlXK352dSbiVb1yFNLW3TU748iC7rsYZD25yUW+d0btv5KZ8PN8A/n/D61fr2Tj9WK5vOa/th1JNRZ6VXtrwBAAAsNn25pa3F+3951CkpjxrVeWzDUm5RUzBb0wFu7ahfRL3sADC16rCoO6LujhpUHI/2BttS0FOL3KpRn4w6L+UWuLi8hQAAwJLQH+4EMMw/H3RQ04AEWW+FPX2IM87q3/PanHThXjf66q0N1i3WurUaven1AcnbBF1bdTfU61bFQAAYLHqTktbexP3oxktVuqu1KjP5aLGRK2QckubtDqcqXVOrWw7OuQp2A0u3s/zxTIR90YtbzDWXXbq/tSvrTISolz2gAAwBLSnZa2YQ5GzTC8CEWLGjqr5dSipu7P N6Y8IEF3OVDLmC7voVY13flqF369At7PinW0+vG9KV977RKvR12r07yMulyHRu2d8vlwo1PuIkX/Vp07SUDvuePf0c3jz2fY9z/D6m81nyGWVh3dCW3qMvxwmveitd0xqIu/jOUfArWUXZ/ytdVOjzox6rKoHaK2ivqaX6uuuzlujxtb9UZHvex3XRW0c9VOHQb1fx5j65TvovAFQtS40NRB6bc9Y4IT/+hejTly/Z09TPQdRq35TPs0caBm/wf567aL+VLMnEeMZbG//RMTnmwZWrp6Fj0rLThyFH6R2y1JidInYd2UWp8aY3O3sjOKV/u41nPuyDbxaFL69GIz31T7ub8vV+zUcote3dUbyflFsPbPL1N1KEpX/LjMs/bxKU/Pho9envK3aYKg7ckRpL2Z1s7wPOPRc9Q64puOXdt6vop Gbv571U7h7PHPsNnom7uxjrWd/DmM8TSGNpmjR475sruhDYOIwAAwBIQoe1//wMCAABAL0doAwAAILQBAACA0AYAAEBoAwAAKENAAAhtDYAAABCgwAAAKENAAAhtAAAAILQBAAAAQ2gAAAEB oAwAA ILQBAACA0AYAAABCgwAAKENAAAhtDYAAAAQ2gAAAhtAAAAILQBAACA0AYAAEBoAwAA
AAKAACAA0AYAAABCgwAAAKENAAAhtAAAAhtDYAAAAQ2gAAAEBBoAwAAILQBAACA0AYAAEBoAwAAQC/V1sXI 3h+1VtTAql5u7kNL1JyoaVGn+CcAAACaENpOjFo76unU/dY6hb6VooZE/ZzQBgAA0LzQJmoV+1zKLWXddWTU6XwcAAAQ9ts1zNMJOPAgAAoHMDemjZxbkuAAAAQhsAAAAIBqAAACC0AQA A ENqWtJal4D0CAAD0+UDzxagjiukdon6U8gV/RSNjfxq1StQb/Fxrg/XsHXVG6t5IWgAAAEJb J9al2r8utH0arinV4v6v6iXo9aL2iM1bp1bxuvqecHBTgNuSrwyAACCOncedDmbVe1g/5Za0 dT29Ucp3bJjhQDY95dt1bvE4W+unz800eoGAAAlbU3zUNTqKbeUVaFNF+I9tadfFFWiH7f4 Od154S9RHys/Ws3XUe6IGR33DgU13ejigOEa6bdff65YrqUtWrXyjor4XdVoRHiva9h+jznOgrLwt6jVRx0WdHbVL3XLavycmxbz3XK1qf7Wb7KAAAQ2nqrhx3YVvf7WD7qb1Hb+nkFqGf9 eLZDnFrR7og6OeVz2WQnhx6tYw2HtjVTrZv1hKj3Rt3ox8c02Be18H0p6tSUz6HbMeriqEF+ XoFM3a43RW0cdafDorwz6mdRe0YtF3VVEepW9Xompnz3iUv8muT9/37UT1K+dysACC09Urj op6L2jDlc9ampNwatr6FxyvqAT/ucJhSC9rxKbd47enn1AI32T+P8Xo/FfUrB6T3ObR92cHs qPTKAQ3tKd/w/nk/v5dD4uv8vFr/1Fqnrlz9vc+j/FyLA6IC5SFRo1Nu+RMntBjvdb495S7c ar/1frePeofXDQAAACG29kgLMkym3Sm3ksKWLLVolevQ9rBfqxavR1PuUk0OV8s1WOcgh6iq hWzzlFvp/uHpvzhgjWhwHHXO3OWeVresWvR28vSHU27dG+SwpZC4WrHNa7wdUUvbnd6sn9cW 29H728aP1cp4e9TVqfG5egAAoB/p6yfcP55yd2N7EZRWTLm1TS1rjxShapyDXjU9u8H6Wup+rplqXZQa0LBC1FZRQzsJkROK6SeiNvBjdYV+LdVayVYptl+/3GNR+6bcmqfxben3o33aLerPxWf3CF9hAAAibX2Buj8Pciif6LeUWJwW5/R3iJhavHZAW/oK8FbXYTXaQUherWvZuiJrUyevL blPtyzA/rb386spX4LkzLrXlo9neVqfzRCHv/94+7+IurlByAQAAIS2Xh/aPhm1ctRZnqeA pfPDdEmQqd1cv85z02CGTyzk69uLx2qNe8nBSiNEj436g587Oc3bNd1eFxTVqqcWOLXGXeqw BgAAImLdOaetvYn7MbeLy1WX/dBAhEc97/6Uz0VTS1tHF9bZkmpdlwqAunRHdf6ZtqVBCkPq

3VdhXab7YRcJmkW13yiJlZDU4fvq/nxD92oP5eMhivcnqj9D4hi4Isn7YTr+R7p3Lk3KAhc2
7ysNI4PldGmUA2ewnqWVVfZ5PD9Q/XuS8u0CaYJDcuk4VnXz/npBvUD38UGJGKvS+Q5WXfrT
kPXN9/N8rLhdpvPU6jrq9CL6bdWjVylOHsZUie7vKF1/rH28Pn/b7FSd/7xEr1yv8uXz+e1p
ixXQb+Vp+7ku4Jqk4i91TF0iGHsqY3dUzu4jcVOonTOylRPhR8iYR3xriDXORzrWNzh9CsbN3
/K0rEZeo6pBjsbGK/uH0hZeyLUut364EZVqJSDUkh10/xSK+9PtJWK1F3VKLmb1HFslTeGJ7S
f49IBL6deDs3U1yW003ztuK6dPKm+3AiFNZN3qpinlQnTUM+IGQ3FQgHquBK0zJ9QE7UuYPS
5RequLtrf/omZvTR78Qy/x+cCP7jtLyFnq2rEzF8kl6KdtUb29J6btYt4dXYR4Lt3iTMSi
rtD6xxLi1XovKUwh6sSWkMFcKxYVIA8Y1OTF4gTdA9dLE/GQYmX4+zkutoL/SV+xivuQcJi
WVVqtdo2S9fr17mShNWGei7v0wvRFKXzYsmzXZuI2xuSF9aQID03S0i9p/BWKFF2xWdnpp7D
Gp1rG1WkByVhevr/SnkUj43xeUOV/+eq/AfoPuiym1LhX1Q+Hpzfakycrqd+cknXZSpX23
KtsXy5QZ85PeyQtL7Dg/NfG+vK066xVtu9Psl4nAu075/onE2jIsQV6eHy2BFEXwaRLVQXI6
isI5V0l1mDxNXul/qXJzlPa/Uc9RrMD/mDx3a6qO3F9l9J7yPvXU81qf3HPpb2MTdV9Frh4q
VXel+T1TebtX7h4OSZnSV/XwNgpz56SIK9YpxyderVDimXhez+CjEmTrJvIVlzhRPpTXNL5w
nJ+UkYXkmmYqr76n53s91XM762WotsR9Pkt5vr1engbLg3iY6tZZyf4VJXRNQfXsIcmz0i3R
K+tKywzVfdMi2kK0rZu49N+VR6ZbcoMMSJr/Cjkv36L67wSjBm6OQYnCeGVzmNJptWo8tpX
BdKYpGKM4S+sh6xUM5y/3S6RNGuk9FKa5D2Qs/SmVSOP3ld6Gw7aXq5J7MDcdcffWAIU6xqX
kMdknN6sr9d+X8o9+3givi7RjRsUl1eS/5eTtzCoUFIJffE4PRzjVBAs0YriQ91kPVTJTleB
+6xu+vVVQDQobVZK3l4/1Rt/FG0vqcB5KRT7cPQPbd8voCOyWJJmpfiLKs3Hkoq3Rm+Xl2n9
fYmgC1UZnKzwxuv/fH+S6Bn6m94430q8Khdr+UN5PW+Ql+04eVI+Sp6jQvLC4BXNy7oXnlST
4Be6t/6q+/YUFeQjkmvp347yolt7MQCfnxuv/+qAh6u9ZVV2Af10wh5U5aRSKtL8mFILY8o
E4cGibk6nXti8IK1jDwefZJybV1VRiNi45MyN74g3pkW8q/5JV5WS9zq0kUNMojM1J5vkWS
Nj0l3pcsEV70ZPRPyrSlk3O9nfOuLygqmjqneirv/qxf5w61NHyWCJppKvujF3aDpNx9WfXd
OnoJujuwRbWeprB0g0X+1WpEqdb5zk+fxOtnUJH0nJfdId9Uxs0Kxy4Gn7zeSerWP7pvFS6TD
wtq+cJn6rmYOLW4z5PkaUub/x/XsX6r4TVfad9P2A1R2jE3iU4pGXeMMrX+RPBNVqreXVH1X
l/z3LzmNsVurC/h9h/d58MVr9Vyoq0xSftYbj6j5/JphZEeM0zrlTINU5e0zsVwB+i+GaO8
j7phvQUh2iqTCmc/FWTTrqBKInqTuKujHqTDPK/UYxki99Y5WxiyaqP4K3Qh1yrgqKe3+EjEn
14jbTkqk75bxanyot4K8AD1LN84DehurTR7gpZK3hzFye4YSnrbljhJIU5PrLCRvV4+FyvPv
UipQP9W+9+pGOTupwEv1V0XyYEW3fxRt60hkjdRbXIMqkaG6qfza3kyEbD89xC+pQooh0buQ
wl9BIvm3c3Fv1Cl/3lZFcnKZt7SuwgqJ8CrFY7oP7kkK/3weV2t5vN5G91DerlUmzFjIfq78
8EJia+VBtyTMKnkiHpi4eFyEp3x+xXt3ciIu0nhVJNfSU8/Que0w3+tKXFO5SiS93sWSMmBS
8iYdX9BiupfqxevtxOOUZzOlz0ryFHyeiO5T9VyuHtioKxaAuAtrfdNKux6xbe6CfESPaZD
5YGqVGX3rp7zPqHYt3V1VbLH13kBOSBJ8pEgHxLgrBfO3v+CiXW59QKsJ08qkP0Mjo+Eaf3
qw5ZQeVk30RExDJ6+cRDHuuWfgoz5BwbKd9R+O4pPFPI9OK6P0bo3uinerJb4jgZE0r3H91Z
cSjVF+1Yle1P6lpmldhnxMoppZjp0cUzpIql/rJ61YngTJL13xRzptXqoy8S3XTbSrbeuq/
Q/Usddd/cxLIQZ6sB3Ie1hmJcPxMz+0pSuTAvbx9zjFK060S5ybqgSuVF91y1zNLnr2eSRkS
887Lyw8SB9SyLb2ZW9OnLSbag1K7H0kIuWD6XfIIme7MS5Uy9Jcwo8TBVJBlaqcRszJ2rQtsa
5H04XGr45RIu1/iW0jN8fdRKfLvtntXo8fzDdY7t5PJ+I6fc40M4XHGfpTfyUoX9oXrz6BGK
TZHp20tj8jZdmVxflefSb25+vpy4pAcfrUSfn7jby6vyvuJdyG+bdXr2qYpj9oW3wopik9
e8yFoK/X2+t2EnpP5vK+KxHfql4v8/Zyf3230Q0lap8IID17YXALXrBWXi4jC9Ca9PDz3H
G6qgGy1P8Jw8GKVw78WPda89r/uwPTFZ19xHLyIBYuxMPa8zyrycFkqUF2maxOd2cT0jIu2k
1aLJM7RCUmHEgr82ET5x5F1B5d0k1V/Rq7akyooJZSqvihleiFgmPqvjZurlui4pw6aqXMg/
69urXL1DlbIXSN40eKJE27faST5P17UtnAjiXknZ+sUcj8iFKfoWVF1UnXiaRufeGhnEj7
qlx9UD+XZfqQRBysrnqqm8J5WmHEiewLufzqXsLjXq+0KFUXRq/tN/WCVWr+uk30rNyqOq3c
Pb10KLY6xXT6tbzb6ju37mJ6+6XIJNLSwjHZ6Jv8jxU5jx2XyivSpWVhTLPwJcSkquE2fuR
p8/4eyrD6pXPXnbvlbwANYTZ+3DW67k+UGm1i+IaZ4PwvumMJPWMzQrFZfr562vIJ8qUiNDgU
h8NH5flX7bNFouZrw9c74Iup3Gk14IypT9RQedA+kIv47hJxu1MP3JU/vub/nugxH9xJF29
wh6YnDu+Xbt370h5j+5qIvHjhKrTkjSqtTN5+1tLD1F2Fyw5pxr1oDwU5jw0vSGXB5Plgv1E
Xr5+epvulrjmJ+ncryTX9JXy7isJOM/Dv0FivE6F3RvyyB071+JxksK5IMn7+tD16K+8mBCK
nbIbkwq6QpVfrQrPi+cQ3q4SbH/TvfpJmf2+yIUVU0hQVZR4291agu1B3ZuvNXGvxULt0xIv
Q4vIEz1eYV7TDvPjY5UdfROxu6byYJ8we7+glM+Tl5zqXFpMSypELzf+IDFWblTv/Tr3A/KY
7pB4wk7Ucxa93VNVTvjavz/RMXSGPXi+9sX+mZ79UeV6fK3s+UVnjcf65wrtccYmC9TWVkWeU
CG9ZeVdGJC98s0Kxieqx0D7m8pqUxCPmcxyNOXEuRNstKsMfV0W8me55vy9+pXS7RJV/fYm0
j/dK7Fd3kMrTTeZw3vP1EuF58FMJofHK3x/ovFcp/+M9OKL59fsm6sLryvy3m8qm9cuIn6U1
Uh8uE9/ uiu918tBOVryX0TXny7Vyou9lnet8OTkOTu7HC5IWhb2T+jUKqIoy17Z37t5P68kT
lZ4/DcU+vIWh2O/YhdcREnV3ynMeX2BcvA3TtVXnBF8vlXtV0m/84s37Er2H6956bEGItPc4
DZfSBXbTG8D0JOx+SQKnbuqZUrPOqkqQZVXZxGbCbqr0VtD6e1KzPVX4Fmp4BNLOxHnSzoSh

hGhcUhmRFtrdkgp3scST9ogK6VK8KVFXyis1RTdOHATwoTJ3Rd2c28uWmkPaD0rSL4RiX7fX
k4LjneTGmhCKfTieS7ZPUb4N0k03WG8Fv1d6xQ6es+bSWxYHovRJCoJCFxRsPVXRLqH7ehcV
RkP1/+byTAxQXn0VyeRDMlbf3wT7B1K92Nx3ko8I2ursNg0lB4kFF31H+Xup5TFcuf/MhdO
veKyiESEV5obt8M8mZC8aB2riuYnyQvZ9MQbFpLy5f1QHH24qp6d obrOT5JnaXLy/K1Tjg71
iRBMK/bolapN9hmfIMzocfAXugtVLi6n86WeI5JeIOTcrpO5dLHunf66fdfEm51OYFe7lm/
Isze0b1SFXOt0vL1dpDPjaHYCnKQ8jEO3hg+F+VRbSJyY105OhRbgipVvt9YpnyL/TnXVx7s
rTSaU9PxDKVpWge+rXowdmN5XC9gjbn7aWYT11FbRnAtrnugqS4M14Ty/RR/qHrHmzXHhWKR
zuISYRNVRqw7h3qgIXmpip60quQeG60XlxUU9paK8yeh9NxnjaHYPWGF5BkIimchFPv7vpi8
jL2VE4W/UF24eqIdpiX1d6kXsueVtUq8YpvCq9ID6hF6YFJtouUqESR6jdpwK9IMHysjLW
E/E/odje25Co97NUEPXVtnQ6iHtDcT6V/0hc2Jl9Y4we1t9ZRIIXdnEtacVz+IJnIaH2Tt5
v6HCAf+p8BN0wzxdpjnipqSJIZSITzrn3JehOCWCK/BT9QDeN4f8+oaE42F6WJ7U9qeSt5fp
SWHuYT6b/NctqSjuSOJ9q/67T+FWNPNeqddD97zEQiHx+HULhiSeSe/jcpkKwCjMvishNU7C
ztP+mDnkeewjc6TyrFzT6IP69fv00aRACSUKuSgeXEdeo2aDfAF7qMLxl4qXQnE+xXhfx/v4
K4maO8PcT1Y7v4ke+N31TO+ogvjGRHxtozJpd5UD7vl4RvsdorQYomft3eTerlR56PwoFPtB
pc//Onoh2i3xbFU1US7dqV/3sNwukeeesd9p+35K+3hf/SYJ5yeK66qqnD5I7oMrFfYghTur
iTlyxudViYaeiRjYSBXjKyone87BqzK/uFb5tbni9m3VO39v4pgYZ/eI/UkvWg0S7A8kdd69
Esx3IKI73lH5t7TuMQ9nVCgObCIXZ+0sQb61hEHq5bpG+RVH6s4sE0ZTdV/60vaDRGA8nwjU
NL8/kjgtl6fR8XKOnpeBuvbRKlcWVVp9fw7pPURhHK31V8LsUyTFJvxh0gDbaH18mL1/YEXi
Af5I9eMOegb2UryeLeGsifX8cJWxR8ojdpTyb2RS3pWqC2O58XffFNQuSpTB+o3jnR9YH6L
toIiM103ljQpyutUGNXoDXSqCoTPJUQeVsEwRQngouB6VWibK7N/LYFXpQJhuiqRB1Sojlni
VqvCu0BvJ1WJWp+aiJEoVmbl3h6n6Dy12hb79nSXgDqzhMfuZ7rOvbXvz0q42eOosH8lbvpJ
OtdkxSV2HJ4oK0gwjtQbVaUK3tdzcc73S3pHaddb+0dPwEuJMIsiarp+X1G4Hyfp4vnlo3/+
KSG4udL4av03MRSbUmtzcZmVW29M7o2BSp9fqXKblaR1VyDtozgxslQjur0fihNTf1MV8yfJ
cbWhOK9XdNuPVSVZoYq3MXy9L8s/9TZeIwH9RPLyU6f8iWE+pCaWxdSs8Vedv1tSCHpht6FE
2ak6Z+w2MEHLn+gZ9WO2UuU2pR1U3nnu1fMW+yJNlrgZm3jGRyUetd+oDHTfy15pbqGXy9OV
VIN1rVW6158t4/WYKc/mCurfs/VMNuSepykkS6p1f9yi9N9Ohf8l8viEpEyZnHh40zJiY1Vu
pyQVy03yAm2vsvVCnauQhJOWO3XjvZlVb7lVURTdR11CzifX9FL02Tdg55OvwzFEXyxxE6v
Z6auaSWV735/nCExeq88kmtKXHk4f0ieqYZcOXmcylFIJ+/TOqmKaHYLzq moy9vILE/Wfn1
hcrhO5X/20iwXR6Ksw9MKIHf1ZapC2Ofqlju99TLyAlJWkzVfrUSO2mZna+DHIC6LK9n3q/r
PN1vVybl2hXh6yO0Y900Qa0yJ+r19dpQHG2bPhNXaf94n16U+3+G4tyQXMuv9exuo/+PD18f
VDEjVy7+XOHvo/+ODcV5+9K0jeV5rNs/ktOlu8rJiYmgHaF0WEfP2j0tvakrCoXmt1oNG/I/
L2Pv3Bt7oxIqbRqLync+ScR43NREnK2n/UfqQnvL5dpLN0OVCshZift/XVUkn4TiXGix/1UU
YIGExWHIvZToM7XcTfGK014Ukge5QTd1ekzQTbWGPA0flGkS65ZcX7eKSX+i9OUxHTro4f2
81wTQ3fFL96Uu+mm9rfjg1Upf5jsf4gedL/pbtNN3ivJgxqF1VPLU5KKf32l40ilaVXiPp+q
+PdOBFh+PZ/3dcnD3kcP4fTQNUaSriTxvucSwvGtcIYE1NHyrJ0fipMtvheKA1SmJumfFkRL
6c30OW3vndwb+bfYtfV8jEju4VJhLqz7+kWdt68qg7NV2RynQrgm96KSz9Ma3cMf6J7sm4ia
9sYwid/Xk2f5QIkaf35+rHQZlztudXk4Xw7Fvn3xOY9lR1+9tIxNypVueg7TKYCmJq0S3ROB
1A+vWs9mRZLl6rbpT3dW142/VfNac+qaedoCb6qXKVZpXzyvHtBz29VKI5GnZZU6jOT+2xm
rsKP/XKrdS312i+ut4cXNH8RWU0e0VElyuvuyct2fvBFwq9FR8d6OmZkUrbFtKvLCztF5Z1+
J8w+ejytF+qTMr5Qos6M984Gis9IPev5c8Y8mZHUPWld2CMU+1j3TK4pvtB3S+rPWoU9S3ne
LakL8x7ZGpUz/SWUP03SagPdd6NVDjXmyoJYFuUdHw3J9cQ4VKjsi/XRu7qGUvdpmg9L6Zl9
NxSbrfPxT88TPX8rlXjG0/u6X/IM91b84ktq31z52ltPMVfhNlt4jRo7ZjaXXkuYNgdP3JS5
PK4hfHOEZuoJnFVCuO9PmgBDmL29fVKynIqtkKvUpufU/qwyb8b5ivDj0HRH2xlh9r4g08qc
M5RIo6mhOOdayqwy8atR+NOS9Lpb7uCJofg92PpcGs0oE9dZJdz3DbIj68Lsk8Tm15vK+/ZY
cc9LYjN4fLBn5N7q0mfw2TLplE//IBExsrw9n38OS007USpMf9v9d4kwK5N7bdJc5Glt7h6a
0o7zZ1SJSjytJKeH0qNuXwtFH6wxrcSznB/2uibyK19WTSvhkXg2V9IVqvKaonSfWqLZqSYU
B6Xk74FnS2yb1ET5V+6/umbUDQuCD8q8YJcqA0uV+Xnv+XNl0rNU3n4eSnfiz6XZXx67zzd
ivxqqi4sd39Omst7t7ZMHd4YZp+rcPJclklXlrqeQc07MzXWXKi/npp4fG4pzy5W7ryeXKQcL
Ja4pjh5tNXwYvHNRIW+JVzg3htKTbcl8wyvTB1Rp5guF11UIj27n15CfGLqr0N6v1yvECxMP
QawY3DPqrQ8b8fgBdMJKvhXNo/MSf4vcXKLy32HB941ob3g/QXe1usfpdx/3uHTXe3XhvYx
Mzl0bLz5cEWJzLf4Hp9lJd3vfCmrNc68HX4qFhv/n25jHcCADoQsXm0vYo2AAAAAAhEWyVJ
AQAAAND+QbQBAAAInoAAAAAANEGAAAAGGdAAAAAEQbAAAAACDaAAAAABBtAAAAAI
BoAwAA
AABEGwAAAACiDQAAAAAQBQAAAACINgAAAABAtAEAAAAAog0AAAAA0QYAAAAAiDYAAA
AQLQB
AAAAInoAAAAAANEGAAAAAIg2AAAAAEQbAAAAACDaAAAAABBtAAAAAIBoAwAAAABEGwA

AAACi
DQAAAAAQbQAAAACaaAMAAABAtAEAAAAAog0AACga1LdwuMq5IF8CmQJAAAQNujtsvM1jar
agOh5QKw3uwLs++aTSJbAAAAANpGtG0tofWEWfdWxqFWAnBbs25kCQAAEDbiTYXaneaHd9G
8TjY7Mow75pdAQAAADo0lcQDAAAAANEAAAAIg2AAAAAEQbAAAAACDaAAAAAGBuqe7g8R8
Q vj7lyESzmSEbibqw2ZSQTsuSZxWzNc1eMnubWwEAAAAdMx3Z0+YT+95rNs7sXbPRZmPMttf/
G519anZiWN/a/aa2eX6PZ1bAQAAANozHdnT5oKzr9kfJN56hsy79pL+X0fXt3buOJ/E92Sz
n5hdYna2UVmT5s9xC0BAAAAla2xz+hNdJseIn/VjN7ymy5kH1poU7bdzB71OxCrV9qtr/Z
gYg2AAAAsK90hoEIVSW2uUjz/mr+IYWhZgOTfb3Z9JHc/g+YbRD4jBYAAAAG2uYJ7mmrL7F9
SbNFzB4azazRbQ9t7mQ02eye3//tm/cz6cEsAAAB Ae6QjN48WZHubLSHR9WTIPmIfByF8IEG2
fsiaPhfTNX+SC+tTHe+i7ituCwAAAEC0tb1o84EFq4ds+o+ZEEm3rmn2k/d4M2aAExz2LFTou
HxYAAAAAom0e4ALM+6gdY3aDrqVB//kcbK9q+WOzrbTsc7bVI7juKh3byC0BAAAAlZ5QxRq
sW+bT7brl0e/ZfZTsqqzaSEbjPB5yLxqS+XC8PWpZtO5JQAAKA90hlGj1bk1lfQde0t4bab
xNh6EnZjzVbNHTMsZP3cJnFLAAAACKtPG3ZLLxyL6ScJfZf8wedFIT6Tf0/3CJuYpE9O0a
ssl1AQAAAAnolW0edY+V9xvbKbR+mowZZptluBvaEP+8p81Hir6XC8tFW/wygs/ddITIjtW9
wOxos+XNvsftACXwe8ObzxtlIgX2Yul9UV8KLR8w5FP+LEweLjC8z/AXZm+0IozFQ9aKQr9j
6Gq4xvGPAAzbGtH2qQTbtm1YME9oZqHs+75i9mWJsP6Z2+aT6fq0IN10jH/94FyzI1WYHBKy
b5AC5NnT7KB Af8cFRXc9m4eG4ldNmssPzDbTCyLMf/wTgw+bHdeKMDY1O9VsFskJXQzXaT4V
2Xb/U3CFQvNfXocNGbq0HsS2xL137zfzbgbgyFKf+SC+wvsszbXurN8wEK/zW73exM7gtowktQ
STIsUMpNot2cQq+CZOzQeRhnCwDokowaO6YuFmYt4cN2ch2NzCrfKfJisNbs+ZB52Xws3te1
DpC/b2hW69jUkwQdnsZA0yhAI/cgnBWyaUAuCtkIugAAAIB2SXUXv/4xIevr4k2IM7kdAAAA
ANHWfvGmLzooAwAAQLuGDtYAAAAAiDYAAAAAQLQBAAAInoAAAAAANEGAAAAAig2AAAA
AEQb
AAAAACDaAAAAAADRBgAAAIBoAwAAAABEGwAAAACiDQAAAAAQbQAAAACaaAMAAABAtA
AAAAAA
og0AAAAAAEG0AAAAAiDYAAAAAQLQBAAAAlKINAAAAANEAAAAIg2AAAAAEQbAAAAAC
DaAAAA
AADRBgAAAIBoAwAAAABEGwAAAAAg2gAAAAA6HtUtPK63WVUb6VgNIW/AAAAANAGou0Ws0
0k 3ForsirM6s0+Mdvc7CuyBQAAAKbtRNvKZm+Y3WTWq5VxmGm21dm3Q9t77wAAAAC6tGirMXvG
7KI2isdk91C5nUDAAAAgByVxAMAAAAA0QYAAAAAiDYAAAARBsAAAAAlnoAAAAAYG6p7sB
x 95Gmq5v1T7b5lCHvmH3czLCWMlvo7OmQzRkHAAA0K6o7OBxv8bsCbN7zO4ze8hs12aEsbmO
+dDsDLNGbgkAAABoj3RkT5uLNvesHWd2c8gm+XXv2/iPH5XszvMHjc73OwRRBsAAAAG2uYd
/vmrT0tsr5FN1Xo3s+5ad7F3rNnuIfPQIUqXPhKG/pmuWWbTtb1nKH4jtUpiMf1mat+QNduO
Vdycfjp/vcJ0cTIRIrG79v842T+GMyMUm2t9fVoilIeGrGn4dbNabmUAAIDOTWcYiFDuKwp7
mFOXip/G2svsBi2vavayRNDVZofkwlnH7Dmz583eNdtx29cPWVNPs61vZHav2UJaX1nHPCQx
tY+2X2H2kuwFs6fMFpYI90+4Pmn2itlOicD0MDbU+o5mj0m4OWck4dwbWv8pMQAAEC0zXOq
yog3F1ZLJeveHLqslgdJgP1VAsk/x3Visq97sNzL9T2zB8yGabt72ZZJzrmD2Rqh6GX7Xcg8
bAPM/mz2J4XIIuvIkHnvLjA7NGTNuN60u7TZkr3LMWnQXHvoXBd/D1rNsLss5B5CfeS+FxD
ohMAAAAQbe2SRomb883eMhsRsr5pkUKyzwoSOVP032CzTbW/C7OfS0j1StLFmyt9NOmoRKTf
ML3J3sreOn65zeDOne8Z+r//KiHp4tC9b53bmbIPHEjEiF5sdIX2t9F3Yqh2AQaf13U3a/l
L3ReD+/9kDXvbsCtDAAAGhrr1TIHg2Zp8yFkTdT7psTbkGCzJsmZ2I9SMiaPUdq3QXQImaL
a91F2oTkPCEXpnvhDjL7IGQeMxdXPmVIndkb2m+y2dtmq+TiHAVgX8XD+7YtGjLvnzfXLp/s
X5Xs96G2eZh3mW1p9t2Q9W1jyj0AAIBOTkefp83tVlnctn/I+om5kPIO+muHrHnzOomceN3j
QuYhC1qlWgbLQFXrp+YH+PNrNuHzEv2K51roMKYlew7TWKsFH4Ob269MmQeuEqtd0vE4aUh
8779S6LUcY/ebWZbS3h68+jfuZUBAAAQbe1duKXX4M2ZR2o5iraDQz4wMVU9HLNDF+f3qOQ
bHPv1pTkHCneHHpAyJo5vVm2Rvs0JkIypbGJuHsz6h4SijWK73hdU4XEp48oPcJspZB52Q6U
UHMBi+HYn1sZAAcgc9PZmtVc7NRp2QXRyhI314fZPWcfS5jF6x8kQRe/pLB4KD2NhnVzCnT
R3P6qNPu2u7HfhSygQM9k/3d+zauTFzH6xwztM97IWsqzVgCxH5z5ANXPCm0U113LYSoWO0
3pPbGAAAANE2v2jppLaFMPtnp1zQvJ+E6R34b0sExcSn+/A+aEtr/RtmX4bifG8+5ccLZUSb
j+ocHjIPWE0S9tiQefO20DYfZeresVfLxH2KROI2WndR6X3rVpXwdOEwm0on6FqiQIxNsD10
PPO0AQAAAdHJa2jxaK6Hjoy5b6+mZKaHTEIoDB5oTf582w/t3eT8z94DtKYgg937dmIdav2+
FrJRZeBnW12Usg693tcFCdj/g8soS4dRhl025cmmzvForNrh7GWRKAx0jIPd+EUPb+bL81
ezdk04d4OG8n+8Rf97Qdon1d2PkUIk/ouusCX3IAAABAtJXBm/J8eotVWyC08sT+YGNDcWDA
3OD7+nQX64XMo+WCK/Zfi3H0Jsz4RQQXRg8mx/voTx9terPCOVpbf/vhOLXCd5IrtGn27gm
FJtR3TN3dyh6vlyw+QADHxjwsuITr8mv8d4w+9cbXDQuJ6Ho8TtMIqxacfpM+/1DAIZM64L
vbUV96vMjg/ZICYAAADQiakoFJqvuyYNGeqioq2bVguh2B9tv11/mL0fXFuK4eZ4DuOEuo0t
PEdFG4hnAAAAAieMGjvm/yv+llDfSdjhXgnF5qZPXsVpgWADAADo5DAPKwAAAACiDQAAAAAQ

bQAAAACInGAAAAABAtAEAAAAAAog0AAAAA0QYAAAAAiLY2xCedrWrj4yr1PwAAAACibS7wj7Wf
Y3ad2fWyYxBNTRkH4t/xez3ofhxd2fdkH0C6gYdt0fy35CQfUP0RbMDckLuJIV3v9ka2u5f
M/DPVw1L1n+brJ9gtnEu7t80+6mWv2v2Yy0PDtm3UAfl9l/e7HSzPlrfNmTfXHX8G6m7JPv6
+q5a3jdn8aK7Gl2uJb9g/Z/1fXfZHa+WV8eCQAAAERbW+Pi6FCzhc3Gm60iARRFm4uyRc3+
HLKPrZ+aHOvf7tzZbGLIPrq+bfKff+ezQULmpB9PD5IZP1E4bl4ujQ5xsNfSstViteSWv+e
2Wq5uPv3UvfSsn/r9GSz7ma7mW0Rsm+cpilwsdVL67+VwAvJMSFZ31zLW0kgRo4w207LSyhM
/yrGlJB9u5UvKwAAALRTqjtW3Cskrk43e04CxL1M/v3ONSXivmE2WmLEP6z+O7MZuu7/mP1I
YqmnwtxGYmYPCTr/ELt/9P15s53Mzg3ZB9tHmP1bwix+WD79bmghWa8NxY/Gp8T//QP3p0n4
7Wj2txL7+vH+UXr/dJV7DHubXaj/6nWOSF0ofhYrjdNauoark/Tzj9e7d/IzHgUAAID2TUfv
05b2PUv7mrknzb+uOlbrLtAGmA1Mjv2qhHDdSMdN1Pp/Q9aM6Hzf7Aot95D4q9U5G0PT3w+d
kwfr2pA1sXoc72wiDBdoQ0LmFZtSQgBGEVeKA80ml0g/AAAA6ABUd9LrWlaiLHq4PpaYcS/a
h2YLIREui4SsSfExiaSVzD5SOn0QsmbO/UPWZ+ySkDVj1kgwer80b3p0L1i/5Nx+3jNC1rfs
ZbOflxBNW5r9JmTeu6klrsdD6m92Ssi8iE8motOF4w4Sct5k7E2vryXHzpLwdLF3i+IHAAA
iLZ2QWWZbXEwQt8wu/crLruYe9PsjpD1W/uX2buh6Mly4eR93BZP0i4e6wMPvJm1h8RTIRGF
L5g9ZfYzbRuTO7+H5R7DQWWup6Aw15L4Gpn816j4rKsw+ofZPW++7E28t+v4ftz2AAAAiLb2
wqTcfWQeIkd/F24fJL8H71t00M2OvTCMuEOD1m/M29+fSRko09jn7lfhMwD5ucalZzfxaI3
efoozfDNUjAm1ZTb9t3FDcfUOD95D4qkU8+2GI/CcOnQ9b37QOd7+8KN0hwXj563mS7esG
MPio1I245QEAADomnXWeNveWLRuKXqW19BtFmw8weK/EcWMkcmK6+AjTY7V8UciaHp23Q9bs
OCjM7lErRdrvbpLW82LZm1zdC+fNuAc0cV1VEpveXNq3ifNFXBjy6Z/ABicRqbnkAAICOSWeo
xCuS37jsnihv3nTP1OUh62/m/cm+DNkoUxxyR5cIy8WN9y3zaTPuDtcaP/Vf96fzaf8OCRk
fdq6SfhV5s5dK16DJfB+KmHoozbX1v/fDtkIVh9FOlDn9DnTzubCSgdaTDDbzOz15L9UiMd1
D9e9e/8oIejYUYJpXBz3CkyHsiCfb/cYf9WKPOivZ4E8XHB56C+5E1sRRk+9hJOH0BXx+/6L
ji7aCioEYjOjixz3ZLk3ykdWnmn2p5BNiOviZA8Vhr8M2dQfH+q4aaE4aMA9aD6tx98V9riQ
TcwbFJ73C/PmUB+w4M2Nn6kymBhmHz06KVn3Zs3TFA/3pPm0GzrvvEEC8B4t32f2q5DNs/Zw
El6+0vK+dt5P7VKde1qy7+Rk3ZuEHw2Zx82ZnvwXw2zkeWgSF+qH5tIY5h+/fL0aMg90XQvD
OM9sS93/MP9xwfVgyKYXaileTp6Re5kF6ApUq67+3/yrFYVC819chg0Z2l7e3paQ+vQRIO5Z
6x1mn3PMR1r6AAEfBPC5BF0fiarIIvr9MtnmXzDwiXI9FGk6mtMvfNOQjc58OReP8XqbzK+7
ly16aj6TgPI3xh6KK+87ISmMftdxE3IV18fzU4ks9/ItrOMXUWUWr2mQ1l3MDdA1j9d/6XoM
87NQeh45KKbnAMTtAn3OZ+oFqqVeliVVNpCHC4ZKvUh/0oowFlKZjKcNumIJZ2Dbq7Jj3Orpo
AwAAAojo0mGj7/zcgAAAAAGjnINoAAAAAEG0AAAAAgGgDAAAQLQBAAAACKINAAAABBtAA
AA
AIg2AAAAAEC0AQAAAACiDQAAAADRBgAAAACInGAAAABEGwAAAAAg2gAAAAAA0QYAAAC
AaAMA
AAAARBsAAAAAINoAAAAAEG0AAAAAgGgDAAAAAEQbAAAACKINAAAABBtAAAAAIg2AAA
AAEC0
AQAAAACiDQAAAADRBgAAAACInGAAAABAtAEAAAAG2gAAAAAA0QYAAACAAAMAAACAdkp1
C487 32wNib5CK+NQYdZgNt7sCLPJZAsAAABA24i2nXTsCLOaVsahzmxVs03bICwAAAAARFtCD7Ob
zY5vo3gcYnZFyLxuAAAAAJcvfRpQ6wBAAAAdADRBgAAAACInGAAAABEGwAAAAAg2gAAAACg
uoPHvyYRnj7WXx1ZCgAAA2Ryg4e96vM3pK9YXauWTeyFQAAAObobHdnTVmW2ptlw8e07PPG
fWL2Z7IWAAAEG3tB28SvcsVq33N9ujGaKtQmkwP5pVq3S++nkUfjeR2Mb3RcVbZgu8zOd
AQAAoiUdfSBCRU54jjYbkAiPP5otr/XuufVhZveGrFn1L6HYrPoNs1MkspxNzE7S8s90zNVm
N0ksLmu2v9lhSTwONjs8Wd/H7Gmz57Rvyp4h+7tE7WbXmW1Y4jp926+Ta/Xwf6zlXma/N3vZ
7B6zlZLjjjPbKGTFin3cbCtt387sQZ3vWrP7zPZK4vNfsxdC9qWKyHmfpi59zDa3/0mwB
LXv6X2C2tNZXNrvt7BUdQ/M1AABAfxRt/rH6hmR9FbN3EpH2XbPFte5i7UizQVq/wWym2Vks
QT/Sdv8O6t6jaAPPvB6gtPKP2nvqz3vzBpuNMZsuMbfRFEo8tknX/vT5kHsH7zS5LxI6Hc4uu
4QOz3cxWK3GdK0n4VUr0nJxk3dmK3+kSTJcnx+0iwebX8qGE5sJmXynua0uUjtK1LScR9y+z
G80uNttSYW2aCDMXbfuZLaP1vZJr2k/p95Xy4G6l8zkSmj/hsQMAAGg+hBl5tJCIKhcH65ht
LKEWhUUq6txL1NdsmtkKWnYR8anZimbfDJnHrVbmTXm9zb4vQeXhXSex5+e6SmKsVDoWkmX3
xF0oceVsJ5H3qoSjYh3FIIoxKCel6xadOcX9f4sqp0bW51809je4JXNLsI7M+ur4fKf4vSaB6
8/EL+vV9j1VY7s1zj9ivtL6h9v937poisSm2NhSbfV1gXmI2NWREthcl1L5Q3Hcw+xOPHgAA
QNcSbS4a9pMQcs/Xe2bjcvu50FnCbF2zSSH72P2rEg+fa59+IfOYRbEXw99H61MlpqIArAxN
eylrJaaCRNI1EokuLieYLaL/XFS9NpfX26A4uTdshuLk/EBx6a99qnSN8ZhHkut5JmTNpWn+
p2LMvXxPJus+wGPFRDhWNJEXUbQNkTh0fFTvd3Td3ow7UfEEAACAZtLRp/xwgXJEyPpPLWr2
ccia9UIisFxMHBWYflufhWKfKm8u3F+CykXf6Yloa5Cw+pbZpRIdTeEiajOzM0LWdLm9thkVB
49tfD1mftu2S/56SMPSmxRukbEoNJKiTGDpP8fxncn3eRHmvxJ83wS4Uih3+/dzTknBGScCW
w/8bk6x/IkHruLdxqNJigNKxkKSxizP3KC4Vsv5yEW8CflHxO9VsMo8dAABA1xJtkShy3Ivj

zXvrSFzEJsVhEkU+eKBn7jBEkvdJXYi7nVzD5575Ly5sGYOcWiQuPGwltdyJcPUPDmyZMT
ARNF4AUSc34OH6iwutmsEuEXdMywUBxoEfIbyLxXHt9jJAhTD2pFLq2aGgiQCrG4f7W23xky
z+CbIWsdYFXm8RvkK6/kFyfx9ebkb0v305a7s1jbwAA0DVFWypKPpFYGyQh5QLI+6T9R/l
m4O9b5X3g7stFD1tLvQGhqxz/dVh7pqQXcy498v707nH6a5EILonzTv0u0fPmw0/TcJ0geUe
rIckePz/HiXCd9H4jkTfQSHrZ+bixz2Ma+saFb6653XN5Zox3Xv4ZRPXMSEnXvtKwMaBEpuH
bAT0sFRhq5JxN5FIWty9njGkbO7mr0bsvnz3g6Zp6+axw4AAKDjirbWzC2Wjh5dSaLnUwkX
F1/udbsyERguNYLWWF56BHylcLa9lFj0/U6815H4Y5N42WS9fosVpUwiVIksKwdis2XLop8
hKeP+Jyo7RVNhOnNwe/rGl0ULqbr+UL7rKHZNsRiaoUkjHVCCXRtKUZpn4jH9fMkf7x52UeD
Pq1zVCTCOd5LHr+ltOzeuI+S8NYN826eOgAAge5NS70eDRJDG0t4tAb35KzVQuHmYmH9kPV1
85GKvvwZfGQfSNh0kyCaEorNci4ufEDCgSHr5+b9r/ZlhJWLO2/uyjZv7KEgKrxaPc/y6E
vh0yT5uP8hyUiKqdFcdHyoQbcqKoSiKqpwTQCKW/e8DcW3eQ0jEKRR8Onw7kUgmorUM2V1q5
eHtaXCPR6mnkXsPT55D++TTyvNhBy968vJeEpN8v3kT6Ugd7RhaT+G+kuFggVOjFZEwoPYJ5
bhWzw1uOCcA5NVLrcU7xayJhkIXbQMdfH260RbV+oMt61jSLiYusRzj6QjRIwLoSOUMHg
zaA/ScIca/ao1r3A/1IJ4ELK50u7VWHUSbjFcJ8I2UjUoArjy1yF8WUoDiYIKpCqcuux75h3
zr9NBZYPPPLgiSfcdzR4ImZetVLghF4cYv4dNDNrjiYISF1qf6pqWTgSqH/eCxKI73O5QGkVc
zKaexH9KuD2hNPmvvi6FN6XOSuIdBzy4aD4xZPPT3ax4utfSPXwXSxBWdqDC92hdwzTKjgWC
v3x5P9A9Q8u/qOGDg7YJxRHIMh/ppTLo+60IY2e9cM4kOaGLUA36dt3/KbhCofkvr8OGDHWv
Vp9WvPmWwpXk66F5zWcDJTqoqJJQm59TpohKDtsXWXThsoDCEtURRL9n4MuvxvNMSgbWQwp9Y
Zt1HeKbTaXRTPAYrnKllwo30IBCL4rG71ifo/410vhEKY5Ku8RmJRBdhQyXYapNw+yWCORXQ
myq8Z5qoKBfVeVy4Lai4x0qxvwrXmTrHJnpLGKc35vFtFO/M67ecCsqNBU4jeUgekoTQVRk1
dkxja0QbKdgxcDHqgykuJSkAAAA6rGj7328IsdGp4e0UACgk8D0C50b/zzVRyQDAAAaog3a
N8+QBAAAAG0DmkcBAAAEG0AAAAAgGgDAAAQLQBAAAAABtAAAAAIg2AAAA
AEC0
AQAAAACiDQAAAADRBgAAAACInGAAAABEGwAAAAAg2gAAAAAA0QYAAACAAAMAAAARB
sAAAAA
INoAAAAAAEG0AAAAAgGgDAAAAAEQbAAAAAKINAAAABtAAAAAIg2AAAAAEC0AQAAAACi
DQAA
AADRBgAAAACInGAAAABAtAEAAAB0PKpbefzPeST4ppsVyBYAACATHftfbQMKttSKrwqze
7HOzHc0mki0AAAAAbSpa1jX7wuyukHndWsMss03NtmIfpAAAAAAQbSw0MXvC7Kw2isfBZtuH
zOsGAAAAADkqjQcAAAAA0g0AAAAAAEG0AAAAAiDYAAAAAQLBAAAawNzS0afYGGjWPbetLm
TT kTBJLwAACDa2gFVZjeZbRKyud6cbmZvmG1rNo3sBQAAAETbgsndFvU7G9m9219c7MDJegA
AAAAOg0duU+bi7RGs/+GbKLfx82GmzWE2SfpdWG6RGjZlxtcFPZulu1q2kE6ePPwkiHzMsZ0
qWhFXi9i1mcexLNHYPJkAACALinaokBjvWpVOWGweMi8cC+bPR2y76Wmx15o9pLZC2b/NBug
//qaXaXtI0P2TdTICKWb7mV1p9pbZscl/3zU7L1k/3+xwLxtT7lpa7qb1tUtck3/O65JEhG0d
Mm9iKYG4INn9uoZ7zfpLaN6o33gtfq6Bip9f04tKj0Ny4f3c7HW11/bJ9r+a7Vpm/Vszo5L/
TjI7Wst7KL1+aPam2bVmvtFfwma3mA3JxeEk7Q8AACdSLSVIw5C+j3Ei/dxe9vs6kT8uMDz
/nCPmN0Wsu+f9kyO28JsN7NHZs4NRe/TGmbnmL1n9mez35p9Q/8NNVtPyjt2LyhdW+6XSQJ
Y3eJrDzuNdssEaM7SciV8IKdpf22keD8ldlnZhsnAnEdLU+WSHQxeLbZM2YXma2v/bYy+4XZ
982ukaDtp/88bZZNzuvptkwS/ipa9rQ9yGxFrbtQPEHn/4UE6In6zz2EW4ave/U8jqvyaaIA
AHQN0dYoUbBdyDw9r0g0LJqIGccHMNwoMTczSY93zH4SMi/baR16Q/SfC5IRZmeaXWD275B5
sPKCcWWzVwWOotesQb/uifLmwtoScfd96mQuxi4wmxq+Phq2r8Tob3Sey0LRO/Z8IiQ3NBut
63NR6h4v93Adj0G5ofY7wOwus3t0bVOS/+quPqHEer3M2UVidWqybw/F8XajZD0kQOtC6RG+
DUl4AAAA0MIFW71ElguAF7TtY4mX1bXuQso9Xz49SI3SIInqzXIw9LgGyjP5LvWIjkuWnJNCi
YKvT8jCz6bl0dpG2fMg8UX7epgaCNEhIjZclynvaltG20Vp3j+hJWvbmz+hBW1vCMeTCcNG3
kNm7W19NYrVCgvfDkHkE89cVcgIuFaoe3/dD0Uvo6epNrR9p/Tml42KJgO0TOv7UMwAAAIi2
FuKCwJsZ3ZM2MxEaE0M2KCEKikYJq7wgclE1XOLM+4wtHIpescYwu4dsXCLofJqRrULWv8z7
ZV2WiKWCzL1s7nX6MpQf5erxXzoU+7OV6sTvXrgZsiCx9ICW3UM4KGReQRepTybx28Hs1pB5
41zMPaz/BoesP9mrOn4Xiboogt1Teaeube0kXYPscAcJzMdDce68ikScxbSqlWBsUHq418+9
fzeErL9bHY81AADA1+nsHo5CE+ve/8z7eU0Nxb5b0YP0J7OvJHhc2PoI1W5zKYI9TG+OXuzH
PxqKnirvqzUkZH3KjmsiHBd3wvZYIG3y5y7qZGYL+iaptVwfUvbqyRcX5XYi/3H3tB/F0jI
dZdQeys5l3sqX1NcNkgEf0Gi8js6/pgm4laRW3bz/oHu1btUonE6jyUAAEDXEW0uKD6T+Ei9
Pu45+lzr3hz4iURNFCDu/XGvmTctfitknqGeYXZvUX7EqnuopmjZ9/WRN5M+bwEzPmh2E/N
+6ddYzahibRvkODzEat7hqyzfimmJUIs6Jg1JBK96fUDsx+bjdF6kLhy7+FvtO7eLff8/VTX
4M2jj5S5T/4eMq+f4wMl4oC0mUorbyYeGb7+hYpUqA1Uek9L0vw/EoPu3dxF8Ua4AQAAIBA3
7YHGeSBG39PvmolgWC4UR3O68HhZy4XE+khoRGzsYRZQyKSVk/OtVEo9gtLBZ0LQp/jrZe
z/vPeTPrtaHpyX9rQ7F59stQf1649yQS19a6e9X+EIpeORePPqr09SbO5eIpTg0yRtcauTjM

PtVJVRkhVpAAvrbEf34tK4fiqNm1JQ4/LZEGsSm1kccSAACgtLhpCe418iayI0Jx3q2WMlOC
I/Zxam78K3MVf7VsUsiaF92r5J4cH0XqTZ7PhmyKCvcOXWH2TbMVdB3rmj0YsiZEn/ri8pB5
yyYn5/Dm1F1lbF3uXkLQeJPfkJBN1/FwIoTc09S9hMCJdJewuTQRS6VE3kQJu9MU18Mk1OIn
vV7U7+PJMXXGAhveV82ZRH/Ua55lzs5t7BW+XuNxL66XSOV3vq+t7pkR8/T7xZlqf/+26kHkg
H1NeV+v6t5EIPj5kc9ytFOauKXp+4aI4HTgB8//F0l8u3got/56wP98L8UKwQPPQy97RrQjD
++guSx5CF6RCdfLrRft/vD5dBBRhDZ/mD120n+/mQ+kH/OuxEsqqN5JwvF5y3xD/euTZDI
9Mr3ByHznnk/rIO1zft4eZ8q78zvc4n5IIJDQjZnm5+jJonvrdrXvWxXS+g543UdzkcKayuJ
mlclstK4l/o+ql/DQyHrQxbF2agyaemT296h63tDAi4konGsj024N20fiVXP+2slppx/KK73
Ky1ODCu+bR7G17n8j+sfJHGN659p2T2BI1XYunB2r985iaDz/nrHJed3T+G5KuDbCy6Gjwx8
y3ZB0UMvI3uHlg9SOUVvKjS7Lxh6qVw5uhVh+HRGZ4fZB0ABdAWqpV/+93GAikKh+Zpr2JCh
/eeBN6RRIXVbv0l5oT9ElzWvC7IvL/ab5L9vikh5r/erOfNhnHqixQvfj6RmBvWhKCaX7in
awkJqXR+MxejPtHts0Mbzmlo2dtEDfvU+fevG/I2/ER4gcAAKB5jBo75v8VXEuY2IGu1d/M
3sptqyoH0qtCscnO+bxMeJXaz4XaO+3g+rwp9e1c/Nwr6F9zeKEF4b3XxvHzdC20k7QCAADo
sHTVSU0fLyE8vVnTmxrn1HdpemjfLnpv9vV52dw+osFHJe6QJMUAABAm9DS5tGunGbePv7
fh3eTuPnzcH+qSjvP/bKAo7LihKPo3nUAAAAbKzrm0e7Mu+38/i5F/CmdhKXL8PsAsgAACg
hVSSBAAAACInGAAAABAtAEAAAAG2gAAAAAA0QYAAAAAiDYAAAARBsAAAAAInoAAAAA
ANE
AAAAAgGgDAAAAAAEqbAAAAAKINAABtAAAAAIBoAwAAAEC0AQAAAACiDQAAAAAQbQA
AAACI
NgAAAABAtAEAAAAAog0AAAAAA0QYAAAAAiDYAAAARBsAAAAAInoAAAAA
NEGAAAAAgGg
DAAAA
AEQbAAAAACDaAAAAADoc1S08rrdZVRvHpWA2Vb8AAAAA0Aai7XqzDULmqWutyKowazD7zGw7
s4lkCwAAAEDbiLY1zT40u82sZyvjMNNsC7MdWhEfAAAAAERbCWrmnjL7YxvF4wuznUPmdQMA
AACAHJXEawAAAADRBgAAAACInGAAAABEGwAAAAAg2gAAAABgbunIU2z4SNPlzfrlROgHzp+T
tQAAAIBoax+4QLvBgb2z6VrvYfYjs4vJWgAAAEC0tQ8qZMeb3WLWS8LtE7IVAAAOhsduU9b
nIjXv8zgTaJvmb1h9pW2+wTAfZL9u4Xsm6kR/3bqqmYrh9kn9fV9uifrvXLrzgqy/GTAvu96
ZkvOpWD28w/LhdNT4US6584/JGTexe4l8nJV/Z/H08E/OzawxH+ryCqSfWty5++brC+h8/fj
pWVM28XNFsqdo6/SP6VH7joBAACgk4q2vHjLs6vZVaH4Yfvdza5J9r/UbLjZSLO/JMf58uFN
rP/G7HmzF82OyQmjU82eMHvB7FtNxNnFyg1m/z7yeyM5L9fJusudv6pa3H2UXz/Y3ZzTlyd
bzZC8TowJ7IeMXtc8f5G8t/vdIzb6dr2M7Ozkn1+bPZbLR9i9pzCejQRp2uYXWB2nNnTiuMW
Sf7clTtvUNqdxyMIAADQdURbOQaYDU3WdzNbMWQfuHdR49863dhsD4my9bTfMmaDkuOWNvIu
y1ubHWH2TQmoE0PmcYsi7GEJmasl7qrKxM2P21DnPfHCaVX9t1jIvFXOlmb9je5c6P3e7ATt
u77Zftpvr5B9Bs9aT/RuQclIrA2ZF62RxNBtpHZYWbbSxS6OFvK7H2zzZO4bmc2WuG5MPu1
2UoSIMdrnxqd39Pn2xJuf5Vg8/ReLszurQtK0yV5BAEAADq/aGs0azD7c8i8VcPD7B6mQrKP
N0HubTZZ//ml07+ZvS0h46JktVy4kYZk3cXRQyHzTD0QMo/alvrPhdytOsdVEI9LjYn7k2ZH
hqxZ906zMWZrltjP4/1myEbDbqFrut1snNl9Zttqv7213ZuIrzf7VKluxusKs5lm14bM89Zd
Yu1VXcsTZmPNnPgGiBRVSOh+5hZfcgGedyg+FwesmZSp07i8lyz1yUalw5Zs2vMi4bctRV4
/AAAAAOaejzAQ4RKJNhcfw/ZSNLbc8LAvgVmvhcz5Nd8URKOe8oWloApRyHZ10WJe528j9bU
kHmdgsRQDMNF2J6h/NQjj0g47iCx4+KoZ4n9XDB9puXltBz77J0bis2jvt/LZoMlyCZp28M6
z2vaz0Xmd81m6f9RybkoLdj7Umj+Oe3n5/tQYXr6rhUyb+Qqyf0TB4CM1vq7Zl9ICL+hbUsp
jSYqjwAAAKCLiTbv23WLtrnH53sSbY0SaWtIbLmXaf/kePcE/cNsNZD1B3tR22eErAnSvWpV
EicP6z/3QHnz6G46t4uQ2B/ORVf05LIXaoSWTzHbUWG5l+pCxcc9ZYUyjZeAmqn9PQxvtlxP
+bOdtvfR9YREGAAf602f3t5fcXLvWQP6BgPY4r2nRayfm2ON1d+IIT3SrLsIm9diavPJNiC
0ukos/eUfsOTvCiE2b1nf1Ladm9bN60e5pE4D7J9QIAAEAnF21RLKT9xp4KWbNjkGhzT9FB
EjDTc/u6ePCmVe8g716xS0LWROgeNO9of13IRjj+KhQ9Wu5ROfsppD1MauXqKlpIo5vh+j0
JNETda0E05qK43M619NdAtLP84uQNX3+sYnwK5UOJyrePSRePfyFW5iuHp9NQuYVi8JsK4le
9w4+EbK+cwckx+SbO6tCsUnUl082uz9kzarer+7NQBMpAADAXFPZCa+nXsv+69N5xGbTnom4
6B+Kk/MeG7Kmvb0TIffs9tC1j/svVCcrmKihlh7ubyZ1PukTVOY05JzdFe4A3SOk0I2IOAB
heVC8S8SbJvh9qZRP/YdsztCNtp1a22fHGYfKesiag8JtAkh8xCOVrx8MMFMHMVbitODuGfv
hxJRfkw6bYcLsg217H0EV5VAi17GbULmpXsiiWcq2Lrl7qeBikdkrNZ91K4P7hgUvt7PDQAA
ANq5aGts4XGFRKQ52yZCwcP0fls3JKlidoj3/mCnJMflpw1J16uS9XfD7FNxuAA5UMLpvUT0
uFj0psB+JeJcIWEY+3V5v6+VFEYe7xcWR116k+USEI6OexT31LL3TdsiOe5WCS5v1vR+dRtr
uwvYE3R+72uWDn44ORQHY3jftyEh8xDGfm81YfYmzR0kOoPS1Ee8rpWcx718byb7R4G2kMKZ
GcpP1wIAAAA5Wto86t4bbz77UWj9BKleeW+lsr3Qgvj/1GzTkE3vsVsiZDxeH5vdmIiv6DH
wQt/1u9iEhs/SsKszp0jrrvH7nHt64LF+6r9Xv95k6k3+7mXzvuvWvRvm9zSlaefNjz51hnvn
vCaR6HYdJsKmTESUj7S0z1eE3SO+3StB2u/q3R+H/k5SNfzUhKvkyQ4fR61lxX3u7T9p9pv

sK7N8SbfD5V+ceCDj3h1L91eSuuhoTjIIF7Xr/Qi4F7FVyVko7h2cev99H5u9oeQNeMu2wGe
EReqq5YR1TDv8efC+C0+c1IqXO/cSL517wYP5W894WfifVoTh/YA3CnjnoetRKZ10e2tEmzff
+Zxgp4fW90uKndhHN/OBbJCQ8YEEa6tS9Q78d+p/b7r05s0piQCKouRaHef9q9wb5U2ZsSP+
UxJckeHJ+jMSOafpfC7eXtd/1ylNbpJgOaqJuLtX65qQNYGeKkEUO/u/FIr9217Wfkto/Sda
30ViMY6S9Ql4faLccyXsjpDgcnyk7BpKl2cSkTZaIu53Eo8/CfkTZprH7yTr9yusS1WB+rxu
WyQV61jt41OpfKH/I76/exN98IPZjhHgrO2Azww7qXcN2TNzzD/8WZ499g+0grRtqPykTxc
MHh59kQrRdvKKtdmkZzQBV9cJ8X6vjqQaL7mGjZkaD8JvrbsSF5QxOZn5/ReEl/N9aL0CMXR
qaXCnDkXFUyFKqTmjQksSZR3qQquvoT49XN5v7npzTjGxeMJEz5/ety1+fNwj6K15uOP09E
NQDMQ0aNHUMiAHQhWuppm9xJrr+I84XNbIMwC6Fl01405Z2a1cS5ps/IMT44YU+JvJFzeY44
ircSsQYAADBvqCQJIld/jsubj72f3PhmiFhvjqbPEAAAwDyipc2jpFznxb924IMzfHqPue1D
5F623iH7QkQjSQgwf6B5FKBrUU0SQI4PZM3Bm0Qnk3QAAADzDppHAQAAABtAAAAAIBoAwAA
AEC0AQAAAACidQAAAAAQbQAAAACInGAAAABAtAEAAAAAog0AAAAA0QYAAAAAiDYAAAA
ARBsA
AAAAInoAAAAAANEGAAAAGGdAAAAAEQbAAAAACDaAAAAABtAAAAAIBoAwAAAABEGw
AAAACi
DQAAAAAQbQAAAACInGAAAABAtAEAAAAAog0AAAAA0QYAAAAAiDYAAAAAQLQBAAAAdDy
qW3jc UmdbzQptGjdGsw/NGsgWAAAAGLYrbf8w27QN4+Hi71Oz1c0mkC0AAAAAbSPaljC7z+wCsz6t
jMN0s13Njgg01wIAAAC0qWjz494ye6iN4jHY7PtmFWQJAAA AwNepJB4AAAAAiDYAAAAAQLQB
AAAAInoAAAAAANEGAAAAAHNLdSe4Bp/o96iQTUNyl9m9ZCsAAAB0Njq6p22Y2XCzA81WNlvH
7HSyFQAAABBt7Ytfm00yw81sc7OjzY6XgAMAAADoNHTk5F+ZjuYnWg2Tduu1vouZheZLWdW
F7JJe6tC9m3TqWbrStgN1zZnKQnAKck5Bpj1NPvYbBGzgQrHz/dByD6/1c1sSbNxZvXjsYub
zQqzf5Yrv2+N2SCF72Eta9ZLyPM3jfrbbawjilo3eP1kdY9jC11jY8p3Gpdz0e6/mqdd4Li
5fs26NjCruH2VaK4xNJOijOPkx482+4LEBAACY/3RkT5uLru4SXpFas5Eh87z9yOw/Zs+a
PWX2L7P1zX4gcfNHs+dC9r1T5yaznXPn8K80XKL48xeMbf7AWzK7R9CYW3eO7Y80Pm+UtZ
UvsuofWfm90sQeR58YDZ42b/NvunxNZ2iluNjnFBeovElXOh1u8w+6u2DdZ5ltH6Ygrbw7pN
6fKczvNr7XOjwrla5+617fcp/R40e9XsIB4bAAAARFtzWEIi7cvc9jEh6+t2ldnGZm9KkLh3
zT9K/1uz70lAuQj7qY7rkwiSE0iXgZJ+Hg43odu35A1ydbq2Hxa+nE9SqR3n1D8Xjd7Ci8z
a5RA66lwf6zlaomz9Puue4bM0+bn3V62ptlaZvuYrVMiTv7r3rpRZlubnW32uY49RsdtIgHr
Ytg9fkfqWPdo/spsPbNrzE4Jrf/eLAAAQh0eZNld6EOCu3fYoEykJcSKN60502FF4fM
m+U8bba0lhtkTaXVVzL32r0t4VfumILEWH5b+usesGe8Gco3LFJuAWZX+fKzt8KxaZL9ww+
GrIm3tEh+xbslrrOEYJxZkSueN0Lv9+7PSQNYt6ON7k602oN0vQxfOPUfrdKiHZj0cHAAA
0Ta3VLTgGl3YnKpjvTlz60TA+TzvVvUm1GXKiLCeWt40ZH3LXBH107EbwmW1g1n8u4rSQ2Tck
nGkf24ShL6tKnd9UeQdFrKmypkSTytq37VD5gnzOC2fCL5FFoEbuXSoyIXvnskXkvVXdEw3
Cb7Y12+nkHkuP+bRAQAAM905IEIkYUquW2e5PmlETolOJ3Ievz9loo9llzoXOs2eESOruF
4gCHoDAPk0BaTs5QIFIIY4XSRi5J8u9YbNKnDc2g/5TgursRLQtItFVCm/u9KZeH1zgXrAf
SkT1kfDcTiLMm2T/kojV20M28KKHgJdmfD75651msLqrnS5QGnmQndfHhsAAID5T0f2tH0k
kZNvqhti9skcjvUmUm9a9JGwX2ubiyDv3+VNlt4H7iSFHb1WLmIeCvn/r/0lzLaROHMxtLnO
PUHib2aZ9I7i8CiFEwcw9JYQnRG+7kX08H0AgE8c/IXiGuPs/c3cM7hKyPr5/UYizAWij6Q9
IGSDKKY2IdLrcvdCpdKmoOXzzPYw+73ZWWHuvIkAAACAApsfb0kArZO7HveEvVbmmAESN95v
zPulXRoyL1WNRM4M7ed9twZq/9gvrVpC0UdQugfLR17uHYoeNT/WvXE+we9KIfPWlfL2+bbn
za4LmUdrZW1fVkKpLifa6hVn3++mUGi9e3ez2xRhTfIjON8widy/vu1YbyTcp+Xcsl64tL
QE5Tmr5o9rIEYd+QDcYAAACALijaGltwzASJkiOSbVuFrj/XA2WO8SZGn7Ijeor6S8zU5+Ix
TIJlWhNCZ/Ewu1csCjQ/v3vDZoY597vzPmxLafmbIRvd6lTIRjs3nV6fiMc4z5oLyK2Tfx0k
6n4hG1yQUIUmLnGbi7Itk+07hqzvWrxF4rX5VCJ9QummXwAAAJiHtLRPm1faPl+Ye126tzIO
LprWDsXmuObg/aweDtk3R11k+Bxsd4biiMwoWGK/t+E6z9U67gSzMyXWfb9vtvRmz91D1qTY
OznWBZo3ExpfNvek+WCEM3T9no5/0rKLH+8P9+Pw9f52lTmx5KM1vy9R5n3stk/2iwMcvFnW
R3vekbse38enNfH+bX8LmWdsHa33KCHOKNjPup1s87nbvJnYm43dY7eZ2baJGD0tZH3Ztpcg
fakLPSN+P2yOUF1g+L3+oV5IGloYxiF6Zms7W+IMGzK0I0SzRi+YN7YijA1VLtxSEAXw+v6
6aPGjjm7NaJthATCli0QWqGEoGhUmM19IH2SWO+b9guzXUM2uex5uX3+Yfaell3YeB+vc0LW
p+y8UJyQ9sqQjR6tloC6VsJlqv5/MBFL3jR7ruLszZE+CCE2U7qw8xGpQyW2Ur7SvpO17mF4
E+uXEnpPJGLuEqWHN+X+IRSs+XhNcfV4jNhXUxj6/HM+srO/zvNvct3p+hsK16a3T43iffVO
V354OHE0qTchD5HQu1nHTetCD0wf5e1Myo4FJtqmtjKM/spDhPeCwV9mF2plGP4iOgjRBI2Q
qrQMrCgUmq+5OsjbHQAAECHZ9TYMf/7rSpqAAAAA0No/iDYAAAARBsAAAAAIInoAAAAAEG0A
AAAAGGdAAAAAEQbAAAAAKINAABtAAAAAIBoAwAAAEC0AQAAAACidQAAAADRBgA
AAACI
NgAAAAABAtAEAAAAG2gAAAAAA0QYAAAAAiDYAAAARBsAAAAAIInoAAAAAANEGAAAAGG

AAAAA

AEQbAAAAAKINAABtAAAAAIBoAwAAAEC0AQAAAACiDQAAAAAQBQAAAACInGAAAAB
AtAEA
AAAg2gAAAACgnVLdwuPWMuVbxnGpNRtpV k +2AAAAALSNaLvBbLU2jss0syFm48kWAAA g LYR
bX3Mrjc73WyhNhBr3zU7yayCLAEAABo9FWZfap2eg2iscYBBsAAABAedrLQAQEGwAAAEAH
EG0AAAAAgGgDAAAQLQBAAA K INAACo7eNyPMFs12bau2fcRowAAAIBoaz/4dCU/M1tH
6z4NyVVm3zJrJGsBAAAA0dY+KjVJQJtiFnPkHnaAAAADoV1Z3oWgaF7OsKM5JtLuJ2N1vB
7DazN5L/BobsU1zdJPzeMxtrtqjZYmavShimAtebX98xm2zWI2RNs68rnFH a 7qyk5S/M1g/Z
FyQatf6awwXzrq54+/dWPzT7wGzjkHkNZ5n1Mpto9ryO2cZsO7MnzR7QuXyOO/c2vmn2DbPe
Zg/qeAAAAOgkdKa+X0ubTTWbnmzzT239wWwnCZ31kv92NHvC7EqzR82O1fZdza6RqErpbz3
KD**b**H/sDsVrMas4vN9tV2F1y3SKwtLHF1ndl9IWu+rJ+fzN72uwyiazzfqa/UUC8ymzm81O
lmA7RGFsanaX2QnJ+f5u9nuzC0L2XdhLubUBAAAQbeJ2ETq7G32cc18vo57rDYx20q/I800
T47tIRG0rERVX21vUBiFMuds0K97tc41m2L2ks7hLBMyb9eIkHn63IPmHrmjlN4e9gZme4Ws
/90QszPNFjEbL1HoAtA9f2uHzFPoAtK/zfoLXc+PzH4csu++enjuNVxJ59nCbM+cQAUAAABE
2wKjUXZeyJoct5aIinhzoXul3tX60xJI6bV/qeX6EmEXyojEKNoW1Xkdb74cpuXNzMaZfS6x
NUIWm4SzkkTZU1p34Zl+yumun4hCbeleUyLxH63eGrGl7hSReN+vXenrEncAACAAaFygVMi8
L9kjIetDtnvy/sJH/diefOhe7bSfl7e3Dm9RDq4gFsyZM2f3wlZn7P0nC6Utg+Zl2uUtrtX
bfGQ9UFbI2T93hz3tE2VAEtF2RiFu+wcri2yggTmBK378ieJUHTR936y/fdW4XbGwAAoPPQ
kQciRGFzecj6kHm/MO8z9leJmv4Sc77PvSFrdky9Zy6aepQI10WbD0Q4zGwp89C5rGbprD+
KDF2g/4LEmkunLw505sob9L2gdo3xb1vw82eNXvMbHTIBiQ83cS19tZvQ7LNz9cvWa9Klqn
xCYAAAB0cDp6n7aKRKy4t8s9WoO1foBEmvf+6XZHYN4ieLpsxJhupB7QSLPmzF95OceEkwe
3tFmG5ltLjhnuAfPvVs+iGHRRIB5P7lJubSOHrQzQuate0Jxr2niOmfp3BU5kZaOIE3npqsJ
jB4FAABAtLTVm9YfSgOKPDRm8+EYhPowJywabJT5pIF/dCenPkq6HYjFnQMd5nzJtGV0uO
ec7shyGb1uMjbVsufPuyVeTO4VN3eH+70yXcejRxbd6c6p7DAVrvI3E4KhFwA5L9lw/FvnwA
AACAAgsz2uILBu5Z8tGXq2vd5zeLXjcfmbILyPqXRcHmoz+fbiI+LgAXkjB7OxFe0bP3Vcim
GYmMIGAcI6HmnjyfVuTFnGiLTbT7h2zqjhBmb9osRZxfbkv9bqXwozBzwbeXloeGbOTok9ze
AAAAnYeW9mlz79UhIztWo7X94lwCDQIZH61CM46rkHCpTMJxr5jPmeb9zXwOtcDNP2He6lG
heIoSzDCnk3H8zlBFbTPhiFrsvR4eQf/e0Jx3rZ4Ph85ekrI5IVzj9zLIwsKfUb/+/xra5od
IAizaoXvTbY+UODQ3PWkYjq9Nm8GvVrX5s2yPiXIIRKpVRKo3p/uDonWMaHpPnIw93jfxt3C
7E3RMP+o0cvJyeHro7znllP1IjOT5Fwg+Eul9+M9rxVhfDnkXVNqSU7oYngd7wMtD2+NaLtN
oqOymUKrnPj6XMKnOYVqvUTTK8m2kyWaqiVa9jH7ntmNoTgth48aPUbCLXJlch1euPg8aD4S
1L1p96rC9jB9nrTodfMJbD9NKpJaiacRWnexeJauLYYb+7f5oiYjQ3GU6QMSnBE/x/Gh+IUF
xyff9T5406kSujIReBXatpHS8ZxQnL8OWocL4KeoLBboi+WnrSxn3tAzzDOxYOiWIJst5VOV
ofUkJ3QxKlOnQUWh0PyyccNiQoSjt1/GJcn1wgU9uO30+F4ijpcIfJhsAAAA6F6PGjv/BQet
x5vPztab4PQFcP78vG4AADQyUC0tQ3eN82bPM9ZAOf2QRPeI+1jsgEAAKdzUk0StAl7h+jn
teY3Pn/cMWQBAAAAG3mDJ1jAQAAyJ5C8ygAAAAAAG0AAAAAEG0AAAAAiDYAAAAAQLQBAA
AA
AKINAAAAANEAAAAAG2AAAAEC0AQDA/7F3H2B2VPUb89mU2kJvUOA0LtiUYqAiPSmSFEQ
EREb2BGwIPq3YRcFERBFLNgQEaub6UhXQWogoYbeEtJ39/97Pe94T4a7m2R3IVu+n+f5Pblt
5s7Mvbv75pwzZwAQ2gAAAEBoAwAAILQBAACA0AYAAABCgwAAAKENAAAhdYAAAAQ2gAAA
Aht
AAAAILQBAACA0AYAAEBoAwAAAKENAACA0AYAAABCgwAAAhtAAAhdYAAAAQ2gAAA
BoAwAA
6H+GdnO5vaKW68Xt6liaGvW7qBl8LAAAAL0T2r4WtW7Ui1EtvRDYFo6aGXUJoQ0AAkD3QptC
1mlRH48a08NtmBx1RNTJvRAAAQAAcG0FjYWbEjXN1VmEngAAC6D199AYENAcgH4Q2AAAA
ENoAAAAIbQAAACC0AQAAyGg/3nYFzi9EbZTyXG8qndAwPupzifneADAADKkn2/7vlFjU552
ZHRu8IH7R43gowUAAANjF25pU6taW9RXo87zY2+O+mFiChEAAEB0e63PBrbW439oksKk17p1R
f4v6sR9bM2qdqItS7lbdOeqpqH/6+fWjPhQ1POo7Uf/xMnum3Ko3O2rxqOujbkjy5de+ClCcc
XtSv+1PUy1EHRI0Z9USxTv7W6/2/aWijvW/3/T71a3q7dQ2T/JjS/u9tJ7xfuz1UR9IueXx
O358g6jdUr7smPZ3sairom6OWiLq0ylfS/ZbUXd4PVt4P0f4GP4x6oZiW14XdaFfs4rvX+T7
o6IOj9oh6uKon/p9ZWTUflHLRLVHPexjN8yP/zXq+WK/t/e+/IMfVwDAYDbQT0R4W9QZKV8q
60tRH6CwBeL/f9U1D6+vV7UFQ4xzpEKOSo6/XgqM863BwWtbHD23ejlvTyy/r+Eg6QCmHr
1rbPSIfuqvyy6htHWR+X6yrtHnU6d6niloWz3QIIK287aMc3i72Noz19uoYfNUhdnoV84uo
nfyef3AQTD4ep0R92eu92NtQBBqvOIBV2/FNh1zRJc6Oi3rStz9WbPPiPn7a/096PcN8jHXc
VqrttwLoIfyoAgAlbQNTu//VtVFPckg6pvjjr5MUZhevnl3cV4C5JeVWH7ViTfHtqx2EFEJu
cLhTV+yitffu6GJ7mr1mj5RbqtSKtnvKLXL7d7GOTYrHXud/2/zvrim3dilcqmVtkdRonVvP

4fDyqE2jzvZz4/yv9vWhlFsGq/fT646O2i7l1sJjivebXWzT4X5slkOZtvEdKbdWnuTbFbUw
qlXzTVHv8zpaUuNkkrq22mcFAAChbQDRH3q1GI2NOt+PqaVoySJktXcSEs4oQoa65cY7VJWB
q7WL955dC2kdcwkdamFTt+xLvq9Q9cYmr1Or1jUpt0Qt7sfWiropNVq4vu6AKs86hl0t1jG0
ts967zujnvP9S1Oj1U6BT12oVVetuns3rIXEqVHbOKSp61UtZs97HVVX6p1e1yK+r4Cma81O
8/eP8YcAAMyDoQN0vxSS1LWpLrfjHShGOpim1OtWQs5CE0twkQVRNTqpFa6MVFrpMbYs2Y6
HD7UQjcxanWHqHIakk+kPC7sWofIMjAqhKIF6yt+7Y4pdys2+6zuT7nbdu2opx2QZhchUtt+
UMotXKP8uq6mPtF7b1S895t8rCqTi9sKrwv7uLV5+zXeTa1sP0+5FbI6hnrNt6M28zGcXOyy
tkstcjNrga06XupWfSzq7w7aHfyYAgAwcEObQtEiDjQaJzbaweq3DjY3OYBc7uCj7sHLvKy6
FXU2qgbP357yCQKtcwltev4kr3uUq614TTVGTTeHtvS13uVbjwUY6vKzisKeB+Vc2eZ8Wh58H
HK4Uoh5PeQxd1WKqbtGfpNxtq+e/kLpuTR3lf6v3Vli6ppPXTvd+DvP9aT5WOsYa97dtarQw
/tGBTl3JGg+3ZbGeJbzPbZ28z1L+7NQVe2jKJ3MAAEBoG6D7pYCj1pznHJKea/IaB/Y6DHLSW
L47FEQ4+R/v+hqnR/djMEL9XFaR0VurVXl81VkfdeIPKhfY8YmpDm7UNX69ul52Ce52WFm
jN/nwNRojToq6v9SbjmTdxchqzMa7/bRLt6vsoj3c0bxvMYIfq8IngpyOilhhZRPVIBr4JO+
Xa1vUyfWjlqgbHGphVNdjy/wfj6eaG0DAKDPjGnr7T/KQx2MFDSW8WMKFkem3HUn90adGPWN
lFuYqtC2WsrTeFTHR1N9zMtA+Fn+d2aT8FO11N2TcgvfqGKfh/Z7VDRGbJdO3kP7cKWD4Zu8
ncOKdalL+Ibitbrf1sU2T0z5RITKGxxmk0PIEsVz6iZW1+l0r3Nzv/dVqdFqmLwvkxzYZCV/
DIVIHVsU0sXYVFj6dS9PYLQBgBAz0Lb0Clc9KRk+KsQ2tRCo4H47/ZjGnP28dS8dbHs/ITY
WM+3d3VAmjkf790siFT7t1fUoyl3yVbvqSk6tnJYIBN8P3WynQqHaqnSiQvPpTnnptPJB9VU
HuoqXb4Ik80oAL6+CI3HOzSKWiA1vm4D31er2q21780Pm3yPFNiWdlBTONX0IpMd1Bb153FN
F8dqmNenY3Vfy1jXCMXADDodbd7VH9INX/W3r3wB1UtMEs5GHV0Y/uH1ELo0CIQaV4yjWPb
2uHjs6lxlmZ9PVU3ouYtO8PLaJs0GH6JLsJuSxehrdqf8xye1GKn8XNHFa/TBLW3pTxR72MO
Ood0Etiq/dJYvMWKkFN9jmdHnZzyFCXTHAhHdxHSNRZNk9Ze64CrdR5RHBO1Ap7uz0dBrOpG
1TaO9zZX2zbUIVytGKs17iaHU71fdb/mZK/nx032qaPYpmr8nk6o+GLqurXw1fYZB82p/LpY
INTSqgmfd53Lf0C6ou/bdnyGC4x+X1yS5pyvcX5pGiSN0eWa0hiMOU1/S7f/b8Do6Jj/nqdx
Y1dTN+OqDgE97bqqLkelP9I/ml9frFpOZ10+khpdcZoKQ914/0yNLk21HKnF7DoHsGY2cJh7
2Pd39nJnez0KI/f5uVUchKorB+g5TXlxu3+h1O9v6de3eBm1AK7pY3ev16Gw9C6/7pyUW+Pq
lvXr7neIkmdSnrhXU2hMSo0Wqg287SO9/RP9eh0btfrdXaxXrV/vdDD9RXEMNFZtGQct/cL8
XWq0tOn9V476l0O3TrQY6+Ouz3II/5HV/mkaEU1N8m+/RI2sT3k91XK3e9urs03bfax0lu86
/mP9wAL6gVnPx4254haMVv/CuiG9cr7DebWI/7PQxuFcYJ/hpOL3R3fo9+5GfIYYhJQdZo6f
OOGynoQ2DuPAp9C2Qmo+0S8AAHiNRGj777+MFUJn+G4AANCHDOUQoBOaCmQRDgMAAIQ29G2X
cAgAAOg76AIDAAAGtAEAAIDQBgAAQGgDAAAAoQ0AACENgAAAEIbAAAACG0AAAAGtAEAAAB
Da
AAAAAQGgDAAAgtAEAAIDQBgAAAEIbAAAAoQ0AACENgAAABDaAAAACG0AAAAGtAEAAIDQB
gAA
QGgDAAAoQ0AAIDQBgAAAEIbAAAACG0AACENgAAABDaAAAAQGgDAAAgtAEAAOBVMLSb
yx0d tbpDX0cPt6Elqi3qpaivR031YwEAAOid0PbBqJWiHo5q7eE2KLAHzUi6geEngAAgN4LbQtH
/TjqEz1YR2V21Hu9vhY+EgAAgN4LbdJehK6eauOjAAAA6FxfORGBfjYAAIB+ENoAAAABaaAMA
ACC0AQAAgNCG19gyKZ8dLMsWtwEAAGtW3Tm68+j3lI89qGoc1PP544bzL4S9X7f/mPUOhwS
AAAibT2hM05fl3LLkCwW9Zmo+xJTiPTEn6I+HnV71PNR/+KQAACw4A3t59uvOeKq+eJ0hYYX
Ur6qArrvwqgnosZGXZp6Zx4+AADQQwNpTJta3Ga4KntE3RB1bdRbi8f3i9ox6tCoC6L2KZ7b
KOq7UT9yKQRuUzx/SNTNUZdFbVk8rnW8OepdDj771bZvJy9zXdRufmzjqNP9ft+M+qmX0758
OjXGk60S9amohXz/OG/baSm3ii3hxxW0jo1axPdX9f1RUYtGfs5qqdp2HVJsj/bzg96/30Zt
mHKXc5329QDf1muO8O3l/H5refur7VJ39fEpj5HTcdg16m0+TgcX610v5atsjPD9dWv3FcZP
Trn17/jafzo2KT6zU6J24ccbAEBo61uqlrY1oqakxrVL9Uf8i1H/SLmr79dR6/u5N0V9P2qv
qKdTHge3TbHc+6LGODQphG1XBC9dbusvKbdG/SHi6Ymv0br3Nfp/cLvI1tFXRR1m7flXAeq
NgeSNzk8LeqAs7LDUhXaNncIGuX7H/C+DEu5S/h7fnxFh64qtFXrWcjr+kgRpCpv9iU13s7
KnvXQ1VF4evkqOFRaxavOTLq8KhnvI2bFGHsSO+vgu53/D6PRJ0Ztbft5ZfN6K4/37vZ6sD
to73WVEnel9TEYAPdpDbn9AGABho+nP3aIf/XboIJ38tHtcf8JuiPlb8UVfL2rHe7yUdEJ6L
WtxB7VoH2Tsc1hQIL0yNExsOdVd7viPEP1NuMTrFr1nKIUOhZbTx1XUb5xn/Z6FFzUCvjD
qHc7eO3kACXbRs1KjbF5H/B2IV2Vn/e6d446w4FvZpqzy7jd62mvHbPS7Np6q9dUx+fGJsv
/dQCtkLxn1VwPtXH9M6oLaKucOic4OMy3Mu9xaFtmPfvz8W2VNvQ5u1XreYwrOvUTkq5VW8P
B+XkYH9EfqG8uMNABhI+nNLW4f/wKv78iEHgXOL5zdwYKioa3I93x7l+8/5/t9S7oqrgo6O
S3VprdYi9OhMyk8W0FCXZ2b+f7Cfr9ninWu4/CgkHOEbyu0Pj0aLXRdBejpUW/0ep7q5PPS
dr7g17bUglmb77fM53GVd/h2s5M62hygVvaxqULb2JRPBBG1Km7l25umxgkNOk7XOLBVx2n1
Yr3tUKmjtn4ILtxJ/mxh9KcXb1txXOcpQwAILT1IS3+4/zFlftyNA7r68VzGhc2oXj9Yym3
HIXKsW8PpHz26ZAiMDSjbsGJxf1HHBargFFF5yKp0VV5jAPNg1F7Rk2eh/CksKKWpbNTbtEq

Py+1+mk820kpj4ub5ee1H0e7DnMYbC/CqLoj1c34wSKk1gOZuoZ39HoX6mT7tI4vO9wprKnL
U61mNxahbWXvg7pJ/158NjOL9eh4qmVstB/XMVYrnepyD/RxqMLb9l6/Qu83HVYri9SOPwAA
A0p/7kJcd0VdWvUZ1NutdEf/ScdIMpWp/Yu9neWA+DcQmxrbZ1VsOpqnWoB28/hUl2a6rI9
JTXGbXVGy+3s239xOCrfd+uUuyNXKYKhAtfIIIE+6eDnlruMhac7Wtn9HTUu5W3GWX1fS/apr
+dk050kYJT23lsPxMn5PjQ+sxhTe5H1Ua5ta1/7VxXEa4mpz6NzN27iSj8NMv8evfSw+4EC6
RbGeJf1aAAAGpIFwIkLVFtagA0DV7aiWrLKVSFhSifrWNx/8GenrrsStfyo4r5uP1+EyPo6
p/m2WsVOdVDSiRGpziUwd/iz0WD98xyEhtQCq8Zube9g91GHt3YH1t393OEOPK1eRs/rpIVP
ptwytre3o6MItno51FixMx1IOzseau7wP/qDN31vP+yfn6St0XdwmrlnNjJekb7c5vuwKnW
SJ0YsYP3q2qZ0xmrT3if1Ip3p4N5ZYzfDwAAQturqKMX1jhBQa1qddKYp9cVz2/kP/pVOFm5
eG6D4rnOxo2JukPLaT42KcJIW5N1PukwOrM67y7Wv37qev4zPbeOQ9MltaBYD6v3ONSsIBpd
oOVrWjo5vo87JJWth9N8nBSKNN6vs9bAMT7OD6bGOD1Rd/Taxev+5eA5vrZvKxb3FfZe8Hu3
pjlbPFuKUi9uNjWDdKc4+00JvF+fQBAANVd7tH2/2He3H/2xNqvVq6m8GtDCgKR2r10nQP
OgtUJxqoS/Ik76em9/h0EU52dgBTy45awn5aBJ3yRISWLiDpbM2DUh5PpakuNFXHd/ycWsm0
DkwnDqgV6LCoc4qwp5ajn/u9FO5mzWW/dDy+X9umkkKMBuIf4M9ggsNQS5qzdaylti8re93a
votTbplsLb4PCIWnzeW4V4Hppdq2KfhUWrzuNv97ZfGYjv3mPv46nmoxvKIWMstr47F/T72
Czmg7lMEYZ2Bq67am5rsc0+Ncnjt4NfFAthi7+SUHqxDrezD+Awx6GfYbCjG/Bjun30+QwxG
Hf572+3Qpl+gR/iPaEsvbMwo/zHvmM/lphThR/c1HcdXo74U9bOUx2bd45CpLrxzi18AOnFB
XYWaCkTdlWf4uZn+5VK2PIUD3BVm1P33sNdxnsNhtU6NrfuW1zmpWOep3ra3OFhoO0YW+zIz
NbpSK9ruf/h29Uerozj+JzuULuUQOclBbkpqnFzQVuxLm9/jHP8B07Qmus7oKcX+DXGQetT3
Z6XGGLWSWs9u95eo03iNxpvpXInVHCLvTfms13I82wi/9wkpX9u0vIrF7Nqxr/Zbx+r8IE+u
eNjr/qWDmsYwHufj8WjxmfXW+LaPOhRO5ffGAf9Xw6Zy390uql/WG3HZ7jA6Pf7Jf5Z6i79
J+0LiZONMPgMdYPUf+d9benomP//uIwbu5paSZbu5RSpP7J/no8fyqrVSDszudi5sSl3jc7y
/8x2dCi6pgGZ/t9uhf5jqzsRoPpYHwGmdVTUmrgretmh5ktNep+9emRhfdGd4mnRCxvdf5
RLG9azvMXeFQNSI1pqhY3K0Bjxa/5Jbx/TbfX9bb1OZQNMoh68ViWxVuliteV91/2Nu2qpeb
7cd0PJb3sdJUVVW3Z7Udur9osf5UHJOXHKgW8TF5zM+tmhrdwjpL9nh/2aozRr/l1xzIEHtN
8X4LO4Q+4mNUv7+4j71OPnnA2/6kP7Oni7C3nPf/6V74bq7g73o7vzsWiCEOW+N70Mqyur/H
fiYL7jN8wb+Xu2uJ1JhiCBhM/tvbMH7ihLt6Etr6+0H4mYPKEb24Tg3cV/feYXzH/ue7/mV7
aPHYt/xHdF8ODwAACxe7b/DtZZ41v6yTr7qyVS4/JUb+E4AQDQc4M1tGkMVW8PaP0RgeR/
1BWq7leNb7uq9pxaORfmEAEMH8Ga/coAABAv1B1jw7hUAAAAPR9hDYAAABCgwAAAhtAAAA
hDYAAAQ2gAAAEBoAwAAAILQBAACA0AYAAABCgwAAAKENAAAhtDYAAABCgwAAAhtAA
AAILQB
AAAQ2gAAAEBoAwAAAKENAACA0AYAAABCgwAAAhtAAAhtDYAAAQ2gAAAEBoAwAAAILQ
BAACA
0AYAAEBoAwAAAKENAAAhtDYAAID+Z2g3l/t21AYOfR093IaWqLaoZ6PeHzWZjwUAAGBO3W1p
28OhbZZDV09qdtQaUftGjeAjAQAAeKXutrSNijo36l09tB3vjjrTIQ4AAAA1Q9gOAAAAQhsA
AAAIbQAAAIQ2AAAAENOAAABAAOsbnIXJyimfFTvtznmAABgUIU2bbumHRkfdU/UvVH3R721
D23jMlEXRo1OeW67H0a187UDAADza2g/3vbWqI2i/h11fcqtWmrReqgPbeMjUbdH3eyQ+UW+
cgAAYLcfNtHVFH4ddV4f3sYPRO0U9VTUTXzIAABAd/T38VVqWWutPbZQ1DdS7ipV9+lKtdd/
POqsqJ9EnRy1qJ/TVR6+7uV+GbVKscxHo87wcicWz1XLfdXL/bq2n5LrYEXObB9LGrLTvZl
66irou6leq8fGxt1WtSPo74X9f0oo6IWizopaim/boeoo4t1regg+5+od/kxbcdPo06N+r6P
zaH8CAAAQGhbUE6IOshBaq2oc4rnFPAoiVo+5XFmukD9wn7uuKh3Rn0t5Wuh/sKPd0QdlvK1
Vqc46Pw8NS659emUL8O15VZ14KuW0+Mb+v5ov3b9Jtu8nEPuA97eH0XtGTU1aqaX0TYMS/16
r4t528d4+c2i3GsT4F0EW/nKVGbR02LmhG1adSBKY+t6+BHAACA/mHoANufEQ4vxzl03Rh1
nYPTHX6Nwsvhnoh5LebxZFWwPdOD7Wcpj5K4vlmtLuXVKgUwtbldGreB1KCB+NuVWuGuj/hG1
SdQ/HbDavP6DHc6mNtlunaTwcsqdqTMcNo9M+SSGo71tn3AInOlwWF6ntaUIYFtErR31hpS7
ZPVatc691/+q9W9vh1cAANBPDSLWtUc3K7wfZ1R+mBqtHappUotXs+mPAWH9l/j4tSFqm7O
y/26+1Ju9dqoFoyqf593+NJyaqm7rFhufG25KrTtF/ViemV3bnLIu9GBLXk7VvS+VO85dB4/
L3W/PurAJjd4XZWOARjWAQAY8AbaH+9VHaZe9n0FsidTY5zZU1e1KanRLarXrFlbTkHriW15
dSWqBU+ta/un3P34vMPZNK+vCkTlcspnPH+QAoCzvX6fwd0dx/xFv3yJFkCspkKkVbw2HxIVS
o6Vt6Zrb2/7ix8ZFTXYAnMFxHgAAQlft2p/6WK1hndlhy2FrEXnslxL7fH1HLiWdnITIXN5
P4U9jTvt2aNfTvmkgs62u624X7WGddaypiD4m6g/Rk1wePubn1vUj13i0Kfu4QcdTgEAAKGt
T3jO+zSseGyEHxeN9XrKoWdIEbye72S5531bXZpfSHIMmwLbrSmPfXvCzw3v5P3UeqcWujtd
wzvZ7hdqIXjhL9tVy9hnoi7wOndPjS5Z7dvdUd/16w0AwMDRV8a09dZVAh5w4Fnd9xWE1D14
r+9vk/LVEypVi5aWG1Usp3WsWSwn1Zi2Jx3W1kl5DNvIlFu6RN2UaxXLjfB7nlFbR939ac5x
cBqDpy7NI7rYV52QcGXUpSmPYasC+IPehiqAvjnlkw8AAEA/1t2WNnW1reygsVgPt+FIB6Du
BLd66NQJBrpCguZV0/QdhzsoaY40zWmmS1xpnriVHWyG+7ZaznS2p+ZR05ma7/GxuaUITxov

p1a2nVNusVP4U5fmbV5OZ5u+2+u8uQiNmi/trmJ7mwW3y7zNW6V8Rqu2+4+1wNgyl2NRPa9u
0m9F7ev3VmCbwFcAIDBGdo0JuwAV29ReJufecP0Wp2NObP2uLox496POUWs2NSbrHShLtz
wfpU1LEOORrz9X9Ru6Q8DYgmwZ2UcouZws7zfp26OzXlhqbhWDzlsWm3+v1OTHlqjmq5Tzo8
armnU24Jq0KVtqNZl6fGnann9XIf24kOXpUZXraz4zM95ZY50WW8vpTyHG0/SHlaksNq65rC
Vx8AgP6lpaNj/udXHTd2tbVS4+zL3qLWu7vTvA+YVwhazmHm5dpzOhvz9Sm3cN3nx0736zTp
rl0HnfZLJwioVestDn9qddu8tlzy+yz195zqQFgeuGo5bX/Zpbp8bfuWd7ia0kmA3jIITh4o
X7Owt/mJToLbYg6MTxSPvc7bdU3KY+a6ei0AAOijxk+c8L+g0B339YF9UHiZ1Mlzf7pKOMFA
LXNPpcYcZk+mObseH3PVzS3gdLbcpLnCr4fW6zp57uUmwbt0Unrl+LfbXPPyWgAA0McNpkIW
73NIK6n781+p906EAAAeFV0t3uUIwcAAPAaqLpHh3AoAAAA+j5CGwAAAKENAAAahDagQfPj
7efbmuPu9RwSAAChDeh7NG3LSSlfk1XXYmUeOgDAGDKUQ4AB4tspX0LsTVHvTa+cpw8AAElb
AqJWwi1S40oFmrtEk+b+u9i33VK+dJUuJXVzsexSfnol3vQjbpwvK7buUrUn1K+yoFskBoT
8+o6pLpQvK5+MDpKc6Do2qXjvF3V5MPjvG06V1cXjtcEv7O8rOaIu8XvrysypDvv/OL9RFdQ
WN/raPN6FUZ0xYclin2t6AL1m6Y899y0Jvc39vaXk/yu6OOh16zjbfyP/93Ct+uT8eqaqu9I
+coK56Z8mS8Zm/L1WW/2fsqyUetF/cPbkLxNu3tfz/e+ia5lq0uAPebPdV3v4wxv28zic1rL
yz3g47RMypckq95T73E7P+iAgIGiP3ePjnSo0jU2vxfl+6hTUuPqBuoq0/U894m6KmqvYlld
9P2vKV+bUxdYP7p4TtcV/VHK11W9NuWLUMuJUD/37cOiTvDt4/16+bTvp2IZPTYs5Wuf/iLJ
i8OfIfK1TBXYdBmt30Yd5G1Zp1j+bX7se/73UD9+kPe1TmHIAgex5CDzp+L+j6P2ri2j8HWq
b2/n4yhqsTrd4a2koHax9+vDKV93dZsf075c57BaeV/UFQ6a1Xtc7c/lp8UxTd6ntxeh7Dzv
g3w+5evIVr5WfG57eF2V/aPO5McBAEB06zvbrisZvCflhwFpBEOQmrOcqhZ3P/AT+2WHZh
Bwm1Yv065VYd0fU693Rg2dRh7zN+TgFvXd9uS42rKLwx6oe+XQacZRyQ9NppDiu64LxakXZw
AFOL1We9D2plujLIC9pX9Pz53r+/OTBVWubhGLXUXje3ZX7tY/Nmb/tfUm4RLB3icLhJy13
izskVcdFti9e/8ba8gq1v0m5ZVHv8c4iqJbb29Jke6v7Y6N2TY3WvNRkG2fy4w0AILT1HR1F
qJicGhdTVyBQF+C1vq8uvNUdNqo/k8VgaoKA9tG3ZNyV6H8KmrtFv1qut4jkxzXrRdF2C/
pcm2HegwOnV3p6d87VPdf86hQq14uqbo5X7N71Luam0t9u+pYvnSrHk4Pm21bW0vtqcZdYP+
IeVWyq1T89aqex00p3mb/phy9261TepOfYPvr+xZPe7v2hAH5Z/5+b9HPZJyN2y1vx1Nbpef
txzs2Fmk+e28/qm8eMNABhI+vuJCC1F8CxbZhS0Hk6Ni6zf5QCj1i9df3RE8VxrEWTUrXd/
sf47Um7dGu3lpqTcirOEa9meDgylmYqzvR0KMpc4XJTbW1JAU0uVVwgSnpty6p1ZCtbC94H17
rsmysxxCD/XrrnIgTMX+a3/XSI1xe1Vo2977/IDU9U2C0U9S7nY8xwGt7soiGI/0sVjejw33
tqhrU12mr3PofMLvM9ZB66FifRrXtuY8ft6zHJIVKC/151h3WMoteSvz4w0AILT1fQvV7rc5
ni3xa/VrYaoKLqPTnC1Y1UkDw31fLXYadzXN69NYqm8VgUnrUeuTxnb4ECzdBfqXVrvNkx
DmgKZnemRjijMql5i5GCj06G+FhqnASxo7dX6znTwWyEA+Ds4jjsknK3proj3RYLIObAu7E
ILtxu/KRILuRl0z5JIPq+3Sfw+LarlTb1FsT42TRmbXQu5i8/i5ar+PSLlIUKFvWPGc9mNn
H4O/evsAABgwBuo8bbNqQaTFoWGq7+uP/RO151Oas6u0Oj6zvT4t88GUB9BrgL7Ge6nFRwP5
V/Hr9R7LRe2UcovVQnPZToVBDcrX+DCNadMzrRqIP7kIdZOaLkdxZ9ek3DL3ei+3vUONtuGd
3jZ10b5UhHO93wl+vcaWHeVg2FasW+FP3chvSY2xfs182OHsy0WobfEx1D7t5fe5we+v52b4
c2mtHft56cqc7eOsMXI66WBU7XmtU62gP/Pn1cKPNwCA0Nb3aYqNpYswsar3tWo90h//pzpZ
bpXi/hoOUOqCXMtBQN1yLzoAqhVJY+qqExT0mGblV2vV02nOlqBmNNzrTGq0+qnVaosicKyW
5j5J7HjXuNQ4OeIhLzfBgaxZgLna7zu6WE7UsVgt396jyXJbpjx9yWSve2HvR/V9Uihty9u+
Dk/jfRwU3B727aWK9a3u7ZwbtWDqhllebfMzLY6sw+AY/dn2asxUVABCWx/2D4eBDYrw8YRL
Y8bUWnNtk+WucwCrgtueDnoKDGMT7nKsQIAVhJ51uKro+Wqg/dxae3QCg8Zebel770q55UrB
Zz1v/82dLFsFrRX8/gqKrfPw+VYtkJt5f14oXqeQqpY7TTHy55Rb4uoUSr9U3N8+5RMKKgpM
13hdLzlQtbqmObjt49eqi3bNNOeJHOWJCO3F/eHe3rOabFPVUnjmAP9eAwAGsYEwpq2l+END
hYMJDhI6E1JTZmcg1EeLYHZ3ERTKYKWwoZYhzXWmbj1Or3Dzx2dGi11Q4rlLapugo1v5u6
7P7oYNIstLwkRleh3OftU/3aoe0DXo/mc/tLarRCTrahTC160tNVY7c02P8/DqErNnm/IrrQ
Oy7led7e60MyvgeHOH9eSblwfwa6eWv5uKdehxdRPrzFq1si3rx6rjonA1y9tzXZPPSXPa
qXtZ4/3UFauWsVuL8KUpTzTubmmH0RO9XS8nJ5pcjx0v06thcf6h7VZ7JreuXZu3ht6Pv0
gP8zM7ub69B3amP/BwKvPf3s3pjytEndtYN/HzOVDwYb/Z1Tz9ZH+nto0y/gE4pQo5DwXGq0
QOkHXBPAqhxrfQ4Z+uWh+douLdajyXnL8W/qgtOUFupSVRffxQ4AP3eQSws5Lo337qymfCDDM
71Ee03PTnK0+CmmaJHZK8djRDnmAT+5DKU+0O8ZB8C/F6zQB7rO+fWXKY9L0YWqakGpC3Jcc
yp72/edq909OuZtX26jJaS/xH7PqDNWbiwB2l7ehfnappj7Z01+gF32MqhMxFKqq8WlftI2r
F2gKkaol9ZcOZ+/2tn+vWPd3Um7pbHFI0mf6JofD09OcJ4mcVQQpfS6fK/6oX59eeRWH7nrK
nxt/LBbcfywfb/19nB/6z9ZCfYLjH43TurhO170z+FsdicGmSGpMR4/tXR0zP/vwnFjV+Mw
4rWwmf93rsuRvcDhAAAMRuMnTvhfggP6qrILFACAQY3Qhr5Mkxvr6geTORQAgMFuKlcAfZjG
xz3AYQAAgJY2AAAAQhsAAAAIbQAAAIQ2AAAAEnoAAABAAaAMAAACC0AQAAgNAGAAAAQhsAA
ACh
DQAAAIQ2AAAAQhsAAAAIbQAAACC0AQAAEnoAAABAAaAMAAACHDQAAgNAGAAAAQhsAAA

IbQAA
AIQ2AAAAENoAAAAIbQAAACC0AQAAgNAGAABAAmAACChDQAAAIQ2AAAAQhsAAABeFUO7
uduUUtHdfTitkyPuiBqBh8LAABA74S2b0etE9XWS9vRGvV1FhCGwAAQO+FtoWiTov6RNSYHm7D
5Kgjor4R1cJHAgAA0HuhTWPhpkRNdfXU8wQ2AACArsNX0BgAwAA6AehDQAAAIQ2AAAAQhsA
AAAIBQAAABjaj7ddgfMzURvVHr8/6suJ+d4AAMAAMqSfb/tBURtGDXOtGXVI1Ag+WgAAMJD0
55Y2TRMyO+orUb/1YztG/SgxhQgAACC0bngNrS2P3psVtRqUctEPRP17qgbov5SvHaVqe+1
3I2qy3I9Xjz+sajFUr7qw83FMmrZ2zPq9y7Zyu95g+9v6X+H9x1+5Jva9v+GPVU1Lui3hp1
TdSZKV8ObP2oFaL+5uV3Sbmr94GoN0W9EPUvP7dNypMb/zPIVsUdvL9az8NRl0a1147VflH7
R93uYDul9rwuS7Zq1CW+/wav48aocVFHR42M+mGxHbv4Pf9WrOcNPu5/SvmyZDul3CqqYzQz
6mrkvx57e9QeUTdF/dif25p+v+qzKu9v7c/rLuLYz/Z9vc9jUxCXAX5ScR8AgH5toJ6IoKs0
vDnqe1GnRm0fdWHUgX5+tEPFBv5j/ws/vkjURVGbRK3kZVbzc0d6fa0OWvv68fe7UvG6Ix0o
PhL106gvRr035Ut+nRj1XYcP/fs5L7dHcVu+7uAhx0a9s/bcQb6tEHV+1HuivuTnhteOx8FR
5zjgfNDbX7eLt606Dr9zAFUovDhqU4ewvzlEyUIRZ6c5L2X2I4dg2S7qJz4+OiznRb3Fzx0X
dbqPw1ddyZ/bl4v17VjcV3A8onhO73+4b3/Jgbry3dp9AAAlbX2QWnWmOHT80OHh2/6jL4dG
TUu5hUqtWCtHvd7BSXZOuSXs0ai9/NjHoz4UDUDK10k9yo/PbvL+alU7OWrdlFu2TojaIuVV
sH0dsBQ+dO3W/byMWqw6inXM8GOiFqiZvq19emPUs1FLePm9vf6P1NZROcbbfIjf/60OrHXV
smohHB/1fYfNWT5WOi73FiFVrYiLFyFOrZRLpdwqKLpGrVrqNnNdmxoto9rmD0S9z0Fyz+j4
11sJ25schw0cACcXx6v6LLStGuv4Mj/iABCW983zMHjMt9Xd+bYIfuFFHCu8uMvR12Xcmvc
VQ4Ss/zccz5Ga3h91TIXOZwML4JVKoJFS5MQmYrwc7Hv35Fyl2NrJ2GrmUOLda3s7b+9i9cv
GbViyi2Ly+a+d6JBa38Yq9Kzk9crmUVcWz/056nW+/bKP3c6+r+Oqlsmn5xKoRS175/n2nQ5z
izqgtc3DcTjEx6zZa99bC3sAAPR7QwfwrU6PEz3/Xv9R3z1lMeOKcCd5FC2jQOIAsTKbe+
KawsF/XzlFu3FH6OT7kFb9mUW5cWTrmFRy1q2znYrRU1oUllSanRmqbuvq0dUlrnMVzofdb0
tv/Zy2rMm8beqSv2gtT8BIzVfAyeKB57MDW6fSsKZcs7VKobuRrlNZy1xu+JxqPt732d7ddV
IW69lMf2rdfj/tfDrbqD1f25kANwFd03HdNuZt7kyJEy0yHynUcREcWz6n1dDOv6++15wAA
ILT1UR0ORGUrV3LIGeHQs6GPgQLd9cUxOTHILkgNflc35Giva1wRsP7ooDfDAewUv5cCy11d
bJfGz62d8tivcQ4nLfOwLyqN3/pNyt24Ixxq1O35S4fNRJ3kyla7UV5/GQzbHZTqoVDbc6rX
c4ofX6gWmmY5FA3zNlzt/V/R4VWBcuN5+HzO8DH+vpfdv9gOnRdxTQc4dbneWhyH2T4O5ztM
txbPKYC2/nsLluytMwaAEBo6yfaiwBTtbq86DDwrZRb0epmOkip+/OvKY8/U4udzkLcLzXG
VFU0rkzdfAc7QCgwLNJ9qhFSgP6t4+6L+UzLXeah3Ax08spMH0+5bMuKxro/5EibL21FgKn
NPmsh6ZXnj2qcHaTg5DG/mkc3hUpj1sr570b4e2Z6fVonJ7OiNVYOXUnPzSX79UMh7Rto3ZL
+QzYjR1EWx0y/+kgqFD60dQ4CUOBbR0fh5N9HGcU693Gn7e6nz/BjzcAYCAZyC0RCmzLOAQk
/7FXmJmY8jQg6xavfYuDg0KATjxQd6JOQIDrm7pJNTZOxaLVWZIKR9XZmx1FkGvzsp21nGla
j8e9DTI25Za/9mJdpY4itCkwXujAUoaiXRxuvuXQVf9MH3TQWqF4TGP07m+yfdW4NZ08oJZI
tag94O2uqPv3Wb9WIUtdkho3eLzf69m5fK9m+bN4ttGtaYt7uNXTdky1c9NK5bVsd3b7zet
dhzafYx+Owi+2wAAQlu/01W3ooKOxq/t4PuaG02tW887jO3hUKJSq41af9QS9uXiuGzs8HaP
Q8HefvxtKZ+R2SxodXVMNY/YEi7Z38vPbUzbQt6G85o8p/26xOsZ3uT5F73swb6/jQpcTV0c
T3W1jnZwuzLlcWcL+/m9U6MreYiD220pj4f7R+q6la2aV2+S172MH3+H19Uxl89VAVwte+c2
2Wa1bv475W7ruX03AADod7rbPaquNXWhHdALwa/dIWZGmvczKMs/2C21+9VERq0OXBrs/tmU
z2ysutk0T5km3L3Z76lpI9Sldqv3S5O1aryaWtfO8TKa/0xf6kbUN2a1ZQfrXPZviHFNupM
S3UhXp5yl6taptTyNtLHVCdAjPfr1fr0FYcrtUDpjNVZRVhSS5e6cDUu7GudvF/I0ymfTKDx
dhqo/0u/T2ce9nE5MeWuV01CrNY3tW6plffHxXaoFU/dmToBQS1nKxff1Y4mx0P7eldqTAKs
z0hdqhMcijpS52ffKpT+NTW6dst91b9/6OK70V0K52pVncqviwVihL8vH0xzjq2cH9/2z+w0
DucCoZ9rDbU4oQfr0H8WP524pjQGn1Y3vvx3+rGWjo6O+V7DuLGfrTjlsW9buhG0mgWbNgen
b87HH0ctt5X/2FdnRipQqNtT84Fp2gdNj6GrG6iVSdN1XFgsr5ah9/kXuSZ9fdaPr+Xl9AfI
52nOM0F3T3kM2kUOxrK++XOTu5v5YBSXXFBQVATzaq16VyHqH/48c2KYzrLf2w+5GCjY/SA
17GJP8SxPta/zJbzp/LjemVrXdqYdvHgfR36ZXzy63qbaha4NSFqta22xwO3+eQpGPYiF+j
aUPucYhay0FQLV7reD06y3NFb09ycH7Cx0NB/f3ej59632/x46v4mCSvYyXf14kjakG9189t
6OOkbVA39pNed/J9BeOJPfx+bux9m83vjgX2C0v/0bkdyX8KI238885nuOAaBx5NjavGdId6
TV6X5m06IGAg+e/VhMZPnHBRT0Jbf9jRIxw0tu6nv6z1Qall7sSUW6QAYA7xi5yDAwiA3mw
dmtqXIu0v1ILA90BAABgQE/5UV1UvL82p6sJVOPupvA1BQAAz03Zoak7L2V8/yFQUAMJc
VgAAAIQ2AAAAENoAAAAIbQAAACC0AQAAgNAGAABAAmAACChDQAAAIQ2AAAAQhsAAAAI
bQAA
AIQ2AAAAENoAAABAAmAACChDQAAgNAGAAAAQhsAAACChDQAAAIQ2AAAAENoAAAAIbQA
AAACC0
AQAAENoAAABAAmAACChDQAAgNAGAAAAQhsAAAAIbQAAAIQ2AAAAAvAqGdnO5D0StGtUS1d
EL 26F1TI76btRUPhYAAIDeCW0fjVo56vHU89a69qilo4ZFnU5oAwAA6L3QNirqx1Ef8+2emBZ1

ZNSPUM65AwAAQC+FN0Wr2UXo6qmZfBQAAACd6ysnItDCBgAA0A9CGwAAAhtAAAhtDYAAAA
Q 2gAAADC0H2+7AqemCXI9ynO9dfixe1KeQmQaHy8AACC0LXitUW+MmhR1U8pnoK4XtXXKE/US
2gAAAKGtj2iLOiPqt76/Y2KSXgAAMAD19zFtLbXgOdSPzYjaGqflFvezov6cG1/t4j6a9SF
UevXHr8o6uqotxWPq/Xuc1E3R326eFzvsV9xf2/XAVGnRf1f1Dejvp/ypb9GRp0UdX3Ut6IW
83LbRh1erOf9Ua/z7YOj3lw8p3Xv5NtLRB0T9cOo73m5tpxavU2a9vPjFqpybHc2vu7vUPw
+2rHayMfKx2zzfzYolHHRi2Z8pUxqtsjfXsZv077/auoq6LeUqxTV9RYu3Z/jailfHu0H182
5UuVffVwvqNqFOiTo7aMGrjqE8U34dPRq3LjzgAgNDWtym0bRr1pagvRj0X9bWoD/p5hZbf
RD2U8tUYzvUfe4WM36V8TdBx085yIJATot4T9ScHiiP9+F6uMrTp/giHIWMcuJZyeFKQO8Tv
r/D11SKIHFas5wNFOHpn1M7Fc58qQtwoj7vQKPA9SEHzNKHHdp+6/35ZZPPflMfi4Wjf1Nu
sTzUzy3l4Pt81DM+xgs7qCkoLR61kG8vUbtdbeMiUbdFne1gJh+jWqfYBt0f589By4/x4wpk
J3q/FGT/7uO1pPftj6MT3AI3Myfzvw8iAMABoqhA3jfNKZtA4efa6MeTLkl6xSHkfEpt0rp
GKgFaiuHiUIFIFOQ2TXqDi+j/8t6ikHLi3gXpfzGl68b4fX+fOoc6L+EfUDBxeFnOWi3hV1
XdSTDlzS5mUrM/1Y8nvM8u2dHEp+43W93oHu1qj9o45vciwOd3jVdvzB+7uZ/63McmB6e9S/
vi9HOmQd4MBWhTjt0y4+Fh3FfdtvT/P2KoTtGfVS1CpRB6bcAinttW3t8GOziueOcmCb6WWv
jHqrn/u7A+QjfvwQL/tXf5YAAAwIA3nKDwWp/0Td4vuXRq2YeqvRsg4eVSBS4HIT1K+jDqoF
CLU6recAcbsfVwhUK9LIJqFDwaIcU9dahOPpDoHX+f6j3s6htcDWTPX8YVEv+32X9u1H/VxL
euV4PgW7xR2wksPqfQ6kJe3LPx3Ykl+/fMrdt5vWAt4NDottc9lmbewMwfr+X/NjVXrY8Xp3R
8VLLoFrXnnBwUwC8v3hNub+nOWAe6NsAAAwyA7mlTX/MJ6dGC9UDqdGatIzDwDi/7s0ObOpW
fcjBaBsHLo0B2z1qBd9WkBjjZRV01JqkVrojHCq2KoJis+C1atR3ozb3+qfOQ/ipAszmgf+1
Imk82V0pd8Oqhe0nKXcX1q3q/X6+eOxRP14/Xi8X98d7/5Z28FvHt/W6bb0NbXMJmcN83N6Q
cpdsiwPzo0VgVshazfsxxo9Vy+v1amX7IT+DdofHj0etmXKX6Mgi0F7qcPiwjw0AAIS2fmJI
arTEVC1i+iOv1q0JKXeZ6vbZqdESpSClEwu2jLrbIWlhB8D7HVS0zqsdEHR/rah3+/00pur6
Tran1QFErUvvTflkiaPS3M92rbpc9R4/Tbmbcpjf+5MOk+r+VDfhHWnOvrthac6uy2p9wzs5
XqkIVNVjIx1mH3C4UgC7POXu3rkFZx27x7zsSAe224rt2N7HT/u3WBEEZzgcjvbn7/fT13S
6prVfHzPOICfXbzjnNQ4uQMAAEjbP9FehJVFHCKecWj6g8NOnZ6rTiTQ2Y7HOCAobHw25Rav
kroeNUj/MN//id+rGbU4qeVJrXFPOAi+N829m1pBRGd3aoywWrjeVzx3WcoD7jV2T92/R9RC
4Itef3lygbt+U6OV2W0g9t0HxO9z7drr19hHo6/ltU8ep9r8ry2SScf/Nn3H/S2VePaFE/5
4X1odc1yKNa+6szd3zkMJgdAHXuNm3tjF+EAIB+p6+Maet4FdbZ5j/eVYDawCFkYsonAGxY
vFaBS92hmvLiqClqodVKLWcak6Uuwqr7UWeFHu8T6mrVrPVHRqf9f21HPramoSmjuK+tlT
ZVTz0ZVTerzd6zzfoa7/+mpRVKvaGsWy1T6V9B4rFQFI4/imeJ1qKduoeK3G/eI EgGnFPlcb
uaW23Q+kOaf10HLvnst3UMdDXabLeJ9H1r4nGrOmFkd1g04t1qETLtQK+PuUTxoBAGDA6G5L
m/54akyVuuPG9HAb1Nq0RDeDW0sXj6mFRy1B70i59UtTYfzHQURjn3TW5lccML7gIKFQpqkx
dGamWpjUunWqg49aptTCdaLDgSby/fp8bpO6V5d3IFHL3buK4NPu47m0Q9bI1JgyQ12Maq26
qEnQPh4fFh65ckI2t9bHubVpbuff7MbatuokKpxbns6KOnM0TsdvC5J+czTsSmfVapj8Nki
bCrQjnAgXNbbUbWMqdv5uNRo+dLtK+bhs9U6flj7nlbjB5d3SK2O7Sx/dgremvZDrXC/87+P
9cJ/bJiseFr4zN8pXFjV+sVm9qRXnnS1vz+ruda2Ri0xk+c0NaT0PaSWzIO6oVfh0OKzO6
Edza0yvHalW/GBR81K2pLrYvO2Tu7efU5XawQ4lef7kDTRVu7nZoU4vYOV7ms8Vyi7m1JzX5
RdLR5H71mILS7f5X3aMXpNwNqcCjkB0osEdPqZLOBxd4W25vLZOHS+1JGpi4KNr+1/fBu3/
n4vQ+OUmYUbb0FaxYxxU9d2optX4vQPmr6Wmx3slvF7/dmPq9Xw15mjNehM1LPdVB+OuVW
zu90caySw96j/kzqn6u+cxoT90jtWBzgz/sR11P+rE7u4ffzC/6uv8yvjQVipH9m9k2Nk4rm
1zn+T9ZUDucCof90XpgaUy11xzv9n+TpHE4MMvo7qpPu/jvjQ0tHx/w3cMX/7vZ0i0pv/i9s
msPBjPn4n5da0150a5KMcouL/uBrrNh/iO/kwPHhbVfJLv5/S4t3neMH5/IfqaXimXWd0vP
NanRvbiUt+XpTu6v6HVMLrZxN38IVxWtQQquyzkEdrlhQcFILX83OshUk8Uu619eagVb2iGl
LTVAph9vEoj0X/LtfQyand2qCYP3chjd3cHy7lqo29X7don/ALZ6+0f5/XTMqta+mf4cZvlL
t6M/G43Jq8bTrexgPLW4/4z3S/s4yfs1wgHxcR+jGX5dcgh92X/c21Kj67lqsexpS1vVLd7O
744FosW/Gyam7g+jUAvyInyGC8wQ/w58pAfrWNw/6x0cTgzC34Gzx0+ccF9PQlt/2FENyFd3
5tapcSZkf/ugrndLz6WvfvPsgjqSn4jPyMAAPQdEdr+9z+ggZxO/+v+3Z3mbOkDAACD1EcE
8uPKILvG2vrp9qsJVOPrXqtWQnV53suPBAAhLbX2v1pzssd9UczX8P3ujvNOYYNAAD0IZxC
DQAAQGgDAAAoQ0AAIDQBgAAAEIbAAAACG0AAACENgAAABDaAAAAQGgDAAAGtAEAAIDQ
BgAA
QGgDAAAoQ0AAACENgAAAElbAAAACG0AAAAgtAEAAABDaAAAAQGgDAAAoQ0AAIDQBgAA
AEIb
AAAAoQ0AAACENgAAABDaAAAACG0AAAAgtAEAAIDQBgAAQGgDAAAq2BoN5f7atR6Dn0dPdy
G lqi2qGejPho1mY8FAACgd0Lb26IWifpX1LAebsPsqHWjVow6ltAGAADQe6FtVNS5UZ/qpe04
LOqMIFvdAAAUNNXxrQR1gAAPpBaAMAAAChDQAAGNAGAAAAQhsAAACG9vPtb20SPDVv3Gw
+ WgAAMJD055Y2BbYLop6MesQ1KeqKqIX5aAEAwEDSn1vaFDhXivpD1GUpTxuyRdSeDnQAAACE

tj6iPerSqPN8/6moXdP8zfumY6DLaHW8Csd2di+sY162rTv7MCQ1LiE2P1ociumCBgDgNdTf
T0SoAkSI1Y+1+/aPotbycyNq9+XrKXepXI48vzlUaVFLNnmvb0R9tvb4CVFFk7ZDrX9/jHo8
6k9Rq3Sy7R+J+nPUhSl38/4iagk/t1jKV4h4LOrvURt1cQxO8ntdHbV+8fjron4fdVHUxVHv
LZ5b0/usLuVP1Na3aW2599XWqe7niVE/8DGVsVG/itq9eO1SUT+POoAfMwAACG2dUYuTWp/2
jVraj60ddWgRwg5zoNbJm6O+68cXjdovaqEmoW2XqGOixvixUQ5fb02N1r3vOcS8K2p5B8Vm
dnJAvC7q0ai9/d5VENzR2zgl6pdFQCq9i+o9UYdHPRT1Si2YbR51o4PjtsVzp/s9j/V77VY8
t0bK3cw3OYBu58d13M6Pui/qwz5uHy2eOzDq4Fr4OyRqE37MAADouaEDfP8U3tp9+4Mp6Aw
0/cPivpZ1F8ceC50+JjZxfpecGDibIOralFue1E34TMrdjEs6HO0TdX3UZK9XoenhJoFZrVlf
czjarwh+Cptf8LbdEfXPqm28zt17o37t9Wj9lzkwTvRnq+W+5G1eycsohKOYtb+3e2MHzIuL
78S/U27BWYRqdT++1f9zXNTzUd93sPy692VC1KoOnpMd1qYmulEBAOgVg2GetlkOMhs6bFTB
SAHjd++0+FGIAp5mxpcqxeSrn16q1+TK1Jd0dNc0Dc0EHoLj9/q99zXCfbVr3HMK9fAWeF
qJFRV/k5tYjd43XX11Wgus3373XQmlw8/5xvj0iN8W7a5ie9ncnHYJlivUsUwbVcTus/yvu6
eNTLqdHiWAVEHbu1/e50vsGAAB6aDC0tLU5bGic2VKpMe5NLUP+XUKa6cUYWd4yq1cCih/
TbnVq83BS2GW/i166U8lmwb31fgmuJAuwVGtc6tPI/bq/dQi9gMb1Pl6dRoKSs/u9EOYmnL
IN2jozsJTDoGb4j6h++v5OOgoDg95dbIqZ1sn7pEv+Iwp+B2WXHmtM+3pNz6dr/3fcIg+i4B
APCaG0gtbQoO66R8ksE5KY9BS0XQaKY6o/Ks1AfSfyzlrtUOh5WrHM7WTblV6r4imAxpst6O
NH9TkLQWyzV7vNn2NqPw1axrUmFV3Z/fjvpJ1OeiPpMarWsrOGzVredQqDF6Gi+nbtHFim1o
dxBc36FQQfOJxPQrAAD0ioHeCqIgcmTKU4I8WeyvAtGMIIAMc9C4NjVa57SMzq7U+C91h/7A
4UStUuquVOvdgymf4Vmt51mva4QDY6vD01PzEaKf8XaOrAWwp5uEwXIf9O/WKbd2TXWgbPa+
L3m/zutkG8Y5rNbpRAmNr/uK7z9ZC/0jfx0MoJObLgy5S7dFn7MAADoub7S0tbxKqxTLT8a
q6WWo5+mxtnXVYjQNBnr+bbGt/0m5TNN661Ts1JjLjMdL3V/qkVJZ1D+y8+3uDSWbVm/p4z1
/fHzEaInOICtVwQ2tRbeXXvtbIevapoPvadOSlje9zdIjbF1JQVNjTurWh33SHk8X/Lx0rG4
0ffLodzUrfpEcX/L2rHStj/kf/dkuUWSrlEAHPJd/+oVmOvFAwW6+E2aCzUWt0MbvxuyJYi
iFa31Z1XjdUqg+rfoo5IuVVJU1No0P5TDlp6zeYORJrf7GQvozCl8W63eJ0KNyv79cMcWhs6
jvVyx/qx+zvZ9iFNHtOx1VmiOkvz7w6HLUWQKmm83WEpd3Me7GP5qJfR9n+oFItlkpS7NjVV
yNIRnyrW/Z4ibC7tAFfNHactFvZ3KFTo2yHIEy1SEVrlBoe/qtWRIjYAAZgaFMXm+blensv
bsfL8xnc9Fp1TU4pHpvq0NLusKBuzKuK1+u5Gb6v+dTU7aluxxdT7u6sukbVovQthw6dkFB1
jU5ysNLZpr/0/eX8b0Uh6Ndep84cPTQ1v+rAE35eqlaz6nWft/nEiWe9vR8uXls6NeUjbZ/0
Z/Ihv15TgZzgwJi8nurYals/nfL4NE03cpPfTyHt496G0x1QVSt6fb9wQHzQYe2bKU95ItNS
oyv2umL7Xkydn9QAAADM0tHx/w3cI0bu5rm9lqsF7dDG6HxZ7el+ZvXa1GHIJIF+NOkuJO9
zsUcBttS44zRcu4wzuOm1rQJRegY4tdVl4Z6sQg8i3j59s4TFU1/qwMj5qvB2Hxuc72faF
vf7pxXtOTo155RYtu3JLo6B9ndDB7QnvJ8jHaQqo/weLxePjU25y/NOb4Na1S50GH/U+6Xj
qpBIKxzyRnqbHnYQXNRhcYifeznNeZmrUUWoAwAA3TB+4oQehTaO4MCjEKdJendxaKvhAW1
nn2PQwQAwIILbUM4FDC1kmm8W707Uydd3MfhAQBgwaKIDQAoA+jpQ0AAKAfIbQBAAAQ2gAA
AEBoG1g0ZYYmr13I9w+LujflSXO7onna3uDbm0a9rY/sjyb3ScxuS4AAIS2AUbhTPPx6uxN
TWiryX01ie1Dc1nug0VQ2zHICXL7As3fdlwRKAEEAKFtQNBVB87w7U1SvkKCLnZ/3VyW07VP
ZxT32/vl/mgKEV3V4Sg+WgAABndoq64Pun3K18Ec2+Q1unD5Z1K+Vqbomphqjdo2auuonaI0
f4muTrCu/907NS7PVNIF3HX5p22Kx0b7tdXlwNaIGufbjbr+sVr6/dLWocuh3VNypfO0nuo
m3SrIK/CILrCwiej3hE1Yh6PkfZH11VV69sqxWOb+n2SH1/Kt0d4P+uXN1utOIayobe32q61
vd/q3l2ie1N1fq9l+FEDAkBnhvbjbdcYspNT4/JMGkOla3T+1M9/IuqzKV8GSo9vFrVRyhdX
VxDShd91eaWvpNya9dWULwOliKhLOumC77/0uvTYn6Ke8TrfnXIrkgKJrv/5xpQvV3Wsj+nh
Ue+KenPUW7yOwxwd2qyL3pc3aDPOVSqhU2X4Pqxg+csBzpdzkdpl3s6jM3Nzx1QdX3Vj/p9
dLMu36V83dXxUSEmfLmtbzgkKhjuU1vP0X7fd/j+D31sTkv5WqtDHdrWTPnapm9KuXv0dodD
HadL+HEDAKD7+ntL2xCHIYWFbzuoKUDompjHONioFevulFvc/pZya9iZKY8XU9DQ5ZkWcrh5
PGqdlC+GfoKDneiC6r936DvJQUU6HEqqwfatxTEduoRiPa4xazM72Rddy/Vfvq3rfB7vbVaL
23+87bf6/RUC943aci7HR+FvO69jfYdCtRROcYjb0K/Tejbw7XucPusXuG+tfVeG+jFR69we
UR9LuTVOrY9H+Lk2b/8W/KgBADB4Q1sVmp7zv1c7SLQ43Ghs1w1+3cVRixdBQi1sGgc2uTgO
umj6j3z/rJS79MamfNHZqkVNfpbyBeEX93t0pMYF5TuabJ/slnL36/RO9kOh8/7ivlqp1Lr2
jO+rBezvnv2ba7u5HJtt;brqElTnpEa3750Oisn7uapvqwv3rk6Oc/1+9ZgC77VRt0S9mPK1
SncuXjsxdd4tDAAA5tHQfr79Cmgak/Vw1AEObgo7q6fcmvSSX/ej1GgZahZY9dyTDh3ymMPg
Gg5mGge2k4OOQtwSDjsvpjlB1NrTnFnCVCcFaKzXBV62T111S3sfv1q8fJjUm69ur14/i4H
vdRFwBpXC2D3ej+0rXc4CCpIqiVsUe+P1vmT+fwMtl3lGa4KhLt6v2Z5vzbmRw0AgMEb2tod
mM6Omp0a3XS18W5tRWiaMY8BsDLbgW9RhyYFEI1xm+n3vM//3uWQpFY4dV/u7nBW0fQd+zhA
/rPYvvr7jvR7NttHjW0bXnu+zY93Rdv+SHFfx2Ahl4KaxtupNU7j2TRebW2Hxwe78VmULXEv
+Xs10qFtdmrMPQcAALqv49pU6jR3GY6u/HLKQ+QTW4Lhd0IgZVWh47pXo9a4dTlp7FZaqHS
OLG7HUGOcajSc9NqQUbrONDBst4K12ohrKWTQDe9k0A3cy77Mz3N2bo4xMFNj2n8nLp3N3GA

U/g8yOHyyW4G6EoVMGcX+zCLHzUAAAzaKuCkboyX4j6fsqtT+v6MXVFVINjvMOhrqv1aNlq
GgydXapxazrzVGeULuwAVo3l2jY1TILQuDmd4amTA3Siw0JFaHqLg9wdqfNpOqqxa8s3ea7V
QUpnx5bdoQqpEztZXxX+1GW5RvH46t6W6kSEEQ6i6lK+1+FSgW3qXI55i7e1vfgOjSme1/i4
54sAu7yPIQAAGMShrQwpazlcqQVKLUkrpMbcYnvVAkzdbIeLHX1/99QYq/WYQ8iefk7j2jQV
x6JN1jM8NVr4qlDz47kc6w6Hw3Gd7FuHQ99efkzzo70+6h9zOS43p3ziQXUCxi5+n6rV604f
E+3j/X7dpE7WNcnHvrZ0AjxVhM4dHWqrY12Ov1vJoRAAAPRAfx/TppaoHzhUalJdtXo94Ocv
THmaDs3lpnFlb+s7FW3Fcw+7gCi6Tk0IL86keG7KU8DMtah5C9Rz3YRIEUtfbfUwlVn3aPq
at2ouN/qz6YKej/xvqgbVd2zE1OeuLZ8bf09/hz1uZTnk9P69y6CZ3JQUyB92cdMJ1X8u5Pt
uyrlOejU/axpQR4s3IMtimpp+63fW/PhfbhYdkNvS3+lFsi3ps7P/MWra5j/s/H11HyYwLz4
mL+HMzcIC8QI/yfy1B6sQ3M/HpIYaoHBR3/jpzip9OvQpha1E1M+61H78deo3xTPa04yTYSr
Gf410W05ueulKbc0leFvg/bVharLLuls0/8rnq9ay9TNqqkzvtHJNv2mCE1/T3NO43FFESjr
rkz5JIXFHBT1C+7k4hfUxd6H9zsEfq34A3ZGESCVchCTaQ6rX0j5RIO3+30qf/L2zHLo/WTq
vPXuBgcxnYxxmt/v2SKcahoUda2qNU9jDO/wc2o9VAvdjf34e6Yflqf4g79AQ5v+Q9XRg3W8
4M9wJodzgRhe/Ae4u/T77GICGwYhNd78b9hSS0fH/P8uHDd2tYF2UN7s/wVu4V/wr7WhDkZK
0tf0s2OnedkeduirU8jc12EOAAB0w/iJE/6X4JCPw7AFeDzUaqZuzMP74bEbmhoncNSpde9M
vl4AAPROWEe+u1Hzqy3ILrCzo5NjQH/YVabm9p8rgmPb4+6iK+XgAA9Bzd033s8/C/HQNg
X4akOS93BQAAuqHqHh3KoehTBILaaefjBACg99A9CgAAQGgDAAAAoQ0AAIDQBgAAAEIbAAAA
CG0AACENgAAABDaAAAAQGgDAAAgAEAAIDQBgAAQGgDAAAAoQ0AAACENgAAAEIbAAAA
CG0A
AAAGtAEAAABDaAAAAQGgDAAAAoQ0AAIDQBgAAAEIbAAAAoQ0AAACENgAAABDaAAAAACG0A
AAAGtAEAAIDQBgAA0P8M7eZyu0QtHdXRi9syPerCqB18LAAAAL0T2r4ZtX4vhraWqJejhLaAAAA
ei+0LRZ1atTHo8b0cBsmR73PQbCFjwQAAKD3QlvVMqYuzSd6YTte4KMAAADoXF85EYEWNgAA
gh4Q2gAAAEBoAwAAILQBAACA0AYAAIChA2Afdown6LOU549qjHoz6RmK+NwAAMIAmJa2raL2
jFo4atOo90aN4KMFACExtr510ajfR7096pMpzx3HFCIAAGBAGQjdo7oiwxTfbmkS2HaOOijq
vqjTop7349tGrePx0ZdE3Vn1NpRH065u/UUL5f8+LZ+rSYWvirqkeJ9Nk+5IU8TBf+weE7L
PBy1ZsqtgudGTeCrBwAABlto0yW17ipCW0kXtj8/6s9R74/aLmpXP/cpByotq67Vpxy0/hr1
qNd1WdQboh6L2iPls21dF7W8w9u2XmbDqEuibo5aNmr3qC2jkpZ9wNu0WjrqPX7uGb5+AABg
Xg2E7tGIUqP1rNLufz8SdVbU2xzgtznGkuFR3/Fjm6XcxqfqhqGcdxbnwet/j1y8U9feobaI2
jnoph61+TsHs1qi3pnixioff3cqKj1U+6+VbibFXU4Xz0AADCYQptOOFgh6qHa4+raHBa1
bsotBXJP1L9SbjmrtNX+fV3U5b6tcPWXILs9KzP9r7pjHymOn8LYBb79XMPdrdv6/sioi1Ju
yZsddaGDHwAAwKAJbUuk3NL2QO1xhbBIUm7luqt4XK9bvZN1qT0xaj/Fl/d7/VXgU3Pq4v1
yJS7QX/r5xQc7yiWuztq5SL8PV08pzFyy6XcvQoAADBP+vuYtmrc2O01x9XStrD3r6P23MhO
1qUQtVBqtLpVgat6vc5K3SDIkxlWirohapLfY0RtuXavq1k4VivdMFcbX0EAADAv+ntLm0Kb
JtN9qfa4Ws0mp9wd2Vrb36mdrEsB6mWHqcpwh7XkEHh1yuPZVnJQO8HvMb0WgFvTnGe0lsFx
UYfBmXz9AABAfwttHd3c9t1SPjmgXE+HQ506JKdFrVc8v7pDXmfboLNG1y8eWyyvlsWhVEjh
wKWQeHlqnNSg5TYsllvPjyWHuaWK5zT1h1ro2vn6AQCA1yK0tRRhpieVUvfGd+ls0HEpj1kb
G7VKyuPI1J25RsotYLePEebbOBgdX2Tfahc5/VWXZ67114/tNhenWjwpO/rzNG3+7am9dC4
tyt8Xy1qumKDWTg0xm7vqCv56gEAvgPnR3TFt6mL8YNQ+qeetde0OOGo389ripvDzk5THjZ1b
hD5t7o3L3eI+17K864t69Cm27cUga0e2n6V8vQdN6TGpLtn+Tl1ne7gIKiWszEOeHJG1DtT
7j7Vvmgy3eqs1ekOkDqDdAVv+6/46vUbH3Agn8ahWCA0ROHeqI/556g7vhK1RWoMdcBra6R/
N57Ug3Xs5u8A15TGYKMcot69A3oS2k6NWi29crxWd2kdk1Pn482a7YQC2nEpn+053I/PdFj7
UspzpWnjZ2iDo76Q9Q5xTpOTHIottJFv0HvK4zitcohD1e7PONqXF1g7sd6HRFBWL+nZly
N2pysPyZt1MtcKdHPcH3sN+4xYFtFodigf3Ceib1bDjBFQ5+szmcC6xxYGIP1zHev785eQuD
zZDyP5wtHR3zn7nGjV1tQe/Eov4lvFdqtJz9b/Oirk15wtzH+sABv8jbeCLfPQAAMN//a5k4
4X8Jrr9Si9fwJo8P83519JHtHnbJdgIAAMyz/jpPm5oKj0/NzwRV1+Nnol7sI9uq8WuP8VUD
AAA90V+7RwEAAAaFgdA9CgAAMGq2gAAAAhtAAAAILQBAAAQ2gAAAEBoAwAAAKENAACA0
AYA
AABC
GwAAAAhtAAAAILQBAAAQ2gAAAEBoAwAAILQBAACA0AYAAABCgAAAKENA AAAhDY
AAABC
GwAAAhtAAAAILQBAAAQ2gAAAEBoAwAAILQBAACA0AYAAABCgAAAKENA AAAhDY
AQ2gAA APqfod1c7oioVaNaojp6YTU0jslRp0RN42MBAADondD2qajVo55OPW+ta48a4+D2U0lbaABA
74W2USm3in3Mt3tCle3IqB+i3HIHAACAXgptClezi9DVUzP5KAAAAdrXV05EoIUNAACgH4Q2
AAAAEnoAAAAbQAAAC0zZORUYsRQgEAAGt7/pw1ANRj0ddEDWWjxUAABDa+pa3R/0g6sy
Q6PGRf06qpWPFgAADCRD+/n2f8qB7fO+f3/UTVE7RV3CxwsAAAhC95KUWtFHV88dodrx6jL
ok6KGhY1JWqJqLui/hD1rqizol6K2i5q5ahzvY7lor4UtUbUyVF/SbnL9YNRbVHTo5aMujnq
nNo2LRP1uahNoi6M+mbKl+mqOyxq/ZrbBB+O+IXuk35OV5j4TNRbo/4U9VXv60dSvtTXNO/L

bVE/i3p/1N9Svh7saL/nhOK9tH8npHzJMf37UMrj/97r5Z+L2jJq3aizvYz274tRG0R9N+p8
flQAAFiw+nP36DiHnntqj9/pMLEow9gOUZ+N2tChSnWcg0vy84cXy5/l5e9wqFkz5cl/V4na
M+rTDjjLNtmmM1Kje94h6Q6revoqD2iVvD6zi6e/7hD3fm+/b6Urz6hfdkt6tio9Yr3Pybq
e1GrRW0ddZ6DavJ+/CZqvN/rZ358MR+DpXz/DVFHFdtwWtTmUbd4nzbnnRwUAgAWrP7e0KYRM
TrkVraSWK7V0vZDyOLc3R/0war+oF6PWTnNegUG3q9awrf28QsxTDjVqYdM1Vg/0+j4UtWtq
XMars06XU2j7l5fXcmr5ql/qSy12X3OI0rZe5VCobX+Pg9xvvG0KID+J0tjb8CkHvhn+/BRC
b3LQW95hc/uUW990Tdebvc2LR/0zatOoR5ocz+oYaHte7zA70eH3/V4PAABYQPpzS9soh5+2
JuFjeLFvLWneL5O10DXegUuuS3Oejdr9Tzb3yYOXVXL3xUpd2Mu2817VSFpusPkdAe3haNu
LNbx1yJc19+/xeHT74/KeVu0zf4/usc3uT5qNsd2hQ4OzrZri2iHnNgk2tTbuUDAAALUH9u
aWsvgktnzzV7/hk/v2LUoyl3JVavV6uVxf9xo9tnPK4t6Gp0bLWWQBuuHvOISp53TNTbhGc
WLyuw+ve3e99UMrj6RQU1dI3Neplv/bGIsB1RqH1heL+gy13HYvGwh3u9aor+U0Obnr9LD9/
n0NuR3EMNi2OwbreZ4XkafzIAABAaJtfGri/SMoT604uHI/Saai9k+WeTbn1SScK/Dtqq5RP
NpDFvKyCz0Ipj027s4t1VqbBLoh3r5moVKtYcs5FN1cvL4jjd4K1pmyxXRmaozXUxi7qwin
OtP2737uoqjfOsSpo/QGPz7awbY6BjrO96RXdgcDAABC2zyZ6JCckVxPF4+rlemxuSyrQfd7
ef8VSSb4cbU+qTwuG5sz5RaeBrm8PVC7XUttft8To36a8gkEak07z+voKMLfKAfTp+fy3mXI
U2B70bfV5frjIpSWNN7u8pS7YxXQ1vLjMxwij+PHAwCAvqOyjGnr6MYyugqCWth2LB5TK5HG
cV03l2XV/ahpNjRlh+Z2G14EwfWL122f5jyztCvqZlzb2yDroZw9NZd91ntqLNxGKY+nG1mE
yJ1TPot0VBfrGObgV9EJEXf7tsa4vb54TicmbOnb6upUS9vZKbfGlcg7SLQqyXy/fyoAACw
YHW3pU1hYYRyj+nhNih4LdyN5WY4eOlsyosdmk50iLmgeF1XJw/UXRr1hZTPnFQ3oqbceKj2
ms5ObPhHyq1cOrPzXlc9bdPjTV7bkhpdmLs64I33sVBoeqf3Ze+UW9+m1ZYtPwd9hoeIPFWJ
QqbmVrvCz2uuOo2Z+1bK3cZfidpnLsdA+/1Nb5e6kI/xsf7xIP0ZGZ4araZYMDScYHoPltv
Kq6SsmC1pcZ43+7+rRrOYcQgVc3R2u3QpnChyV57qwVGP4wvd+MP49ej3pjyVBY6YUCtXJpk
9okmvyw6W7fGas30bU2XcXrKZ2M+5mWPnMd1Pe9wpOU1l5pOdDigk4P/sre9mitNia8aU/Z/
KU8ArCIKdFLAgbX3n1kLcM/5w9S4M7W4qZv1Tj9fTXVyzj9rrffaTn6hVutVC+Z3HYgf8mez
0yD+YVE38rtTPkEEr70R/rnUzzCrm+vQPIbb8RkuMKP8H+KP9WAd+6Z85ZsZHE4MMkOdL3b4
7x/9jo75b0AYN3Y1BYHlerH1oUqRv+nG/6j1C0FdpJouQy1M99ae15iwFRxG2posr2CkAfct
fV+tcrt4GYW3cjyZWhXVYvVgF/u+TcqtxWrLgt/Ja1Z3wBziADw+zXmyw2Ypd2PqhIn7i8e1
zNLeI6prVMu+x3/ctH3npzlb5jQ/m1rsdALGX1LzEwqW9LofLMLgTg6BF9RC8GCj79XynXx3
8OrTz4ham/+uwe+bt39budwLrDP8Lkuh/OC/2eHstniEFIf49nj5844faehDYOY98wzAHu
cIdEAINI/CLnIACD7H9A6P8pvIXDAAAAoQ19i7oKNIbtMQ4FAAADW7e6RwEAAPDaoqUNAAC
0AYAAABCgwAAAKENAAAfcX/CzAAukrPSJlyW4sAAAASUVORK5CYII=

/9j/4QAYRXhpZgAASUkqAgAAAAAAAAAAAAAP/sABFEdWNreQABAAQAAABQAAD/4QMvaHR
0 cDovL25zLmFkb2JILmNvbS94YXAvMS4wLwA8P3hwYWNrZXQgYmVnaW49Iu+7vyIgaWQ9Ilc1
TTBNcENlaGIlenJIU3pOVGN6a2M5ZCI/PiA8eDp4bXBtZXrhIHhtbG5zOng9ImFkb2JlOm5z
Om1ldGEvIiB4OnhtcHRrPSJBZG9iZSBYTVAgQ29yZSA1LjYtYzEzOCA3OS4xNTk4MjQsIDIw
MTYvMDkvMTQtMDE6MDk6MDEgICAgICAgICI+IDxyZGY6UkRGIHhtbG5zOnJkZj0iaHR0cDov
L3d3dy53My5vcmcvMTk5OS8wMi8yMi1yZGYtc3IudGF4LW5zIyI+IDxyZGY6RGVzY3JpcHRp
b24gcmRmOmFib3V0PSIiIHhtbG5zOnhtcD0iaHR0cDovL25zLmFkb2JILmNvbS94YXAvMS4w
LyIgeG1sbnM6eG1wTU09Imh0dHA6Ly9ucy5hZG9iZS5jb20veGFwLzEuMC9tbS8iIHhtbG5z
OnN0UmVmPSJodHRwOi8vbnMuYWRvYmUuY29tL3hhcC8xLjAvc1R5cGUvUmVzb3VyY2VSZWyj
IiB4bXA6Q3J1YXRvclRvb2w9IkFkb2JlIFBob3Rvc2hvcCBDQyAyMDE3IChXaW5kb3dzKSi
eG1wTU06SW5zdGFuY2VJRD0ieG1wLmlpZDoxOUIyODMzOTRBQUYxMUU3QThDREQ4QjIxQTNB
M0QyNiIgeG1wTU06RG9jdW1lbnRJRD0ieG1wLmRpZDoxOUIyODMzQTRBQUYxMUU3QThDREQ4
QjIxQTNBMOQyNiI+IDx4bXBNTTpEZJXJpdVvkRnJvbSBzdFJlZjppbnN0YW5jZUIEPSJ4bXA
aWIkOjE5QjI4MzM3NEFBRjExRTdBOENERDhCMjFBM0EzRDI2IiBzdFJlZjpkb2N1bWVudEIE
PSJ4bXAuZGikOjE5QjI4MzM4NEFBRjExRTdBOENERDhCMjFBM0EzRDI2IiBzdFJlZjpkb2N1bW
c2NyaXB0aW9uPiA8L3jkZjpSREY+IDwveDp4bXBtZXRhPiA8P3hwYWNrZXQgZW5kPSJyIj8+
/+4ADkFkb2J1AGTAAAAAAf/bAIQAAgICAgICAgICAgMCAGIDBAMCAGMEBQQEBAQEBAQYFBQUF
BQUGBgCHAcHBgkJCgoJCQwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAw
Dg8P
DAwMDAwPDwwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAw
EQgDxwLWAwER
AAIRAQMRAf/EAlgAAQACAgMBAQAAAAAAAAAAHCAUGAwQJAQIBAQEBAAQEBAAAAAA
AAADAgEEBRAAAAYCAgECAwQHBQUEBwMNAECAwQFBgcREgghezEiFEEyFbVRciM1Fnc4YUI
X GAIxMyTVWFLTIJWBBykMlljdXkbSFtrFTY3OzNFR1dqZleBEBAQACAAQEBAYBBQADAQEBAAER

iP4nr6LUz4+zPMiJb1lXlbsiHVSkvYvFuIEazOK2+4SDkNNHwSF8uJQXBkYnL1TM8d/2axi8
fDX91+PHHBtlYvsHyByPZVhgUW22FaUNs/hGBz5k2PWzGa36STKIJnRojjbs5DTTn3Pm6mrk
z9T9Xa12m21uOOOSHcssmMoj01imtsswTPL3Zto3UT2fJ69vo14uUiJITkdXkh19LHJ5ZGaT
W221FS2XBqbV0LjsMaa62XP+Xza3tI4eSAE4NvLZ+L+S8eif1RjWO2W+bmfo2XldvaRchqLH
GryK1WrSTcF6Oj2GYjTccvfSRoX8C7q7S6N9ptiz6ufup1a62c+SQtN YvjzOR/6m7kPHq1iV
D05QrrnWoJkFtOysfyH3lNqSkjSp0yLsZfe4Lka2km3c+E/Ss6240+P8OfVdnc5d5O+NuyHL
Nx3Cs1tldHrOpUkkJ/CaKPRpdFJP1JdhLkPGnnj9g2yf2jvbzd5fDHD2NuGtnq9SR7HmAA
AAA
AAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAFa9Yf1D+UX6+Ffk7gjp9e3spt9M91lBZNWVXinrpWzVbG/F8k
TBXk6M6c1imehOMKyttv203hwyZ976nkicMve9s3CJw2+3qI/Z1zn1z6Z81Pu3GHFC8Tdcwt
jM56V1k8mpg5PIzio1W/YIx0lLKJSVE7cR4Xsk6l7stxxKTeNpDi1rQ2lR8k+zrnPrnHhk+7
cYRJvXwrockxfc2Q4Hk+w2M1ys7HL6PBq3K5FfQycwQ0l+vlHBNTcdLhS47CiWsy4NKT7F1I
yx3P/PmWzOfj4t6d2yzOE/RtB4ZbYztaJkVfJbtflKriR9uPMvk155xunZqVoYdQR+2SW2zM
iI1F3UpRfeMVnbmLn5p9dzPRgM08U8AzTJVZA5keW43Gt6KDjOf4xQ2ZQ63Kqmt7lEi3CPZ
W6sm0OONmplxpSm1qbUpSD4Gduxrt5/y07ZGcxf01diVDmeP1sWzksZzjMbDLWdPnvSpMe
ghQlwItbBW4ZpisNNurUDSU13UpZ8mOzs6yWecw5e5bWIZZ4Y6ly+RSLnXGa1cCrw6swGyo
6bJJtbCuceqidTHg2rcZSDkoMnnCXyou3Y/0jl7Gt8+WGp3bEotaJ13He2k5Er5EJvb2PV2L
5ZDYfNDCK2rgyK6K1EbIuGOjElafl/sP7Br7WvH14M9d4eiLcr8MNSZe/Rqm3Ga1UCow2t1/
Y0lLkk2th3GO1R0pYgWrcZSDkoMnnCXyou3Yxm9jW+fLDU7tnl5tt/F/Vlrhea4Q1GsqWvz
PK284RZ1cs4s6nv46lIk6oeSkyiqjfRNNe0kkmkDSZKSpST79nXFnn/wDw5O5c5bbqXTmP
ajiZIdfc3eX5Nmtn+L5rneTSW5lxyayktIjs++600w0lthltLTLLTaEISXonk1GetO3NGdt+p
H8jxR1zJ2Y5sVVvkjUCRk8fOZusGp6YEYU/lcVtLbV45DJn3Tk0QsyJ4m1OIS4ps1FyM/Z1z
n1z7tfduM0tkfiRrfJs7tMwmXmUxKHJb2vynNdTw7FDWKX15Vk39LYT4JsqcUvswytxChkNu
qabU6hZkfPL2Zbnj8PAndsmEgXmisByGRueVYsTze31j8PGdgG3KUklwIMSVCZKMXBkyomp
nJl8T4P7Bq9ucfVyb2Y9GVjahwqHkOtMliQ3os7UtBOxnC2GXOkZiusG4bTramUpJKjJEfok
mXHHB/pHZpJj0c6rx9UnjbIAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAA
AAArXrD+ofyi/Xwr8ncEdPr2
9IN
vpnusoLjgAAAAAAAAAA+EZGXJHyX6SAfQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAA
AAA
AAAABWvWH9 Q/IEf/r4V+TrEdPr29lNvpnusoLj06sNrYJAYJ/Dv4gvZczLOuKgQThunN/C3bkmFKJB0sf
0TRvGZnwJp54NaCVi9zXOPH8VrpuMq06b8rs22BabbzfSzOCYxv6tmztZ5JXZI3eKW7ChK
sVR7CJ9DCcj94za1pWk3EkouquDMjEtO9bZmYypv2pM4vJLG59sZfiORA61nq/G6nJ9n7PXa
P06MgmvwKavraRhD06bOeisSXzLs8yy2hDfKluc8kSTG+5vZZJzrGmsstvKIwrvL8nVeL7Fz
riZRyfIG1u8eyGPKmGlzG7ajcKE60aCjmUtt2d+xQ52aI0mlfr26jE7/ANOZzb+1z48mfZ8o
ZdlmHkxiGM6tt8um+PsenTVMVMIlsrJZ9qy6a4zDCmkwmO837a3DW56EtXUunU+/e47STk5
9vhLbza+XkpsbBIu4qzdWuqOtzPWevnNnVELFbl+bXWIMhUltyMqRKhsuMyGHY/trP21JV2J
SPT48+7ZmWcZMn25cYvO4Yqu8md2qmVFZZ6Npo15tLHHMv0fj7uSqIK18FUdVjX3MlcB1MW
exGktyUoabcbUk1NmtKkGZp3tvGc+Mdvb18+XNzYl5a5vkOq8Fz2ZpjmPk25rCJA0fgNfkrc
xy5+oivTXn58tyBHTXtRml7jjqbd4SXoRqMkm171usuON5cS9qS4zy5ou8Mt4lgOkIuFbUx
p3FTwrD8m2FT5HGmJsolzj9bbSl2zjZk2ypl+E88ltTK+eyFNuJVwpSUT/8AP3OnTF8Ja13d
M7ZnwTZq3yM2LeZdhmPbY1rWYLF3Ji03MdPPVlo7PfONAbYfkVVuh6NHJqaiPJbe/Zdm+Oye
eyDFd07bZLOfGMbduSXF5M9ivkweTYZ4v5cWffSH5IWWKK868rH3PwbtUz7Q1+59Mn6nj6L2+
Orf3u393qep3czW45uXt4tnk03EvKnLL3IMCy019ArNAbyqRhesc1bsXV3arBtUpEKZYV
o6GmolkuItMc0OqWnlBrLhxIx384v8AttxGr25MzPGLB7M2h/h1c6iqPwT8XLamas4f9R9T
7H0Pu1s+w+q6+057vH0XTpyj73bt8vB1336cetT11zn0YLuo9KXcWUboo8fhN/hmosqRipXz
Ur302MhENp6U4lsmkE0TL61slwpZK6dyMueC5p3Jvbjwd206ZPVHeSeVCMe1j5FbHPBISy0D
mz+HKp/xEkHamwmrP6onplex2/EvudV/c+983yz27+NdtscrhqdVnk83W3Pvnc+uJuw8moN
LxLXUWm4sSdm+R3Fo5As7uM8wiTNcxqMmM6w6mvZVy6qQ833WS22y5Tyfd+5trnE4T8cDTTW
448amLd+2mNO6Zzb7NP/E7G1H4rHpkfR/VkpSEoR75tO+2Su5evtq4/QKdzfp16mNNerb
CAnvKjYmKL3VXB0rX4nkOpdalsqFWVVVFjDNpEU5NYRGU/+Fxvp1G5CUnnqv489f0zveszm
cpnmp9uXGLzuHaxryd2fawN2Vdp4+u/4naljYs9XYBj1+i4K2VlqFqh8zFwYZR0MdTVIwaF9
EJWsu3UiVyd63qnTxmPmXtzhx4VjrXym2DrXFt+f4va2pU59o7HqnLW4GL3L71PeVN07IZYV

HIS4bb7DjLsV1t0nGD5MiUjlKvRe7dZczjCduWzF4VJW1vIwtY5ZnGLfwgd2rDdM5Dt3636/
6cpBUL6WPwzp9O5097tz73Kuv/6NQ1v3enbGPDLovb6pn1w0fYX18WB1Oe2p6/O1RhGrsY2T
7JWhMnK/iOfIg/QcnFX09j2O/u/N3546J45PO/f6Zbjwy7r2s44+OH3aHk1nOI5BtCww3WsL
LNWePh15bpvGRZORbNxcyO1OmN0MVDDrL6qyC+3Jke+6127e238xGY7v3dpbiZk5/j0Ne3LJ
m8bydyw8idrxt51upYWl6KZj1xVPZZA2A5mRMoPFIIs2LDk2S4f4Uo0uo+rQsmPd+Yuf2hfEP
u7dWMcPPPJ9udOc/J9f+UGa5HkWt7KdbRMe01vl20Z05k8ec9IuknXxX7CEd1XHHShr8VhR
nX4yY7rk8E24XZRGTXu22ZnC/j5u7duSXF4xZnCdnYLsYpp4XkLF7+HRKufK9pDiOIt1Cbs
K98vcQjsh+O4SkqLkuSUk+FJURU13m3JPbWzm3wbZAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A
AAABRmJpPVu2PJHyP
m7Dw+Lk
8umawyNWvyHZDZtMrqnXFIL2XWy4NSjP1Hm+3rvvtmeS3XddZj1T3g/jppXW2QtZXhGBQ8fy
BiO9Fas2XpS1ky/19xHV15aeFdS+wU17OmtzIx5tZi1DTXjbdY3ua42xW3kaXSSr/Jrx2rk
m67MTHyfH4cOchP7MyU41Oqo5sH2+WO441zwlBHj7Nm3V8fnGvuZ1wpL4iMYXEyHxMZ1JDzB
/aVNTzqryKi3MTIHkispnax119JLu2/pYbn4kzGJkq5SCV8yVkpBiHZ6c69PPx/H8Ld3ONs8
vBdffuTU+pvILQu5c4IHTazi4/luH5HlzqFqh1M60OumV6pakJUaESTguNJUZcd+pGfzEPR3
NuneW8uKOkt6tbJzQxtC4yzelXpnYJ4FZY5cP4Ls7JcOp1tOuPNSaewpJ+NvO92mzZcntQm3C
QZdiJxSS7cGI9y3Fx4X9sN6ya5mfGIys4+f4/gXkHlkWLkOJZrm2tNXZHntrTMPFYQEZDkV
3PyxcNbfbY5FfxZfp5SXdBIJXHJJGcWa7XlbJn87lqYtk9b/AKNPnUWIIUby2tPHHVQNSzP
Gq6ht5bHKe9XXlxGkTPHGJs41m8phK0NuL7n2X255NjmEmsu3Ty6Xc7f16ueVg8U2DRb+3R
4yO4K3YrPQ2A5Hc7WjSoUmK5TT7uojVEOnlk82gikqX7yzbIzPq33LJkY3Np3NtceEufyw
dejW58aw2E11xgmi/wDT/wBw2dBcy6LTcV1jYIZXwJMyfX12QUUmsVYKgx21yHERHINm6ltt
S0oUpRJMkmEmJpt5fu7eO2080SakrrHyG1WddrissLKqzwRO1MSVzk0OTBhTclzWxL6GrjOy
22fqDaZh+48prshv3EJuruZplHat314TIL+da2/pePnPknHCNh0fkLttxUn4K3Mfc0PhOS2u
34rkV9k6C0tKhmjZo5huNpSUwnykGbrRH2JLXfjoZKG5Vtrjwlz+jF16Jtnx5I20bpSmwzFv
9PTPIFHkbOW2V4tGXtTLO5lxIyJeM3JrV+FypLsSERO9CI2mW+Oev2h29JJpWt983aNe8bcN
8eMfk6L1pba2yDJ/KPCMvXDzTFF3mRJYxt+hekPHIUiE9KOsTENhsuxzQ30dU+hLXJ9uMdrX
SY1x/aX14Y8Xe5drm54fjgud5IV2cWZ+N0bXbJ/xQvbcJmJaKaNxmtblUdzFesHfQyIorbyn
U8/eWIKfxngX7/V/XHmj2rOOfJ2PGDBq/XeyvKDFqGofqcWp8ixODjZOoWSXmIuI1TS3ScUR
e6pTiVKcWX3nDUZ+pmO9nWa3aT0/Q7m2ZL+OalO2dKV1/q/zo2TJoMlfzut29JTiceNOuWYc
mIwWPKQ6VMw+iHMLiTnzuR3OePifRPXzdzTOm98c/wALa74us8Mfyx3k9H15mNi5dVO2600z
XyHgPuV/jfgKfxN44mNKpor0W2qIzP8Aw/RL6Zb8t4+eFNG0oyM0oV3vdNu3Vxvh8Dt5nTj1
4r3eYkObaeF+14VZDk2U6ZiEZEWEFGZcdfdUbkf0S0hJrM/7OB6O//wDzqPa+uK++VUO+sdx
jxKhorS2vNwaWxXX+Inw4Mp512dZ5JcJIkektNqZYaixFlkPLdWIKUF8eykpOXfzbZODmFO3
yl8qwm7IZhjGd+YljG/G8dwewm6UhZ/ldQiU1Ki4eS5LOQSIT0dJuGbMVSskum1ypttSIHx8R
nfM23vh/X8jTFmvnxQzkWL6xawrzLxwwiTC1heaqxijlXRp0iHkM6LY2TU+XXuSSWt9KF
LSyapTMiKQpZGoj7HnGuNuicMRuW516ueUxbW0nVa32Dve15SZHKq8i8R85YN2wsrjIVu2R
zEIYjMybORMW2paVmZMtrSSvvdDPkxfvTp3uOXTWNd8yZ/yiuG3Nv4TmuP7TqsZO/5+ZaLw
LBMaYLGr1opWQVFxLkzoJLegISk2m3kK7rMmz54SozIyEe7vNtbJ5SKaaWWZ86mrZmI6Bxja
/kzWb2wnJMy2FnrrRRLvTuHvD1kNZ/Gtdb1UGE3WwY9VLZjPLYmtPMvrcQakJML/AGZJFt5p
NtuqcfD1Y1u1k6eXj6LYZfh8yd5PY3SVIY9S1jvjlk2PxZHvbsaE8/cU7TLByODSpSEpMyLn
kyTyLXX++P8AinL/AF91U/F/GvHyLM8f8Qp9a5Db+TGDx3m9iU0+/wAjONhdR1z0aTZ2MJ+
W5AZakyTS2whtrqpL/ZkjJHAj2ppmST+3vwU7I243PD9Vx/GTxvuNIT7OyvbuPaPuYjjuLQG
4Trxtq/D1zrOxkOIWhCSJVjayG4yCI/ajIbQXHKlbs9q6c/JLudzqW/F0gAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAA
h/UP5Rfr4V+TuCON17eym30z3WUFkwAAffJSojSpJKSfxSzckA+gADQtoYFE2drXO9ay57IP
BzqgsKCTZR0JW5Hbnx1x1OIQrhJmk18kRjO2vVLGtdsXLaqasapqmsqWlm6itiMREvmREpZM
NpbJSuPtMkjsmI5ayY64izSurYOltZ43rStt5F7CxxU42LSUhDbrn1s5+aZKS38pdDfNJf2E
X2ifb06NelrbquUpElKe3VJF2PIXBfE/wBjijL6A+dUko1EkiUZERq49Tlvh6gPoAAAPnVP
bt1LsRcErj14/RyA+gAB8fQ/UjAfCIkkSuKSupLgiL0IiB9AAH5NKTNKjSRqTz1UZepc/Hg
B+gH5JKSNSiSRKVx2URep8fDkB+gAAAAAAA
AAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAM2NSRdjQ9XsxZthkz+OScqnftNpUxCrmZ
CI jKpC1LSZLIPKWlICSuavbcM+pJ5PF3nV0+OMtdPDkvNR5hR5+XYXiNz45bqwp3O7xnH6W7yL
HoESAmU6h101OuIs3XCQhplxxZpQrhCTPgTnfmZMWZ9G72uGcxYrX+w6PY1ddzqZqVDkYzf2

eM5FUzkJbkw7KqfNl5twm1uIMlp6OtqSoyU2tCvt4Kmm825Mba4b2Nsq16w/qH8ov18K/J3B
HT69vZTb6Z7rKCyYAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAArdJ8n8OTcZJT1GC7Iyz+FLiXQ21tQYhaWMD6+
Av 25LTUllo0Oe2v5TNJ8ciN70zyt9lPt30fn/MzS//AEf3F/8AAdz/ANyH3p5X8qfb9Z+Z/mZp
f/o/uL/4Duf+5D708r+VPt+s/M/zM0v/ANH9xf8AwHc/9yH3p5X8qfb9Z+Z/mZpf/o/uL/4D
uf8AuQ+9PK/IT7frPzP8zNL/APR/cX/wHc/9yH3p5X8qfb9Z+Z/mZpf/AKP7i/8AgO5/7kPv
Tyv5U+36z8274bsiv2szkVLHxHPcLSxDjt+fkVFYY6taZZLb5gyJCEGpxvjnlB8o+U/0DWu/
XwxZ8mbr0+TzjmvZPpfA/NjYNJ1LZGSX2pL1WDa4jZFk9leR4jdxXUnsyShS3ltPymZNitbK
lpM+eqPUh5rbprtc3h6vRw2usxOl4hQ5ja2GydcaYc3hrjDb7Wbtwxm2x42QVi4OwqSwjvR
JrVjcmakpsm1KOay2omloQZe31NSSSXNmuZMePmWzhbjn4eTqxd5Z1kOp9QeUEzIciQ9xb4
xxLmvMZmTrT6LGq2JNqnKWNAi8rfXJkxXJL7LSDNxSkkpJmghz7m1k389uXodEluvlHzJN3Z
bsLKttY1SZHm2H47tjdWstcVUW0bn0dzQ1NjQIm3QoxtKHoCpiYjpJWSE9vc91PxJQbdy22
ceNk+HAMkknpLWx5xZZFpXEPNzUGG5dfwMawjFMYyHUKpy1nSrShPJykQpUSNZSHnJfVMmJ7
rPLpmg3D4Ma3t0m8nhyc1k2utrWshscwwXKNuaAp9o51Mocv3PrDX1ZklzE60uquqyKjRbX
KYdhKW46yp9DDqEmky69+U8GRGM3a6265vOT8512Ysm2Jyru7Uscn0phPmPp/B80yOpxjDa7
XuQawmlbzn7ahj5TZ/h9nDjWkh5yWSO8RTjXLhmj3FERh3bdNdpL5YNJNrrb6peztbPjBs/R
aG9jZ7d4DKjbEyXOY2S5HYXz0pFVRRVRYYpRxiGskuf7lrn/AHq/l+ZQ3vft7a8bjjn8mNf7
y8JngiDW+39ksKwO/wBp5nZY8+15HZ2xsGctH3IMCqhYrY2RU6uFcLjQTSnq0ZGknEcpI1c
GM9vuXnb/uufyb20nHHIP1Wc8QM42Jndj5FWex0zq+wTsJp2gxWZJdf/AAWonUNXNr4KW3DN
LK0sPoW8hBEXvKcPjxzFuxtttnPml3ZJjHkzmjTXe7/8vMtlOG69CyTG8LrUK9TYg0tDHm9E
HxySVybR5wy5+Jjvb+va/A34a6x9qpP+IXmJlZurJ+m8c8JgV1fEUxo3kOaLXL1SC9S+Zuth
sNlyR8E8vj7xjk/t3b/xnzv+heGnx/Z81Ya6Pyu8pMaZWZVuQ1WD5o1FT6NtTZUSZUy1kkiL
5nUVjBmf2mQ7pMdzb2NuOk91gV7G1604407nmOtutLU262q0iEpK0n1UIRG7yRkZcGQp16+a
fTfjXTWud4PH395MTH8zoWYk1eGfRyV2UVLbvSocJXRucHwf4EdNp17cfJtBw9M91mazM8
Pu5aa+myymt560KcTChT48h40I47KJttalcFz6nwLzaXxTsseX+9NlzcR2Bm+VUW9tiZTsTC
s7oIsLFcarrJvXVJUy0GMvHsgU209XLIPMSXVuSHnScJw2yR7RpJB+PubWW3NzL7fCvRprm
YxMY92t7j3jkePbm35Crd/ZpjmysQzHGqjS+rERm3MMNosoFSs2LiQ/XKjstvPSHiWtyepC
fmTyokkrnd7lm1xePhPB3TSXwCOHikjPZue6n2z5A36d37DyCi05q9G08fwezsILIXJtLB66
bKulk3XtOrgtnDaJtBOJWXry4oU2zrbvxCZZ1xtJwnG4bTg3+Iek9m6Jx6/2xIOx0eRWEZBI
zJi5xzmYWVUkCPbnOqELQRQo7iHn2vp2+GiSlv5exdhzW3TbWW29Uv583NsbS8MYRzorI91
09r4WZxke7s6ziNvvH8jstgYvfyoT9U2uBj7li0cFmPCjuN9XS5Lu4v0LgZ02sulzeOf0a3k
/tMTg7Ovs2fQUvi95K5Bs/JL+X5JZ3Ex/PddS5ynsai1mWIL/Bm6quNPSI5XmzHI3GzJTvL
puGrtwGu22vTtbzuMeHE2kudcco7Ot842e75F6fuZm1sovMT3DsPcVG/g056Mqlj1WIHNbqv
o2UR0OoUITBdlKdWSuPQi9Q13269ePo7f121nTeHKT5sPqa+2muJ4t7atd4Z1kEjcG1r7F8s
waxlw14+mvifxEllMaO3CbfQafw1k/mfUXPb0+HDtbbWa7W3jf5NpOMxOE/hxOHkbtCfr/xO
po2S2E/Jcl2vGLbmUrJvunHpWYWIPXV73yEn/j/p/bT1Ln22Fn/6wzr3tunWZ454/DOHb25n
b4fsrAKrdG18sv9447s+4hzMd3RY4rH1w/YuM4qrA6CxVUWDLlaIC0LnuoQ9JTIMu/udEEa
UELazba9WfH2wxtdZjHh820ePhk7iNvkWZasrzO5j+xXNp5zSYnHtK+azHfh11tJ+igxrI4
yYDjjUVKSJIL5ucFx15He33ZbZbxzXN+3cZnLEXmHoRAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFbfGf90bi/nFnX5s4I9jljf1U7n
h8IskLJgAAAAAAAKmW/jMrKMR8pcOv8AIW2InkDkS72ksYTa/eqVoq62JEcWIRpBbjEqvJ75
VERlwXKT+Eb2szaXxVncxZfJqNlqLyo2Zjea1mztj4xir2TYzDwhqmw12e9WKhSzjK8gu3Cl
x2XEz5MRLkeK2n5GCWZqcWZjN7e+0ub4Y/l3q0l4R8f8TLWuyuM1h97T0GrKjbeMbWxvDG4z
iF10iurn4FzCY6fs0tSl+y+0RcElZvcl8xGOXsXPDImlX+T7vDjzxh7E8XMqyfIN05tjuVVV
dl2TZhGwNTOTWH1xq+4wyujwktWRNmSlsyyacbWbXqlDhnwoy6m37FttnPMs9jXuSYl9Z+b
Cl4ybTzyVm9tLJsqrLcWU43L2jQUBSp0SPimHF71VSvcmU3GcNyTK7OS33GyLq4tDbfoRm
+zttnq8efwh9yT14fuzWxfzKcov91Zrj2VVVdluT5jhGfandmsPrjV1xhdexES3ZE2ZKwzK
9pxtfteqW3DPhR11Nt2LbtZztlnsa9ySSfHPuwNz4v7Q2PhXkDN2FkeOVO0t8zMWa+kpzlk
Ojp8Slswv4bL77TEh9bpe+44s20F7jnBJ6p9ebdnfbxFbN43HydncmtmOU/dOO3NFN7W2loPN
bKbGLHdPWVxbWdG6lZuz5EuMyiCIKk/L7bL7JOrQr0V1T+gyOu/a6ttb5Ma79Ms80KWHhtJy
Cyr05NkECxx5rft3uGzq2kPNqkwLCI41GrFn6koydNhvEfylb7J+0T//AM/n/lr7uOXlhZD
WWtLHBcw3fks6yjz2NqZcxkVbHYStK4rLNPArfae7ehq7w1K5T6cGX2i2uLb5sbbZk9EZa8
Ydwbyp3zi84/agbeqqDYWHnwZIderoyaG7ZSZ+hraNiG6oi+x4hPX+vcs8+P8tbcdfLgkbW
OrrDB873rmdlZRrBe2sph3VehhKyXGhwaiFWtMPdiIjUIUdauU+nCi+0b00xbfNnbbMk8kca
GYdyrcvk5uBB+5RXd9U4JiEj1NL0XDYrjM59pXPVSFWUyU0R19rJHa47bbeHL8mt+Gsn44p

Tf8AHzQkI9+VJ0hgEiT KdW/KkOY1Vrc cdd Ua3HFqOMZqUpRmZmfqZ+o39nT/ABn5Mde3nVdt
caM0lM3x5I1cvTuDyq2nViH4TXu49WrYi+/UrW77Lao5pb7q9VdSLk/UxHTtade3CeHgptvt
0zj5rRY3p/UuG2qL7D9XYji4004w3c09JAgy0tO8e42T8dICySrguS54Pj1F9e3rrcySJ3e
3nVHr/x+8hZ2PbN0jTVuJRdfZRsaTsdnaEu0eOdaRp81eHSSa5uIpUUhLqOipfuqR7SEpJs
zM+vna3suvDGerTua518cYZbZfj/wCRGRWXkziOJta7RrryRtILs/KLufZLtaqEVPBqZptV
jMA2XXiTFUTgzkpIldTV+gtb9ve9UmMVzXfWYtzmJeyXxzm5bme512towjCdoaeq9aRpBOLD
s2ZEVY2J+U62baWzIkTm1JMnOTUSuUkBnu9vNvrMMzuYk9LlpGuNuUb4ybOtzbJju6qxygY0F
h9ri+ISaaZcs15Hb28aNck3jiVRo/wBGycaOaUsK7rJTizM+pFznXt7WyeEd221kuPF3MB8
bs1xqD4Ww7edSyE+PVLeVueoYffWUldnRqrG/oDVHR7iSdVyr3PbPr6lyfoE7Vzp6Z/Q27kv
V6q95ZrzeGnNT0FTINHjtrqPw1dsthYXlabNx2flblNHnHjVdIr0sNnB+jOSg5LhuuEs20+2
XqZie2m2uszy14/Hyb2u14c7w/li6jAN9abuPCW4z2kwNW6yy13Fnp1Je2U2xtp+x0Kgyr
BbMmritNmh99chSScPk1dU+nqM9G2l0txi/AP6d6tdurHj+yyWFeNeeY3gPjFis6ypHbDTO
zLnMcqeYfkGy9AsFZAbSIhqjpUt0vxVns1ZIT6L4UfBdq6dm666zyuf1TvclvnP4ajfh31
OJ6x11j6bClezWr3XVbIziyOTJXGXU1d1JmMQYTio/uGbURxJlbUIKCcU58xEfJ5n/ns1k8c
y/k7e7Lb8MNjpdS+RGH5tZYBh0moqdNXe1nNnzNkt2bjds1VTZibSxxYqpMc+6pEzuj3zf6f
TrMIJNfyjU03lxOWc5/Zy7a2ZvPGP9WBovG7dsnJ6zG8ndwqs1Nj+8bbc0S8rZs6Vfy1u2km
0rq76R2EzHjkTj5JfcJ9ZmgjSkvUzPn2dreOMZy7e5rjhzh6GD1AAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAACtvjP+6Nxfzi
zr82cE
exyvxv6qdzw+EWSFkwAAAAAAAAAAAAAAAAB1XYEF+XFrvQ2Hp0BLiIM1baVOSpe6k6Ta
zLskl9S7cH68Fz8AwO0A6kGBBrIzcKthMV8No1qaiRm0tNJNxRrWZIQRexZsjUfp6mfISYHb
AVr1h/UP5Rfr4V+TuCO17eym30z3WUFkwAAAAAAAdWbBhWcSTX2UNiwgTG1NS4UlLrLrai4
UhbayNKiMviRkFmR+ZVdXzkRm5sGPMbhvtSYah2kOE0+yzp1slefVaD9Uql1L7AwO4AAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAACtvjP+6Nxfzi
AACtvjP+6Nxfzir82cEexyvxv6qdzw+EWSFkwAAAAAAAAAAAAAAA Vr1h/UP5
Rfr4V+TuCO17eym30z3WUFk0FXPkxzH9jxdTW+woUTOp2LWFwexLcjNT5yTVfhsLBtIUN
iS+RctsuvJcVyXVJ9k8zve0m3Tni3O3tZnD9XHkxoLH9glqu8vj1RsH6piCeMS5JMvpkykI
WwypSyJCVuE4nqRq5PsRF6mF7usuM8SdvazOODoVPIX473maNa6qds0c7OHrKRUIxltz6r6
2KayfZNJt1NBtq5Mz49PiE72lmuM17e0mcM1rHyH0zuS2u6PWudRcmtaBopM6GhiVGNyKbqm
CmRDImsplxjdQaCfjm41zwXf1Llp3dd+Ept29tebAVXlf49XU3NYFbs6vfd19Al2uTyFMS24
yYNe6bEyVEIOMJZmtR3C6OrircShXBKMuSHJ3tLnjyL2tp4OvV+XnjRd02UZDVblx2dR4XHi
S8ptG3l+zCZnPpixlOqNBf7x5RIi5Pk/gE72l8XftbeTbMc8hNI5dg+RbJxvZ+P2+D4ihxe
UZEExLsbNeTae51JSfC2zNPqklJ5V6deeRqdzWzOeDl021hqLX1544Lw5jPpG066pxZ+5Vjx
z7aPNrXWrNDJyPpZEWZHkMLNkvcT7raSUjhSeUmRjP3tM Zy79rbOMJY15szA9s44nLtcZPD
y7G1yXoaLiCalMm/HMidQRqSk+UmZfYN67zaZjG2t1uK3acAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAA Vt8Z/wB0bi/nFn
X5s4I9
jlfjf1U7nh8IskLjgAAAAAAAAAAAAAAA ApBX5pmWJ+Rvk g3iuo73ZjUxGGOTJV
RPp4SIiyqXUk04m0mxFqMyLsRtkouD9TI/QeabWb7YmeS3TLrM3HNPefbF2Fkl+1VZHojJcA
q1x3XV5LZ21DKjocb46NG1X2MI81OcnwZI4Lj1MhXXfa3jrZ+TG2snK5ede57bM8w1hurMcZ
ThWvNMtbhhVScTi0y3Mhym6rsqua+Zcu2SzbK10l2XGM2+Izizbb+cyPhReXuW3W2cJn8+PN
fSSWS88fsw+6a/Z02V57uQCxSxpCvyhsdtVMtuSjKZECvx+klzipZalLhMu/TtF7RvMqM18
mlSVdDJ3Zterljx8zTH9fNK+9rKU/lvmZb46byX5Pi1VSYDiCUTxNOOZIo1F8VEomzM/08in
c57f9WdOWv8A2/h19wtnRXvia7qhttqUxpLY8Sp/Dj9TqI2KQXa1KenxbTMTH9s/+0fp8Rju
ZnT0+V/TgacerPnP1dnF4dHDx7/SwextuO3bpioZhfTn86q6Xg8l65+HqaVOobU5z/fjP1G
tcY7fn/pxLz3/Hi0nJu2n+TzaiaE4iLtXk1NKmVPStUQpf8AieyTByEtGIztkvr3JJkrrzwZ
GOXP27jz/d2fXPh+zT9rwtrR8m23RZ2vDv8AfnsLs80hOu7aqjS/4NdxxNzlh1BTtoTq/rTU3Y
sK+qJcgzcQpom1ISngsbTaW5xm2fDDWuMTHLF+KXNiYXntLhnnVlmzM6wC5zbKtLpYvsQweJ
MgnGar6+4TBnzWJ0uW72eQ4tpCzURGrlgyuit1s6rcZx4Ma2Z1kzzei2BERYNhnBcf8AuKu/
+6tj0acohtzbYNOAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAK2+M/7o3F/OLOvzZwR7HK/G/qp3PD4RZIWTAAAAAAAAAAAAAAA
AAA AAAAABWvWH9Q/IF+vhX5O4I6fXt7KbfTPdZQWTvgPEHSt1GSZJa193Mh5RaHkM7CTu7
BGPNZAtaXHLyNWtvJaZnLNbcvJ9fU+ODUozjexrb+Ofmp93aR2cu8RNC53lt9meV4rY21llV
hCtMnrFX1y1UWMuubZaiuS6pmalE97aY7ZcLaMj6/MR+o7t2NNrmwnd2kxEvnrnDF5ZkObO0

rcjIcroYuMZBIEW44zJqoTkl1mMuMtRs8EqW7yZI5USuFGZERFvpmsdVxhGeqfGTUnbyZk
GLNXdjYqrfwKgPILeZbt0dH7iXSqKhEtxwosQlpSr20+p8FyZkREWdO1NeTW3cuwg1t4ta11
VI38Y4tDuHJDexMiYZS2dtLn1WMxbFxLs6PQwX3FNQW5C0kaybLnj5UmSPHNezrrcz/AOHd
u5dpith/HvU95r/ACLV9hjr6sMym/kZRc1zNjOYeXbSbL8Xcktymn0PtH9YXuETa0kn4JIk
+g7e3rZjwcm9ly12s8UdF1WI7DwtvEZfjVbW+mPP51tbWdpZ2KoJF9EtdjOlPykqimRKZNDh
e2r5kcK9Rz7GmLMc+bv3dsy+TtYr4z6wxjDdiYZIRe5k1tuMuFsZKMouJtpe3UY4pwW2ZNm6
4T5IZjqNtpKFJJsjM08KNRn3XtayX15uXuW2XyTtXwYtXAhVsJv2YVcw3GiNdjV1aZSSEJ7K
MzPgiL1MxSTDDtgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAAABWvWH9Q/IF+vhX5O4I6fXt7KbfTPdZQWTYYtD0U0KfBqpltCiWln2/Da159tuRI6e
qvaaUoll4+3qRjmYYZMdGNg3NPZyj8StodhKqnSztI0Z9t1yM6fwQ8lCjNCvT4K4MclIMOR
FnWu2D9S3YRnLWK0h+TWJdQchtpwzJDi2iPsIKjIyIzLgwyYfZfIXRZcKBKsI0adZmsq6E66
hDsg2k9nCaQoyUvqXqfUj4L4hkw7o6AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAA
FkwAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
sMN3PjSsh8qs3yTnxndbjOO3D1bNiMsYeeOzy4KGmJMbcOsPdjZJWlanexeg8G+P7Tb6reH7
PXrnGtn0+P7vTDZNZtF/x2zOnxmd7u4nMBmRKywhr9pTl8dcpHeMs+CQtT/JtmfBEoyM+B69
pt0euHn1x1emXn/oKw0Fa7L8f7Hxhxk6Gz17iNr18k5UWG5Bfj1jtY4w1WZEpz2zmWK7dpC0
mo3Vp9lxfb2zT283butuvTOU4/j4r79WL1ezp4njEbGtIeNXIkhpG6cx2RRX2yc6QXE63qc
7tfw+ZVSHPiUmzGmMpYaMurRsoUhKT7cprZrrv454+5bna6+GP0bFl+E0u58f869zXrXv7B1
PkFtQ6byY1H9Xj6/qY1lFXWO+ioxvWK3XHjQZe6R9V9kcEFxvN9vGfs5LdbPC/u9IdZZUv
OtB6+zxBNrzHGqm8W2kuCSdhDakmRF+gvcHr026tZfOPPtMWxu404AAAAAAAAAAAAAA
rb4z/ujcX8
4s6/NnBHscr8b+qnc8PhFkhZMAAAAA
MFOGNvRsbKpNuUaq1XuPfiVdOV2Ij6l0UkuPiRn6l5prdt9sWzktdsazh5p7wvV2T4pfNXN
rvHOM7htsOsqxy+TSFCWPzqj6r6GqiPdkcfLw5x6nyRiuull+q38v4Tu0vg8zs0t9NwcR8t9
c7dqFzfKfO8uyFeFVrta/LyG4W+tbeCyMdeS0tZx47RMJa9tZEypDpuEnlRq8u11k2ln9vxh
6ZNs62cvxlefdFRub/w4yqlrHpM3cn+HkeNdOVazVLkT0RGit0wl/MbzqSfjk0+prNPX1F+
5N/teuEdMdflWbFLTx62PuvxnR4r1cVa8JrLmDtN6kgPV7NZhsupkR26y+UbbRqfXYEyBL
vZxLiXHPI+ZRznRtr0e/wAPVuzaa3q/FaZiOQOZHqvxa8NTjyFbo1zsKjg7Txk4shJVeO4R
afiS7dx9TRNfTS48eN9M4SuHVPJSkzMicY13zNdPHPH2asxbv4Y/VsmbZfE0zXeaei58Ka9s
LfF7b32iKjK66vJXM3p4tcpuEpKTQo4c5t6glGXto+c/kMjHdv6TfxvL3ck6unbwnP2ek
WuMVLBde4HhBOjdLDcdq6MnU89Vfh0RqN2Ln14P2x69NenWTyjz7XNtbmNOAAAA
AAAAAK2+M/
7o3F/OLovzZwR7HK/G/qp3PD4RZIWTAAAAAAA
O 4I6fXt7KbfTPdZQWTfg221LS4pCTcQRkhwyLsRH8eD+zkb+wH4Q22azQhKDcV2cNJEXZX6T
4+JgPpIQSjWSSJaiIIL49TIvgRn/AOkANCFKSs0kac9FGXqXPx4P7OQH6AAAA
AAAAAA
AAAAAAAFbfG
f90bi/nFnX5s4I9jljfj1U7nh8IskLJgAAAAAAAAAAAAAAA
ncEdPr29INvpnusolLjgAAAAAAAAAAAAAAA
AAAA
AAAAAAA
A
OtmtJK9DNPJEY8831132zZOS t1mJ5rE4pt/U2eWbtLg+z8SzK4YjqlvVNHDQbCSiOISUKd
UzGecWSCUoiNRlxyZfpFde5rtcSysXWznHmPvXO62izzPs1xDJdtZ7svCNh0kBnYNU3Mi69x
JhdjXR5OJzm0y0QpBHHfV9Sso7jnuOJ7qR0Hk7m+LbM255+E9Ho01zJLjGPf4sTufYeQ1O2
PJGwhbO2tjuaYVnGK12r3ok21Reqbm1tSs05CakqqGYy3n3FPIIMlhXKSM+A7u9l2ubnM+
HuaayyCj+6QtjRb/AFPtzyQyus2rsi2jal1K3s3FcTs8ss5dN+OWL122bT8Fx023iaDis9GF
F0SReg3Lrtbm8Jnm5rjaSYnG4d1L9t4p5ZqG3iZhkmZJ2zrDMbbZ8G/tptoxYZLi1MzfIuG
US3HfplvETzCkMdG+htl05TyOXb7VnrLn4yZc+uX0sYrDcSvscr/ABOymTszNZtl5aVcmo31
O/iCwJ6VNvsefvoU+s/a+3WvV7zHssqio4ZPoZH8Q1lxrc3+3P3dtl6pjlyabJTIOHeLW5s

HEKCuJ2kPSmm09308cq5L0Ls+9f7XhiXBO3OE8a37Ve4dxN7Kc1RvzG8Xp8jvsNVnmF2mJrm
/QpiR5LcWfUzSnKUs5cNb7SjdbMm3EL5JCDSZDWm+3VjaeGXNtNcZ1R/obyr2hsnKIIJmOtK
SC11Gp3Nr4NDxuyflzpMP8QTBZgSSmsxWm5Dpq5LqtSPUuV/HjHa792uLOcy7v25Jwvjh9rP
Ize2JZBErdz4fg1b/GuFZLIOJ0OOT5b1hQWGOQ2rF2lV3HTW06tUd4uX46UJJaFpJCiNCj79
3bW/2xyvy83b29bOGWU1J5GbdyLJNMzdoYRjmM698kqZ+bq0qiRLftambErStSjXTsgkMOFO
i1deYUyhBt9PbWSIK7F3t93a2dUmLyc27ckuOcYnAPIryCz5WJ5XV64xheuN3s3zelVm0Kb
VSKxp9+tk5ZlAq+03Gs2oylEqO12ZNTaD9w1GZc17u+3HHC8v9Xdu3rOGeM5/wCjEwvKXfTO
pdjbNv8AXWBsrxfMWde43UwLuzd+pvUZKzjkt2Wtyvb9uIS3TcbUjs4ZF8yE8h93bptxPI+3
rmTNbTK8oti4lWbbxvPte4+rbuvp2H1OM1eNXL0ykVJ+dyFw6hopEqJGkR1NOoUqQlbXYmy7
o7EpI796zM8s4zHzc+3LjF4fw4JHkrtfXtPsrH9r4pi87ZutbPBVLmYy9Lj0VrSzZdN1DMuM1
MU9JadiOE8hxC1GSIIspJ9V8Jfd2mZtOMx8z7cuMcrn5Nn3f5PXGp5u9IsHEod0nUWv8fzOG
p+U4yc165s5sBcZzq2voltMUIEouTMz44He73rpnhjmn6ssetbvnG8bLE9rZLrqPj0abGot
QWuzG7NyQtDjkmvnFERCNBIMiQsj7Gvnkv0GO7d3G3T6Zcmmdc+uGNv/ACAtKfxp15vlrGo0
iyzaFgkuRjhyFkyweXzKyK6IDp17K9gp5mnki7dS545D7n9jt54+ZNP7XX4oszDyj2VS3Gf7
Dp8UxqR436ezRnBdhT5j8xGTyZCH4800tK5KC+kTMr5MtKDac7LeJt1RLb4SR4279mbw6ZcX
zanblxPGrDeRG0LrTmqLvPMdpYeQ3kSxpKurqrB9yNFcfuraJV0U860hxaUoOV3Pqkz9BXu7
3XXMY7evVcK6y/KPbOFx92VeycExJGW6jnna6aQ3jVpOl1syLn1v+G9vemRIrqVx0ka+Pb4M/
Tnj1E/u7TOZOGPm39uXGPHPybfmPl/jeH5z5CY85Wt2IH4+YFEym9nx3+H5VrJcfL8Lb5SbZ
cEllHfk+ri1JURdTHb35LZ5Rydq2T1rRvyU3/qjDdt2u49a43IvcPwaFsDEJeMqsmqV2PJ1
HDk0thJlpNM2Ivqrs2fV1CuyW0dTIZvd3116p4Zanb12sxfrZbyJ2nZaW0tnW0KekayS1xW
JHer6J5a20SnZEpmMhrs2lSiMze9OC9T4IV7u/Rrdk+3r1bSIzPKBtNYPi3h1DQM2kXyDgS
ba3sFvmSqeGVacyLwlKfnU86lbfzccdfFaMXv8dZ5tT8LfJrmZ723tg2ZsX2R4RiNHpheC1
2FIoZc15eZyolnYtVMfImDZdVE+mXifQpMc2zd9rlSlpV8pc27m8vGTGff4uzTWz1+S7Q9CI
AArb4z/ujc
X84s6/N
nBHscr8b+qnc8PhFkhZMAAAAAAAAAAAAAAAAAAFRJ0rd2wd07cxPDtwRtb4zrlnH
WoFcngodu7IdtYK5b7rj815Ci4MiSlJFwRf7R5717bWS4xjwv/rNZbM5SvgGF7ex67fnZ3ut
GxKvcRbLNEEnGoNObcg1oNL/1EZ1az6pJSenHB88/YKaa7S8bn2Z2svKPO/K41krAto+FLmOX
idkZ/t5+zxR9mtmLr3cOt8oj5C7fqstHFS1EYU604k3e5Oo6EkzMah5d5mXt+NvyzzXnOb+G
PmkDIcby7NaDYmzVYPkNazsnyF13PoKCXWyGbUscxaxpKs7GRDNpVmNuHCFkF7iU9WTS4rg1
DeLc7Y57T5MyYmeUqB9mY9jWQO70o7jVV7mnldN2sm0h5A/QTpsinwiDkEVyrsauyUwphqG
irbS0lph0nVuKWRoURK4lvJeqYvVn5Zb1uMcf64+ae7rUub5r48+eGQGMesGMhyvaeT3eGV0
hhyOu1TERUzYv0puKgnESVxDaQtJ9TP7fQxv7d203nnb+zE2k21vo03aHkBdZHIL7fuFY1ki
qHVupbfD4H1dNPhy5Wws4sIMSbj7EWUw06+7FcjF9QplK0oNaS5Mzlh3bu9V6p4T53wd10xO
m+N+UaDR5FY1exKTHNWUmZU+TwPEy21lq+1vMYuMfVPzGj62KWIv4jGY5dJpg3iPnqSuCM+T
E5mbTGfoxPi1Zw4/5Z9nRpMd1TNf1/baP1dbUFJiuqth1e4tlzsfvN8p7IZePIM6+3lzGGnZ
Mhpxt5xxxRraJaiQ2vsrqGJcdM5S5+OC28eq+MSxpTOf8ZVeDGvMfxq+hTdJY6zkW2pdhWTI
karbZxF2nqkty32UR5P4kuel5n2Vr5aI1HwZGQp2tuqaSeE4/l+7O86eq+f8pB8WnrZPRUuj
PGSJglonM9bxGi3y/YV0+PDoIVMy+1XymJy2kRpJ2jyWVR/aW52aUtR9eo12e5eGmOM5+jP
c1lzttnnyR9nODXsvw+3fj1xg9/aIs98WtpNxmNWzXp82jXsJqW+9His1991tyGS3EqbL1R8y
T49RzfXPbss8f3a1v958P2RldamoLvFN3f4UaUzKL47Y9kWu8xd1tdVNpBkZHZZVdm6rKzqoN
mbc1ba6n2SWkyLu631aIz55ne3MXplxw4efm1NuMzePH/RsV3hGmc90xu2r8c9AzKvW9/e62
qjzCJXWsV7LUJyeJluGGK+Yy3MRGrWT+d/hJGpThF6NGod6NtbNdeHD34uS7TadV48X63P4
8Q9dw/MjGNNAwtYGO5ZqPEk1cCrjT56LC0K5sky2oy3DfU46lj2zW2hRmlJkrgueTdztdE2m
k8DTuZ6c3xSorx6x/Ue+dlRtPa6m49imR+Ot5GekQ0TpcSReHaEUeOmRIW8X1Cmj5S2IXY0+
vUa+1NN7NZw6b+bP3OrWZviptQaymtYVrvdTGms9xBmqw/A2fJGPOpbeth3eTxsxt6OqNCm
pScmRDXHmvvvsNdEMn8y+p8CXRcTp15TP5xW7cbmzxx+VTLO1tpzGt7cxLYnjgvankJme17
LINXx3olmiHeY9kNgzNbnuXDTTkJhmtQ+8l8nD+Q2uOOVDV01m11ztnh8GOrayWXEvh5iU
tzkGirOsoambd2S8rw19FfxsOSXzajZVVPvuE20ISurbTalrPjhKSNR+hGPV3pnX8ke1cbfm
qh5GYhseZd+aU/DsOs7a2uWtFu4Ir6CQ9FsJtTkDr7xIUhBk63GPqqT059tHJq6l6iHdm398
eivbs/rn1Y3b/jll1jL8g8Dxamn3FhkHj1WEWS/TrS1fZZ/E9xdT0FIURNqkynlEfQ1cpStH
PCOobdq8ZPL55ya9ycL6tn3TurJPJPRXkFQ6v1/ez8Ph61aTLnyaesiWq8vkzOJNDGiSWG1S
FRI7Zm+ppKiJakpJR8ju/cvc1uJwx8/JzTSabTN8UYowR1GP+QL2gtT5lhuILBrWyazC7Wnt
YJ2WTQsmZkWs6rqbBJyEMtwfZRIWTSELug1fN0NRYunDbplxw/Vrq5dV48Ui4vq3OKbaWCTb
PFbFFXg2+JWNYK+3FdcQxg8THsksYsx10kmRNLI3JR/cPhPZpCOTPqNa9uzaZ8Lw+HH+WbtL
Pb58EG2VBj1w7YVVrqS5yzy7RvKBkOzsndoZ0l+jxyJlza4U6BaPsm0mvVvtR2WmYzvqlS1e

31QtRY4csf2zx/NvOPH+uP2e2o97yAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAAAAAAACtvjP+6Nxfzir82cEexyvxv6qdzw+EWSFkwAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAVr1h/UP5Rfr4V+TuCOn17eym30z3WUFkwAAAABpOeYDQbGqqunyIpP0dPfVGRw/pXfZX
9bSTWrCJ2VwfKPeZT2L7S5LkZ21m3N3Xax8yDX+P5NI2AZrZ/U/jWtZFjKxr2nejPuWkJyBI
95vg+5e04fx1Lg/ULpLZfIm1ks82YyvHomXYvkmt3no8HJ6uZUzZEc0k821NYWwtTZqJSSU
SVmZckZc/YO7TMsJcXLqYJiMDAMIw3A6qRII1eE0ddQ1suWaTkOx62M3FaW6aEoSa1JbI1dU
kXPwIhzTXpknbXNy2oacAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAA
AAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAFbfGf90bi/nFnX5s4I9jfjf1U7nh8IskLJgAAAAAAA
AAAAAAArXrD+ofyi/Xwr8ncEdPr29INvpnusoLJgAAAAAAA
AAAAAA
AAACtvjP8A
ujcX84s6/NnBHscr8b+qnc8PhFkhZMAAAAAAAA
AAAAAAAFbNYEf8AmH8oT49D
XhXB/wD4OsR0+vb2U2+me6yYsm8jrpnbF3b22Eb2PCvMV8nKrB6LGouTz2cebpXb2jhKiK
qkOEypCmpjhGXHz6jw4tztm8Nsc3qmOExOTuZva5VDwXbnmCvOsjRmWtdxyqjGKSNaS2qUs
PpMlaxt+leqScOIsplJOvuOKaNz3jSpK09R3e3XW9zPK/LOHNZMzXHOfNunkXBtcH2RVZGrY
2ZubgzbPMab1JYtrs6zBMfoXZ0aJJqLQydOrdOU23JU57xG+84tpLSE/bru51vPjbMeWHO3x
nLhj3a5v+1zVe4dq5XU7PzfH4mscz09jjJfRezIVI4WQTmF2yJUBlxLL5vMSmyPsXw/sPgZ
7lt3zeFni7pjTE45YzKE55OxXzB361s3KCyzx32Ref4SU6rWUmor4NCzCnzob0FtaWZTU9
Dy2VIIfSv20En2jR83LjZtnjLwJjOuuOcYnysziFX2W4M2ocr3Fk+zcmqqa7xF7EGZ0bFNbm
3DjTW4dx7MlqHK/ECUbs03mXI+w4SeqEoIxzv74zZnPp4O9rXIOGP1dPyK2FcRNveRz8rZm3
cXtsIw/ErHUsPCJlmnFq+zmwZTq3sgS0hyuYjKkpaU6qaaEqZjzjn053dr1bcbwkxj9zt6/
1nCN08p5uf2ljm1jh21lmLy9YeOBZ1GTgmQTkql5C7Ok0TLdRFWhMlpRRVE2Svij/0Dfdtt
53hrng528cOHOTy3TnV9lgw951UmVuGRleoMbxx+Dop7XNzfta2Hkkuiau3Z1qdUIUaQ7IfkN
R1NSyNHsErhPzmtPN9rbtz4Yxj4O6ayScuPPLYrXyYy7GrTyYYzVodwsgttPYdd4tQ0tRb2U
ff7qbjlk/P8AdVCZdRVrKT0Upbx/wC7NRnw2o08+7tOrOeU9rj50Tty4x51tVXu3McJynUF
jb3dtlZWxjFVWMXFFS3Hm73M7O2p4Feo09jyTKfk+2bvqZIuT3SMndutnj/X87wcuksvx
+SDqLZWVP648bjHkVuzPci1ndQ84j5PsLDp9i1Otc4g5M/GhVUuwrMx5aYyYbb5xUI6k57fU
+ehJGJ3L069W1k48fXLd1mb0yZ4flhfbwjyW9y/xd1VkrW5DY5Xa2Eez7ZHbSHJU6YwzTGy
rsh90zcWs2EI5NxR+n1Hp/8ANbe3M8/9Ue9JN7hasXSAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAA
ABW3xn/dG4v5xZ1+bOCPY5X439V
O54fC
LJCyYAAAAAAAAAAAAAAAKLxdKa12x5I+R03PKGRcSqZrDY1e4xaWVeSGl1Trh
pNMGVHSv5lGfKiM/s54HI+3rvtn0W67rrMeqe8G8ddQa2yJrK8NxmXV3rEd6K1Meubeakmn
+vuJ9mZMeaPnqXqaeS+wyFdezrrcyfqxe5bMVDsvxny17Ddn441ktWibnW8oW1a+UaHiQxAi
21VYnEc+Uz97pXqSRkXXIRfZxxidmyX1uWvuTM+GGn5B4y7atJ+Y6rYvsax47bD2YnZOR2El
yX/EbDL1g1dWFBGiZ+mNqRYMktL6niNDa3Em2s+o5t2drmf7bc/6NTuTn44wzGzNHeQGfTc
41jMy2gutFbFzGqyeVkdrlm/xNRVsOTEmyqOuiIjqjLbU/DT906p5HtJcXylaiQG/a22zrbw
tc131nHxU1m0fkjmjtPfTdhrVvD8tySRu6zjSmrhd6R4fIaegVRLQpMf2kM0rTJenPBq+b
k+w88+5tpd+GLx9eC2dZtNePkkbFdcbi3XC8ocDxG7xy11Dtbb01rYs2aqSV7UMnDqJNmirS
224xJ+uYNLPDqmvapsfz9uU711236p0EtZu2uuLeciYdh+NG8r2v8htW4bkuJu+rd/3MjJpu
XzVzVZBXPSoEWLJqUQ22TjuMOqhNpS8bpG2ypxPtLV04pt2d/wC0lmLcsa9zWYt5xlgeP8A
5DS843RZayyzX1Vi+sXo8Zy2RkUSz12Vaisr5Nc8/XtR1tMLuaJa1IJ4zLsSexcc8tu1v1W
zGLOLmu+uJnPB3l+Jd+5r3eOKvZbAIWmc7rtU6xeW06lioxqihSI9f9YvhS3ZD70px6SpCe
vPVKC4L11OxZLPTE+EPuzMvrl2cs0v5CY5mGxbfSGU4vCh7woaWuzK3v3JjUzGriohJqvxn
ZjMuolqchJTwY8tvh1ppXfoa0he3vLem8yb62TPg25vx6yFqx815TmVs2ad3YJQ4jSzppOKI
syKinsK12XYKSkrN5yYlw/bL7FenwD7Nztx5yRz7nL0rE4r4uPV+yfH3OcntK+3i6M1XHw2
LXsodI375go7SbDqsjQpltpLxtkr50rUlZepBr2MXW3wmC9zhZ51itVeL2VYdN0HHyrKKy2x
rR7mbXcesgpF631cos5TkOStDqSR0hQZr6EmZ9vdWZkXBEZO32brjPhn5u7dyXOPHCbvHTV
tppfTuKa2ubOLcWWPvWrj9jCStLdhWFpLntkncJXyokEk+S+JH9g32e30azWsdzbq2ym0VY
AAAAAA
ABW
3xn/AHRuL+cWdfmzgj2OV+N/VTueHwiyQsmAAAAAAAAAAAAAA
ACtesP6h/KL9
fCvydwR0+vb2U2+me6ygsmAAAA4SjxyZOMTDZRzSaTYJjdOp/EuvHhb8gOvCq62sOaqtro1e
dlJXNsTjMoaORJcJLfd6ExdxRJIjUrkz4L1HJMGXeHQAAAAAA
AAAAAA

AAAVt8Z/3RuL+cW
dfmzgj2 OV+N/VTueHwiyQsmAAAAAAAAMdb3FTj9ZPu760iUINVsLk2dvPfbjRYzLZcrdeedUlCEpL1
NSjliHLZJmkmXEd9RlaxqI7qAV3MhOWcOnOS19U7CZWhTyS2x27qaQt1CVLlupGpJGfJkGZn
DuK0bCt16i2PPyCrwLZeN5hYYryeQxKmxjylxEZpNxwm1n+z5Iy718vPpzyM69zXbIXbpZz
j845vDS2Y2qqLEdv4TIN2l2SqnqMgrp0omWC7POGzHfWvq2Xqo+OC+0Ne7ptysvuXTac429
jMMMSIRsamRspqJEPMzSWHympzC27U1MLkpKAtKzKRyyhThe2avkI1fdIzHeqcOPNzFa5W7d1
dcZ5aavqtgUNhsSkZN+2wyPOZcsWEJ4NXdhKjURoJRGouOUkZGoi5IJvLcZ4u9NxnHBjGd76
WkZVkeENbVxVWW4hFkzcooTtYqX4EeEk1y3JBG4RIKOkjN3k/wBmXqvqOfc1zjJ0bYzh+6ne
2kL9M9dFuTBrpFXERPs1QMhrZJRojrqGG5DxtSFdG1OuIQS1cJNSkp55MgnC1vjC6bTwqVRt
1A9ptmy/xbyvAqWFDeedbYL/ABTn1w8Ti3W59k66mogNEhSUp7Mw5LzpmSj6+0SeOTMSvcvV
ZPCcW5r/AFz51E/j1mPmDsarLrfYWwUadhaozijYv5EDHmb8shbj2MMpMFCFSn3InY1OI93nk
uO3X14GO1t3dsW4xfjlveaTMmcpr1Dsmyzh7ZON5NCi1uZ6ty6Zjt7Fh90svxVobnVM5tDil
qSmTAksqMjUfDhOER8EKdve7Zl5ysb64xjxTKKMk16w/qH8ov18K/J3BHT69vZTb6Z7rKCya
tNn5gePFPM0zXlhnrzOVV9+zi06KijunYrVw+4203DXPbqgiEs1uoL/e8Fz6mI3/ANGkuM8f
hVJ2trM4d6x8qdIVuZqwV7K33riHeJxvIzJFdOcrqa1ed9iLfTz5MfTw1SnfkYN1ZE4f3TMv
Ud+9rnB9vbGUkSNp4BEem7Gr5OSMsS9SV0e22K2t4iq4UqK7NZecV7fVZKYYWv8AZmoyIvUi
Pggr7mvHjy5s9N4eqLsm8ufH3EZuN111nMgpuW0VdktDHgUd3ZG7U2xmUGUv6GC+TKXjIyIn
ep/pIhi9/SYzefxana2rJ13Do222e7puvzVcjYjNrKoIuv4TapYOygsHKkxUz1QyhqcbSa
1E14/Qdne0u3Tni59vbGfB1cD8p9L7jzGDhOJ5BOlWN43Y04dbyaqfEqchRUKJFiqlspDDca
cUYz+c2Vq9PmT2SRqDXva7XENu3JmtsN7anvWsIfqcwYmNbH/GywpaY8pP1/8ADhuFa9Oz
JdPp/aXz369uPk7Ds7utxi8/2culns1bKPKTWK4vhGXPXtje1Wxa1y8xJihp7K0nSKhhpMi
TZLgxY65DUaO0tK3XHG0kjng/m9Avd1kl83Z29rcJFr9p6/t7LBqmqeLZTdlUsnI8GKKlx1
qxq4aYyn5TTyEG0SUILZMuojPt8pHwfGuucPVzpvH0Yyp3Xq+8scaqKvK2pVlmFzfY/jcX6
eUhUqyxj3it46TWykknG+nc5UoySrj5DVyXPj3NbZM8/2LpYwGR+SekMSockya/z+JCqMTyp
zB7pxMeW++WRMoQ65WR4zDDj8l5KHCuaWEL9Of8Asq4ze9pJbbyuPd2dva+Da9X7a1/ubHZO
Va3vlZBSQrGRUTZDkOZAdYnROvvx3Y05iO8haO6eSuvgiNadzXeZjm2t1uKkcbZAAAAAAA
AA
AUM05ta5w9 3dFNC0psHOY7W3c1cTkGOR6d2C4blmtZoQcy1iPco7dVctkXJHwZ/EeXt9y65mLeN/X4r765
xxnKJl/x/wAj/wCmXb//AILHf+fCn3b/AI35fyx9uec/Hsf4/wCR/wDTLt//AMFjv/Pg+7f8
b8v5Ptzzn49j/H/I/wDpl2//AOCx3/nwfdv+N+X8n255z8ex/j/kf/TLt/8A8Fjv/Pg+7f8A
G/L+T7c85+PY/wAf8j/6Zdv/APgsd/58H3b/AI35fyfbnnPx7H+P+R/9Mu3/APwWO/8APg+7
f8b8v5Ptzzn49j/H/I/+mXb/AP4LHf8Anwfdv+N+X8n255z8ez4e/wDIyIz/AMsm3z4+woWO
/wDPw+7f8b8v5Ptzzn49mv8AljZOXfhxu62k1E6geste2Up2js0tJmxFuRTX7EhLDrzZOIM+
FdHFFz8FH8Q7tz27fR3tcN58VXcgy3LqjcFhk3kLhFBW43ji/mkydR4rdy7JVIVpsaj6tlb
z8KtXHecLq2gmzV97n3C4Erbn+0/21SSY/r5x18erNm1G5NE/wAdYbgOuKqVp3O4OE4VhTs1
+fW07MaoearLqRKSht/6Y1J6KZT0933eOeeyszqm0zJOF5fuXGLjN4xq+u8bx6ngf6dVIUU
dV2V7qlNLF3dhDissPzFfwpBXzIcbSITp9lGr5jP1PkcxJdMeV/R236vjP1a9o64s85lf6d+T
Q7N5nAdfqYwakrTTwiyyCwqxfvZ5nwRKREcYbhNep/OmQf2h27drpfCcPlxd3mOrz/1WA8Uc
W17kHjz4z7Jz6zbx/PI2Z5L1dXdFlaizLLJLWRdN2UR1TiTW+b8b3fcAT86kspL4N8DfYkum
u1vHN/dju2zayckN0icjyBPh7ksLWeB630DIG01SNY4vHemz8wch3VZcrdfHpmZTVk1y9I
aSa1ESmyWtRkZJnM3puJNc+/u1cTqmbnHsxuU47dN4qedk6ixupq7SLuu5rK2TFhssKRHav
6VceJ3aQISWCcJJ9C9C+JFyM7aydvf8A7fvHZbd9fg9ENQ7YzrJc52HqrauH0+K55gUOouUS
ccs3rWosqq6+pRHeZdkxYb7bjTsR1txDjRfAlJ5SY9mm9tss4xDbWSSxF+ro9bY5755Tb+OZ
oVS8ph1VveSFoQiFUxMPriYfcU4aUpQ2h51zlRkXxM+PUY1kzv8Ajwa25a/jxQ1K0phXjDb+
JOZ6iu7S5yTM8zx/Xub5Q9aypqMsoLGoll70hlch1jpFKM2/HjpPVpKeE/L6id7c7XTdfG4a
67v1SrDa5Smj5i+TMaFx9PZ4br2tytLj0nJ/GYqDP7eVR2UF/sSQtpP/ANNvZjb6J7txk+UW
pIkqXDePM/fhPux3/bwTLXEE4ys219XEVCkrTyk+FJMyMvUjMgvf1nn+V/hz7e34sV+175Ga
wr95eRdzJ/i76G7ViH0Ht4VILrv7CpWhfusN1anWfX7vupT3L1R2T6iWne1m+14+Hhf4b27d
6Z/MWlwze+vc+vmsbxw81/FHmHZKPxTFMhql3ts8d+ZdjXRmCv8xcJnfY/sIxfXu67XEz+VT
ulnN593H/wApPi7+3zBqv/yloxeafTt/2/hac5/11csexnnx/ANSpVmccrE9oZS2524+o
+rcj1SKUj/vcnINsmf8A1vu+v15w6O5nzv7OzPVp8GJ2tCybKNp+XuteJuAhf4FimS7VtWT9
vrTY/jU9w4KHiMjJywsFtNGRHz7CXzGd5dtpt6TPtDXEmt9U7+Kbq39q0L7hkbj3jBqZazLu
C5U5bGfoQt2Oc/6xju8veorqbmcDCI6n2LyuVj1n5I7dymC/GSS/q66DT5O2S2eD4WTqYZkR/
bz+gY1uOP/K39WrOc9J+z9YgexJ2wfAfM80zzHm6PY820vcD0fjePxauvxuvfw+c+0iJNbWp
99MdmQ204SyJBqWRpIiSXLIxqu2lzwvhj0LjG0k9/dqWnf3R4Kfrb5/8A3iJ9rlp/wDb92t/
93s/eg6XYI3mWhY+ttiUWv7drxOw5xhy9x5WQImRvxaSVihhJT4Bs9HPpvMIK7dmyMi4IxT

SW7TFxemfq5vZJcz/dWx4ZhWQ0GReEWI6U3Bj2QO1eBbL/C9nT6F6bVzoK7GpcU2xWs2EVaE
oNaW2zKRwlKPgoj4HdNbOma3PPi5bl1WzxiMKW6zbEKzxqsppjJtmJ27u6lozjxzZhysjtX
rWvjvrZUtw2YqH3TfcJS1dGkKI1H8RO2zps55v8ADWJc+WI7FJfIq3H5dn+4au9q6z8rrH
GNbQ8lbekxMjs8po6+ttFWJsOJcaM25EicbyTV7RNqLg0n6c111xzm2Jnx4Qt6ufK6rs+Eh
ZGVF5ClmJ1qsvLeOWfxOqmJ5Nacz2oHc4ZSDN4muOOCcM1fEej/zZxtnn1VLvY4Y8l1h6UQA
AAA
AAAAAAAAAFb fGf90bi/nFnX5s4I9jljf1U7nh8IskLjgAAAAAAAADS9jYHRbRwTLNd5McksfzKsfqrg4bh
MyPp5Cei/bcNKiSrg/QzI/8AYM7a9UxXddum5ahl2isAzm3k2+SxZc5U7ArbXE6CUg2471Hd
OR3ZaFEIJJKJ01RUDVpUXX149eDLm3bl5+WGPvZy88o9wfxSxTEryryq7z/ONkZXR0szGKfIc
nsmXnmKOXBj/QEiLGjtGSSBjz3DQbq3DNbi1ehFjXsSXObbyd27vhhttd46a8rlunIkY7X
29GY9Y4zg6lSi7frWkBqukHK4QROOeyynqoiTwrk/t4HftTh6OfcvH1c9D49a7xqi0ljtQxO
jVmfpCpWCtpeQRqeXAk1zi5nVsdUtuW4tRkSTNw+36SPs7cknoXe3Pq1DF/FHBcU2FDzWJk
uTzaOju7jJsO1bMmMuY3S3N+243YzIcdLCXuXCfeNDbjy22lOum2hJqLjM7Mm2ePw8Hb3LZh
hsN8N8Bw+1w2cea5vkVXq+0Ky1Ji9taNu1+NINTxiw0tx23HWIjfNr/AIlbq0tJQ2hSSI+e
a9iTGH8OTt7tvu3i48atcXevdra0lL2se3Hkk3K8seYmEiW3ZTpDEpxyI8bZ+0lLsZBoIyV
xwNXs63WzzuWZ3LLL5M3qTRuKafXkthVXGR5fLOZOxnMoznLrNy3uJrcJCkQ47klwkkTUdLi
ybQhJEXZX2m09vtzTzvxNt7s0mDr6bR+ROz5knH13etvIH69eSurb96JHu8fQusejykHySU
T66S0SeFRRsLI/Uy5z0Y3vDhY71Z1nnHR1r4k4Xrfi8VvP43zbN6zW7MmPqbDsntG5tVi7U1
CmT+hbQw044pthzsNLkOOqba+RJI8Q07M1uc24Nu7bPizWisQvWct3tnKauTS3G18sQzTVM
tJtsY7jUdNTVG42f3FSDQ/K4/7LyefXkO1rxu18b+hveEk8FkBZNWzWBmfkP5Qlz6EvCuC/
/B3BHT69vZTb6Z7rJiyaNHdO6zerLymcxGIqsyXKW81vInZ0kyb9qQxLRPUZLJycJ6K0vgjJ
PKfhxzzj7evl45a66rPrvxExGXm+zs/23hrFhkVhti2y3DXm7GQcaXV/8K5VOWMSO8hiSqO8
hxbsJLazaMz68EYjp2Jm3aeKm3duJJ5LVO61wV6fn1m7jcVc/aMGPWZ/JM19rSJEjuxGGXvm
44Qy8tBdePRQv0Tjw580uq8PRjYendaVzM+PBxOLFZs8Sh4LOQ248XuY9Xoebi1/PuckhtMh
wiUXzfN974Dn29fLwx7O9ddtjVevIkHAauJiUCJW6vWbma17CVNM1ijhvQDNptBkk+Y8hxsy
UR89jM/X1HeicPQ6rx9UeYN4s6K1zcV9/iuEFFtqWSqRjcuXYT5x1KVJfQcatTLkOpiR+JTv
7BkktmauTTySeMa9nSXmjV7m14WtLmeCXibPly50rTkBcqbielPOpn2iOHZC1LeU2SJiSb7q
UfYkERH8PgM3/wAvbvg797fzbxlvi/pHNCbwvFLFd1xKfXsFyqw/8HsrGplQq19ko8iCmZAk
sSFR32khxpjhPWRZlyRGN7drWyTHJmdzaXKRa/WWBVM/C7KqxaFWy9d08jH8JVFSbSK2sl
JjpeisNoMkEhRRWi4NJ8dS449RronD0c6qx1ZpzWdPY47bVuIQ4tjiVvd32OS0qdNcSxyP3f
xaQss/mk++5255Iu3ykXoOTt6zjj8Uu9rjjaY1hDv4+TxsphtXkJLDMGJ3Z4+t7aQ0wJdh
7ZuGg3XI6Sb5NPyl6p4Pkwnb1lzl1OutoxnDMXw5WRKxmnZqFZbdSsiyM2TWf1dpMS2mRKX2
Ur5lk0kj44L0+A7rrNc48XLbWzjTgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAACtvjP+6Nxfzizr82cEexyvxv6qdzw+EWSFkwAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAVr1h/UP5Rfr4V+TuCOn17eym30z3WUFk2HPIaArH8HO8ryt+3T8K+p
a+p7cErj2u3fng+fgOZnJ3DHZFnOE4hJpoWWZhSYvMyOT9Hj0S3sI0J2fJPj9jFQ+4g3l+pf
KgjMcu0nOklvJlb07paVLK7m3hVKJBmlhc2Q2wSzSXJkk3FJ54L48DtsnMxl3Y0mNMYalRJD
cqM+klsSWVkttaT+BpUkzIy/2DrjnAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABW3xn/dG4v5xZ1+bOCPY5X439VO
54fCL
JCyYAAAAAAAAAAAAAAAK16w/qH8ov18K/J3BHT69vZTb6Z7rKCbyxR22942Hk
fnbB2LFopm9ZmSNN6YZaj+7l6rNeM1qKcqVTCTlkf4gZcE2fXtz3+XkeHuXX+2efg9mvVjXH
LxWyyrQeEt612tuDyiRXZ1e2msauJdr4jL6saZp6MisI9TIWpSkOyLFT8knGSbWbkEXJoQ
Ype1Om7b8eH5cPD3Sm9zJr5q47jsMtPK/TXn+U0Fq4xmPil6nYEC9rH7v3JrmMQ0xfq4DTE
l555LxpNR+0o0r11KMuORLeyfbu3LFz+Smst6+n8cVtfCGroo2GbOvtdpTC0lmOf2dtpejS4
o0xKn2Y8eUpuOszzDbensyHW4yyQptKvmbQajSV//PjFs5W8Eu9eMzzxxXVHoRAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAA
BW3xn/dG4v5xZ1+bOCPY5X439VO54fCLJCyYAAAAAAAAAAAAAAK0wddWede
R /ke/X7UzTXSK5vDWnIuKv1zLUo1VTiicfKdXzVGsiPqXQ0lx8SM/Ueb0t9uNnLkt1Y1nP
PmE6kucPv2rybu3Yecx247rB49kcqpdgLJ3jh1SYdXEd7o4+Xhzj1PkjFde3dbnqt/HwYu2Z
yimea6xy/+xnzpnUmPz4+ZVmxKjO9UTDhue9MscXpKafEVAM0173uOxXI5GjkuVKT8eSEN9L
ZtjnnM9lZtJdfg4NwbnmbgQ2NjmGbB11smu0dh8Why66qIGGXdoWX3chpqxh10hcWItCIVW
s2
1yG3PV6QXtmkktK7N9+u4suPhzNdOmZlmi3jeuboY2z4X7waw7M7LB6lvN
JN2iuxuzmWcBF

xRtMQymV0dhchlS3D6mlaCMj55+Bjvdv99NsXHH9HNJ/XbXx4JO8U6vIXW93bDtMRtMAotu7
El5Ph2HXbBw7JqEdfBhLmy4Z/NHdmvRVvG2ou3BkavVQp2ZzuMzrPcs4Tyi2YskAAAAAAAAAAA
AAA
ACtvjP8AujcX84s6/NnBHscr8b+qnc8PhFkhZMAAAAAAAAAAAAAAAFa9Yf1D+
UX6+Ffk7gjp9e3spt9M91lBZMAAAAAAAAAAAAAAA
AAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAVt8Z/3RuL+cWdfmzgj2OV+N/VT
ueHw
iyQsmAAAAAAAAAAAAAAACtesP6h/KL9fCvydwR0+vb2U2+me6ygsmAaaaaaaa
AAAAAAAAAAAAAAAKQZD5kTKKfe5W3pm3svHTE8jXiuUb3atISEx50ecVZLNUyyKQ/
AjSj9tySlz+6tSW1JTyPPe/i5x/XzWna8M8fJd8ehEAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAVt8Z/3RuL+cWdfmzgj2OV+N/VTueHwiyQsmAAAAAAA
AA AAAA
AAAAAAA
ACsWt5sKJ5D+UP1UtiNyvCuPdcSj407nH3jL9BiOl/vt7KbfTPdZGPY18
tZtRZ0eS4RdjbadQtXH6eEmZ8C2U1M2PIvKMg3fc6sYqY9Xj0XIsmpPqpDbjUxUfGsbhTX/n
9zhLsuZatOxyJPrFZW5/fLr5vu2748M35Rbok1ypfgLitTYr4dbipbjrDJ801vnWR5+m0yK
4t1tJq8Ses2DXDmy347fV5PJe02n/8AMIZ6OnaeV/RW/wBrtpWfqlrVOGo1VdeFG1aW7tpW
WeR0ZclfU2ZOISv4ml3WNVxZEyS0+6tDkKVH6sqbSk0tKU3930FO3r09O08ef5M7Xq6p5ck
cYLue+xWz8asDu7rJi2XqCNUtVtnHbxq2YafXBrLGXA9+VJQlieg0k240bTjvVBpUXX0Ete5
demXnM5+bV0zm+Fwyfi+nJ3M38ddgYvrDbldkufwH5PkxsJ2eKDKGLWocmx5xKOflT/AMPO
JoohoYa6sKNBkRH1Guz9UsIzed8K53MYstnojH/EXZCfBH8JVmtwWcP2H8SwckKdJ/EkYnI
hLyts25RuKeIkldimZLL/sEf90Y69vs48f25tdM+5nw/EWZ3JmWa4Vlfk3g9XkM87jd+F4J
L1U0mQ53g2eQTP4LnnBljM21IWqPJP2+OquV/EzMW7m1l1u0zzkx+iekIkvln+U5eUNe7JoNA
6Ui2dhAxfaGwajFMyeYIPNS5eP19dNspUFUtpSHi+sKAhlxSVkpSFLN5jFe9Mya+FvyY7d4
2+UVFzm5m6UxTyt1JhMi9ZwrTGealu9e0VbJkyJsKveyernptLAwt33FNqdjuk2ya+vDvT4G
IbbdE31nKY+asnVdbfGVw7n3HIWbMeY9xTVewNYKo9WYOikoMkaepLBmU7e2JOTIrDUhZIJ5
Jpb9xKiNXU0n6EOd3uXbXezM4Q00k6eV41Y/Xuxsiz3zcupTVk+nWRaruIOCvJchRpztLks
OFYW62CUbZm5JU4yw58VNN9i4JfrXTe7d70xf1Y21k09c/s7O2Nr2usfL/ElJxjONgUtpp+0
S5huFw12rjUpOQQetg/BNSltKUoJTXu+qiNRJ+Bh3N7r3ZzvDlPi5rr1aeHNSTFc0VsXBvF7
ANm4ZsXdeD2OJ5xm2XYHjCnpdpYTUZQqBWktu06G4bNelxwiSTx9XjbLqZISafPL1a6zaWzj
wnx/ZazFtmJy/R6WeKi8+b0NU1+xK7I6y6o513XVCcsSSLxyljz5Cadc/qtLxQvaSpXY+TT
z2UZ9j9nZz0cc+7z93HVwUZ8eaRvHZP+n3n8W+yiXke24OVPbJfsciuLKPaGxjM6Y2a4UyW9
GbNDqCUn2m0+pDz6TF0vnn9Ft7nqnL/Jr+A/i+GeJvg1a2Unb++tm1FTtm4cnSnWLamzWTM
jIrVxXHjYSzXdo5xkpQRN+18pEajDwdM138bePubcbtr4Sfo7+JZ7cbCzNjQd6vNaign+Ruw
Hb7P5MmZXU9rWVL9rIiY3XW7EhLq3ze9I06TQXtsOJ1zJPU+67dV6eM/tSzE6vSNf15/sHI
NF43jMzLbSFuiNMbistgT2Jj6JD11iSZGIVC5LzauVOKWT8pPdRn2QlfqZcjnVbJM8pf4Om
TbPnZ/KQcdpMc1HsZpuFnuVYPiuQ+LN5lmZ5HJvrS7cg2DM6pQq5itWzialD7ChnFIS2jqZ+
hI9eBqSa3n/tctu092n6y+hw3PpMPXeuatiadvxYWjsxurl/OJ6VSMIsKxVccO+Ww3YzXo05J
SnTeU6TS+HE/L6enNJBwlMzf/l3bjONI4tL10p3yb1nmF5mD2X0l340aGwp7VkywmTK+XHy
qRRzLJ/LWSZkEcj6lcVgmXnFH7jSVkaS7q5zP/0lz/tkx/Lu39Lw8bf/AITWxitJtB3hnnN
1NyeFI37re0zjP6qtyi9gQnrWuqcfkwHG00Wc00wTC5bh9GkpQsz5W1Qp09V1t8Zx/JnPTNp
5VL+88fd2jmVR4ZYTU1eG69t6VvPt23EdILKio3rpZprKyOwSEpk2c1h5TzyvRCO6+FLWRHr
uTqv25wnO/mxpcTrvPlGePyFy2t8i06hnV8exov41PGDlRIq/e9i1xUsjrnUrJZka4SocluU
XHo0/Hd9OeD7929fT6/tlz7c6c/jmucPQkAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAA
Arb4z/ujcX84s6/NnBHscr8b+qnc8PhFkhZMAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAA
EEU5ZorTGeXbuSbpqzFspyB9lqO/d2dXGkyltMkZNIU842ajJBGfUjP0+wY27Wm1zZ
K1N9pwlc+G6U1Fry2dvcE1pjeIXT8ZUN60qK2PEfXHWPk1NG40hKjSakJMy5+JEGva11uZJC
7286ytjrfDZ9xIyf+H4TWVOP/Wt5ATf7dMwq96qQ+oyMuyiiPrZPn4o4I/up47dJnPdVV1o
PFJFdSeMWP3GUMXFZoLHLzHb2N9Epsrxm7pTqFmj5XsEklGoyPvyXp6fES+x9PHln5t3u8/
VhNU+NW0ccyzUqdk7CpMo1343QJ1fpiBVwZMe0nLh/hkeXfuPOrYnyFBNTDaY6SJrqNxRkf
CRzTtbSzN4Tl/q7t3JZcTjeacdk6ca2NsTUWZTbRpmp1uWTNW2PuMG4dmzkVSurU2TpOJ9r2
yWaj5Srt8PT4je/b6tpfLPzY13xLPNEentE7vwa611j+Wbar7LUGkIkqBr2opI8uFbX0dyKq
DBRk61PHHcRXx1cNoYQSXHCQ6vg0EkY07e8szeE5f6tb763OJxv44NMV4PkrDvwI9gF+OFo+
bptNp9Af0xHLkm+Vp9P7/PdDalNEnvz0UZd+Bmf+bE5+GGvvceXjl+tq4/h+xfMLxcoam2iX
eTaah5Hf7IroL6XVwITUSEVSmxQpXtKXOeZdYS4XjkSIJ+wx3eTbua+mcmts0vqsXvrVVvt
PGMdPFL2NjOf68yauzLX13OYXJgotK33EexNzaW24uPJYedYdJCYuUSV9i5NPB17ml2nDnLIP

G1diMvC6x7GJcZl+dXWC0OzPrXXY7hrVIcSa3OpJSajM+C9A2/8APLJbME7145mcoqovCa+07txf+vcL2PsDY2MUSLnDsrgZBYQlwafFJ1PKShpllDLCun1ZMmSSJZdiQfUuvIzOx07Sy2tXvdUuZEx6S8HsJ0zlWE5Y7sTNNiydY1U2o1IU5LKirkULNkRpmLhsR4zPC3UKNBmaj+U+OD4T13p/wCea2XNuGd+9dpjHNdgXRAAAAAAAAAAAAAAAAHnZL8nt6xsqzi7j0Wv7PV2F7gZ1WeJIXZM5nYe/Lgw0yoJm65FecSc4nfa9pPZtC/VPHI8n3t828MS49V/t648c4z6O3kfknucsfzLccSHjTXj3rrZqdc3+OSY0IV7MhMWTVJY5CxYo9IJMWDvDbBsGS2kLNTiVdTHdu9tM7eEuP9SdvXI42ZdjPN++QjOS+R83B6HEmsE8XJESbdRrFqW/YZTEVVRbedBjOtvIRCejxVurS6aHCWtTSPbIiWod37m8u2MY1+Zrprwz4svme+NvZvlGVQPHM8YVRaw1/UZ7kUji4UqW9eyb9l+bWUsX6eQwmKTkOMpxb5m4ZLW2kkdeyg27u21vTjEmXJpJP7eNb3r7yTTsLZOt6GHXwavDNjaZj7PhS5Tiinsy5NhFilBUslpSUIkH24Tyay9D4Gte91bSeFmXNu3iX0uGiap8sL7Mm9DT8sraGhqdoYhnuTZNMZU8hMT+EbGNFY+nW88aSbWw6txzv29S5I0kR857ffu01t8c/J3btYZjww6qNyeQ+V611VmiJutdIVmc0EjjbbOcwWt6vadmPmuhoWYbthCe996IpC5Mg1GhPze0gz6pCdze6y3Ez+JDo1ls41YzRu05O3tI4NtR+sZqrDJ6T62fWMrNyO3LZNbT5MrPk1NG6oo0H9qDL1MV7e/XpNmN9enaxUzT/kr5EZPdeOFjn9RrlvBvI6svZ9LFx9m3btq1VXUu2jKZDkqS4wsIE31V1T/sENO7vnXOMXKm/b1mcZ4OzqjyX3dd1vj5tfZlRitPq3yGtUYpX4vVMyjtKaxlsvrqLByY6+tt9qwcicuIUz7aTZJxn9o4ruQ7p3tv63bGLwNu3rxk5x2K/yV3A+/SbnegY2746ZNtBWt63H2Y0kr1iuXaLoI+SO2Cn/ZPvZIMlxIY4jk080Gvknd2+rh05x/qfb15eOMufYPk1uPF95uY1UUuGydSVu1sH1bZvSm7BWQoStgRprsl1uQmKIMf6kk9VNmf8At+3O3e3m+OGMyevE17et1z44tdnN997r19sepk5ZY65psRtti12H1+l/qSkZhJxy1nIrImSoINTjT7i3nEP/AEpRTSljkluE4R8a27u2u3HHP1448ya2cM8ufg2aD5L5PDzeHg+WQsZqZ8Tcl3gWRSSfdZS3jrGNSSmqrQkPPEbTjsdLLbhr7Nmonebp147O9c4vnj2xlz7cxn0Td4/Z9IO09QYXsfL6mDRWebxXLIDUV/ve2xWSnnHK0lqfM1KdOlBsnDLhJrM+pdeBTs73fWbXxY7ms12xEyijAAAAAAAAAAAAAAAiPdGD+POgyxevzO6xewzjK8oyxmTLiQamI+UOM01GirbUa5Eo+hrNxyp9SSZ/CHc326unXnjKumuvT1bKwi8z/KXKabSl1gmAa1i21cuYC9XZDItSkwMxrPqU2ZvFFcNCYSjY7s9TW4RH1XyfBiP3+5ZLMceHup9rSzzbw/Ru+5fLLyE11n19RUMj6/n43rlrXUbZr0tdkqc3ZvIcqRXE28ht1tCmVdTcJkk1UZL5Mi1v3t9b4cMZ93NO1rZ4+Pyce0vMvYmJZptTLqFGG/4G6Cy2pw7PKCwcd/i4elrjt2s2vNLpIbRBVLbJCdbX7nVwzMvglv37rbeGJcepr2pZJ41z7l8ut54NuHYmN4hiWDztZ6yy3AsUv7C2XYfjbr2aRo8knY6GHUsGhsnTTyrqZHwfC/Xju/e3m1kxiY+Zp2tbJnObn5Mr5DeRPknp61zjZJ4vidDonW17RVRLlz7uQ5ZDsJEePPsK51l8m2EMLkpS0k21GfCIL+HUO73d9M3wnzc7fb124eNejJGrkRl6kZckY9SD6AAAAAAAAAAAAACocgtv7E3ZuPGMd3bZa2xrXjWNs1NPW0dJP1dnAXkkOuvWMSQ6ZmoiJiRERF8PUef8AttvZNsSY8lf6zWXGUuYHgey8ZunrDL95XGyKtyIthqgn0lHXNNvKWISZBPV0Nh01JiJt1NX1+HJEKaabS8ds/kzttLymHmRkOuL4s23RbOfHPL3fIPId3KyHVG/mqVMerrKc5dc4l96/W4gyjpjtSURYJK0udunU+58eO63Nkl6s8L4fm9E24TjwxybtmON5vKwfavh8WuMkdvNj7hkXGOZbFrJC8ebw25yNrJJFo/bERRm1RGydrjZnfu+70JCFdvTe8t1vbxzvy5syzM2zyncWa7AyWnyb/UC1vj2scpzO82jawMewXkoq5ydBXcW+IVte5Hnv/JCTHbdRJNx80tqbJzhXZHU+77X+8xbn+CSWa3PL+W2Iqcm8Usq2LXxMAyjYUPZ+p8OocDssaaqNoy5k+iVj9GVZNXHJX0pSG3GX0uvElroTnK+yeoTW9q3hbmT5cHMzeTjyt+bt4H4pw3ti6IxLcGtK/O8R1x48RKGfMtYbdhUMZQ1aRFPNMrdJSDd9snep8cm3z9hm069q9c6pw6fnk27nC2XxaPqbxpkZVVeI+hbi1G9ZYpiGD7MgZLVXsA1sVqkdcQ/wsnO5H7Ly45LUwrklerdkmRl6Z7Xatms2nhXdu5jqsvkx+N1V9XXum7fyQ0Tlu038f1MrBcNp7ChPl07eZvd3Jiz3ZKOj7MdVnEbhOMTn+qFmpWZuJ+bnmsvDr1zwx7u28+m44rs+J+J5Phni/rfEcs036DKaenmxrXH3kdFxnxlyVeyhJGZdCJRE2ZHwaOpl6D0djWztyXmj3bLtbFb9Y61z+nx//AE7m7TD7WArW1BIDWfk/HWg6dyTjEiMyiaSuDaNbyiQRH/e9BKAX+nDln9FNtp/b1/ID+ibPJNw6k8FdQxNc5RUua7yGlz7MMwlV7qKFFJjLcl6tfj2Z8MvLsHnGupaQZuIMnUuISSLex40zvNNcXhc/k1vJrdrils9Xj+YwNd4x4f06+ySLZYduD8cvM3kVslGP8A8DwMncyxNy1bEIUza3WjTHQwS/d97slSEkXYd1lmvRjlflnLlsz1Z8PnjCGbra82+xOr2hO1JsiFRXnkbj+7rjNZOOrTTR8LrXo0SA4U1LqicV+HxmHDl47KURhwXJyvc4Zsv1Z5eDc144zOWPdvrOA2u+LX4jI0Fb3PkVG3xFyzbO25eOrJtqjYy9E2NYV1882ZPMrgGwy1HjuGaG0v90ISgzVTp5Tp/tnjcev4+bPV454Y/Zv9r47r23tSt2BfTTjmTIyXeuQw5r97BNx5jAazF51XVE6IR8x4i7BgpDRF17Lcbd+8ojGvt3b008flhzr6ZiXw+eVy/FVrOIOhcAx7ZFda12aYbGfxq6K3SZPyPweQ7CYIJcMz91t9lpC0O8/Ok+32i/Yz0SXml3MdVwsMKpgAAAAAAAAAAAAAPPfe8m+0p5Y4P5J/4eZVsHB7rWVhrjJEYfXOW06vmN2RW8FxyK0ZLJEhXLRL+6R/eMjNPPm7lum/VjMxhfT+2nTnxyhDXOk9r0WFeGMq/wAHsouQSN2Xowc/qY7Lj/4BFuGp7zRTIJT+x6tqbJXci6rPofzegrptJrw8ct7by3b4YVv2jsfNczgeU+zKzRefWuP5nsXHLuHnEWE05Rx8b1a/wDTyDeke6ZoWSob6IEKkEZq5UXB8z22t6ri8b+

imusmJmcv1S2/g1XC2HtaD/lOZ3TmXkBnFbnmltk5LjhWOPR6LJ2oj9g3bWTa+Yqa0ifUbRK
5NakmnIKiM9Y42dOc3MvhxY6uE/tjHNvGc602nnNDunZLmssgrJ+y9/4LLo8QciLXaFjmIuw
qtNk+wgjU004TK3fm9EoLvz0MIHrbXay3HOz5Oa7SYmeUqCPIDVWfZxZeXFHa6Ay7Yu9L3OY
9lrXZhVjkmuqtf18mI/CaqJzyybJ820uMqYjl7izWvnoviXd1s2nTbf2b02k6ePD93vS1/
u2+SMj6lyR+hl6faPpPE/YAAAAAAAAAAAAAAAK16w/qH8ov18K/J3BHT69vZTb6Z
7rKCyYAANDxTXWP4bkexMoqFy1WWzrePd5IUh1K20yY0CNXIjhJSaEezFQZkZq+bk+ePQsz
WS2+bV2zJPJvg0yAAAAAON5pL7LrC+ejyFIXwfB8KLg+DAaXrXX9FqrAsT1zjCpS8fw2uZq6
hc1xLsg2GC4SbriUoJSv0mSSGddZrMR3bbquW4yozMJhyE92JbS2X0kZlyhxJpUXJepehj
TiMZOltey9QM6KfqXla2Y04+ONUxS3ydKvioQhpr6kl+9yRNp+btvf6Ri9uXXp8Guu9XV4pV
G2QAAA
AAAAABpEPZ
WAWGAX+uYWYVMnO8VhN2OR4k3JbOfCiOpaWh99jnslBpebPky+Ck/pIZ65nGeLvTcZ8GoL8i
NHJ11a7bTtHHn9bUshUOxzCPLS/DRJSaS+nSprsa3TNaSJCCNSuS4I+Rz7muM54Nfb2zjHFw
UfkjojIsFqNI1e06A8FvLT8ErcjlSShsqsuiinfo1IKpbB3RBq9taUq6+vHHA5O9pjOeBe3t
LjHF3ce3/pfKdcTNvUuyaR/Wlc+uNZZk/I+khxXkOoYNuQqSTRtK7uIliWRc9kmXJKSZ9nc1
szng5dNpcY4tZnf5ccIwHY+prG1x+iwWjpbGx2Zir9isih1eTuyXpTkszeN5pMxx940cKlZn
XDF9hn+msuvh/LX9rZX4xnyO8bI+p8fz+i2ljtbqdiS1jFLeypKokdmVGY5br1lJt1t1LL
fYkOJJXThXwMjNr3dOnMvAvb2zjHftWJ+QGks7kUsTDdpY3k0nI58uromK6e0+qXMgRkzZTD
JIM+y2o6icURfBJkY1O5reVcum05xlmNxaslS24EbPqR+a9lMnCG4rcttSzyOG37siq4I/8A
+IbR8ym/iRB16+f0503ydez3bqKlo8pyW22NQ1+P4RdqxvLrh+a2iPXW6DQIUGS4Z8IeI3UE
aT9fUg+5rjOTovLCNLzzP8WMepK3I7LeOLqpree5WV0uFJVPNySyltbqfbhoeWSWydQa1mkk
J7FyouRm9/SeLU7O98Fjqyzrrqr7ionMWdTbRmpIXZR1pdYkR30E40604kzJSFoUSkmR8GR
ikueKfJ3h0AAAAAAAAAAAAAAAAAVr1h/UP5Rfr4V+TuCOn17eym30z3WUFkwAAAAAAAA
AAA
AAAAAA
AeGu/wCdP115S+Q25aRb52mQWTGnnGo/Jr+pynXMCTRr6+vJJsoSOfTgu3Jn8B8/vZ13u0+H
y4PZp/bST3+b9aqi4/rHTsTUMlxNdDOKzyuvcb0xU3s+TCqYN1RpabuLBxgzW61FbSiZtd
Vmo1eiTMiDSdOuOd6uBt/a5zidPFpNpX21vGy3H9mMY3N12vm9h8XPk7HkvfgLrsuEaLBLKZ
R+51cPknfc9TV25GcW8NsfVx8vF2en+Lb/ICKxT4x/qw45Txm4GHQp+r59bBiSiM3aWCbl
kaEJ4SSluIbNfBfEa7uJN5PT9XNON093T2j/AlhWOO7fYzGuxmBvfLPJPWINtWA2T72Jfhjd
XEXjrbyufqnYXKW1Pd+FGo1dSSG/VxzjNsZ5cuDuuMzHLFWCTq7IGsa/1ArTc95q/M8uu8Uj
ZBa4BhzEl6JjlxDxmwajWK4tolxyPImR/bdS4SjUo0qURlyNXW436sW48PDgn1cdcZQjk9ur
UOF/6X+Va7wyHLy22xO2bpqWDHbjps8nyDEYFZAkTDaSnuZypLanXFcq6EfJjO16OiyE/Pg
3J1XeX8cUbYTSZ/huMYViulz63Ldk4h5qZFTwbfJFvswbK0h0bbT8mYuOITyOUetZmkjV8P
QzGNJtJx6/4a2svG8uls8xGST/GXyqb2HAqW8qmeWENOX1tWa36wpbk+jKS1HOQXdbPYzIu
5cmXxIb59vbP+TnDqmP8Vnt6RaG13FsPCNA6R1xT5xSabsJ21Nk5L78CpiYzOceJVdHra1KU
vSHuqlqeUlJEgiQtZp+UU7sktmkmcfgnpnxku1uMrR+ELjjviToFTq1OKLEISCUo+T6o7JSX
+wkkREL9j6II3vrq1AqmAAAAAAAAAAAAAA5B3LrnVnkj5IQ85vnqeTbt4ZJr22q6w
nEtpNU62ajVCjPpT8yTLhRkf9nA8v3NdO5tn0W6LtrMeqfMK8gtSbFv2sWxDJpFpePx3pTcN
yqtlaTaY49xXvSojLZcdi9O3J/YLa97Xa4IYulnGvN/N6lrsd95w5fhuQZeVtpXGsYVq1ufk
93aMV07LK2THlvIEmTHmZCzddS4215CyQtKenUeTb+l3x4Yxx815erpl8WXwStuMInbXj6x1
rt3VutrxS+Su5rP2CmQwh7MoDZLh3ceQ5PmqRKksuv8AvqbUglGhtXHKeQ0nmM4lkxefn5m3H
GbLc+Hkz+nd3X+f7D8EMedotiYq3Dw07XIfpIMORX12Svt41BJEiO8p5ZWHVwlPEtZehKJfx
UO9vuXbbSceX58Pm5vpibcubSNI3llh2Q6s2onIMhtJmeao2pnGSvre7sp0GYutuIz9U4mHI
kOsMk3FdJcfZQgjT68c+odrbEm3pa7vMyz1h41/xHKy3QWd47r3cFxkOw6idJ8mtm5Ow6jH8
jZtaR2bGsG1qmvto+lnJaKGpprlrhRo9OSSODnnLJePO+F05yszPRzaip5Otd+e3kK3lGQZ
BsrcOUY/hu0Lq0spcsrilyaPlaiw3mHXVtEmucQwthSukojQpRmZuL57rOia7eNuKbXqu2vh
GHwHemVW2vPFbA3a3Y8e1TvpmlNbBnMSkY/bwkX9zzCrkFm5RKR0aJpRdT6GjjhIxp3L06z
j9XPw5+bt0mbeHJmsps8UY2tW7Mwio2hkuVwt70eNXfkfOkojY59DNv2ayyxmNGOchT9ew04
uiITMI0e8nsbnlIR7uOrqmc55+/L4OTOMXHLk1hOUIH2hryFkmUbC/zLwfIqBS7NafnX5Yuz
QT5s2RAgxEOX+C0YfrfpltNGXVq+Y+vHYctuZnPV1cfg7jhcYxh6N+S+DVmZ4REfypnKskwH
FJa7jMtV4dHffssaQytmPX8RX47y223nUvqaSrhz0RK9CHq72ss45s8p4odvbF4c1IMatMW
meLOIU2XWee3GJZDt5qMG0Pj778rLZ1W1LnHDwq6cefafZ+ibbNyUS5KSabbS2t1SPveeY6
MXOM8vH4LWXr4Y5c/wB2kxr9/GMEuKLI29iay8cd75kUuwMOYspK8loaCxxqA/UVn1VRLIS
FQFXU1PKIshxftuNpSZ/AuThMcZrL8sfy7jN8LbGGPJWD1fUV7T2zMi12flpbY7ExOtnZAJL
JGONUUpxmr4fkx7ZPR1JOKadcS4kkmaUY6v6+NnV8sO44+GeluUPYmQ4/pCuvq22z5ynxzy

ix2HQ61tpM2XnVZQImQ+2OWLT7v1DrshXuOMxnXXOzDrSTcV8E767Nc8fq5eOPJnpl28OXs2
uTl2PbC1tmub7Gm7FmFtjdzlNX6EonH0ZLOhU0I4cPELCuOQyymi0sLsJhIdb5QZKddUSuD7
Npvrbc8by8fhfJzFlxMcJz/dYPwpxYlbvHC28fyDDMawLYjldhuA5PLbm2FDak01ZOVAJ9m
TMbNgn5DjjJJeX1Qsi7fYVuxwlhKx3vC+i7QuAAAAAAAAAAAAAAAhO88etVZHe3+R3WPuTrTJcrx3NLZxcp8kLuMVYZjVbyWy
WSUpbaYSISCLqv17kfJid7etuFxbm9jTss8RtPZXjlpj/sXmNP2OfzNnx8ooraRdt4GUT1G
qROgzOVqY79jLokuhfFJEokmWduzrZ7593Z3dpfCu2/PDLGWsK1/hWoMGnzKXJN2Yhk23Iq
bR5TqquHHeh2Vit+TIJ0nFnMs3Vtq9xbijX6q5MS7nYmJJPHipp3bm2+SxVN4jaarNVZvqCy
g3GW45suy/GNhW97aypV1czSeZfQ9LskKbfUaFR2yTwZehevJqUarTs69N18073ds58mezXx
j01sCbsiyyTF3H5+2aetps6ksTJLBzG6ZxLtbJ6ocJKJEVSE+28kuxEkiMzL0Hdu1rtnPi5O
5tMej5gPjXrbX+BZ3gERV3ksbaCJiNjZrkVm/YXlz9bGOE4cuwUaXDNLB+2jr16l6l8xqM+a
9nWSzz5m3ctsvky8fx/1dGd0k83RvKX48w3YGrCclvrTCZegt1yvdSpZk+omGkkIbvY0qLsr
9vUd+3rw9DrvH1YiF4x6fr7Ni3iUMpqcsiftlDhz5Sk/wAU2bPsSZRpU4ZdFI+DX3C+xITt
a/PPufcvyw+T/GLT9lQ5vjUqlhKqNh5wnYmVMFPIEp+/S9Hfj9Kyc7No7xm/2aTJHp8PUPta
4s87k+5flh0NNeK+p9tZ7X7DytiauGqj+H8igVVpIr4GQVBOnIRX3MdhSfqmEun26GZEroJ
fZJEkub9nXa5ruvdusxEua8wLGtXYVjmvsPiuwsYxSImDSRH33JLjbCTNSUm66pS1cc+nJje
us1mIxtdrrmtzGnAAAAAAAAAAAAAAFa9Yf1D+URfZ3wr8nWI6fx7KbfTPdZQWTvBy
Xxng5laeUC8gyEzpfI2j06dMaNH6yKhVNAfiJkpcWtSXV+461BdUkRp4PkQvZzds/7sKTuY
x6MBQab8gcmh5yndW1aWa5Z4DY6/xSlxSPOYqXDsEdXMhto8p4zdnL6oSSGzJtpHuEhR+4Zl
ydve56r4Y/1vq7d9ZjE8cos8j1S5fr7SepcoxDKW/wCKPHrB5GD176IDripcjYdZjb2DKW3
iU0cVPeQlJ9/UiI/Qj5n3u3ddJZfpnPx4NdvaXa58f8A5awrTW2tWbD8WmcuyXDsywiHFm6T
axyhxyfWqRQ2tO7IdlyXnbOYn3OadpBn1Sn51fEzHei63XPGcneubS4+KZtY6Q3pgT2F4/lm
1qux0/o6pnwMBqqViXFchjrggwUZObjhxllgR1fs0MJ6uOEh1XU0Ekb07e8xm8jy/1Z231
vKcb+OCCfEfS+1c01f4nW2cZxR2ul9aV8TOMLoo8F9q/funY0lqHGxiOKjHGrilKNhbaSWv
hJLSXXsc+z29rNc2YnFvu7yXbHOrD0ni1Y1OqdF64Vmc+dRp/ZjWwJVuUFaUT227WxsTho9
4zaUZTiR3NSi5Tz19eC3OxjXXXPK5+ad7nG3zmEf1nih2PGxzWknZOOx9G632JG2Dg0OJXy
zv7H275V4VXcuuPex7LC3nCQ4yXdxRNKUSCQpK+TsbThmYlz688tfdnPHGxvrPivOVUURzdw
jP5UW9EbpbC7Tdc9uctmS6bFay2p81NJZh+xHQq1Klvb7dfm4Gr2OXH/AHZZ+5+mEq7rwjaO
RqwfKdPzjCvxNsBtH5jVHfqmKx28iTyrkSRDtGoS0ufKS0usuElZtrTyST55Knc12uLreM/J
nSycKryx4sbSx2jxDOMWzXGJnkHj+wsj2PcyrSFNaxWfMyyG5XWVehhh1cphlqKptDLvK18t
9IJ+c+I/Y2kzMdbfbTip9yXheWMMXj3idlX1cGTnex4uUFabej7hz1pividjInT4VSzGhVkdJ
yFkiJFmstvNk53UbbbaFGauyj1OzfG+OXL3Z4Tww+3Xivm7TcuywzYVLXZQ1vaw3PSSLekT
ILaZ1Y7W/hshhibHcc6k6ajcS4jn4cF8Q+zZyv8AuyTuzxnhh2I3iplM6KV1mGyIV5sO83Di
+1cyu4dSqFXuN4v9MzFqYMP6p1TSSjxUoJ1xxajMzUolB9m3neOZfyPuTwnDGHBmHjLsOFnF
xtHvWY481IkPYa9hYRR5NB1HXIetscTjd9BnPXBjciQ0028w422SmlkpJkslczb7S9WuM
5z8sUncmMXyw13Qmocp1YezLTM8zj5tkm08nLLbudGhqhMRpb0CLEeix21Ouq+naOMSWCUo1
E2SSWalcmKdvS65zc5Y32m2MeCwYqwAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAA
AAAAAAAAAAAAAAACC9DZRf5TW7OeyGzctHaTzUXUIUtxE+zX19ktmLHT0Sn1La
CJJGfJ/pMxLtbWy5863vJMfcJ0FWAAAAAAAAAAAAAAVr1h/UP5Rfr4V+TuC
On17eym30z3WUFkwAAAAB8MiMjIy5I/iQDjYYistx4zKI8dIJZYasSEJSXwJKS4Ii/2AOU
AAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAABW3xn/dG4v5xZ1+bOCPY5X439VO54fCLJCyYAAAAAAAAAAAAAAA
AK1 6w/qH8ov18K/J3BHT69vZTb6Z7rKCyarlp5gacqMrtMTlxU6lylnC7bIWmZtnqSPePvsx2
4btqiOcVKzcfbT6uf3i/SQI97XOPXck7W1mXLd+W2q6PP5OCvQ8nnQ6rHmJZNseDTPv4rUZ
BONpMern2qfkbfUp9pKuqViBtKXFoUfA5e/rLj8fAnatmXFm/mBpzX+R5djWQfxUp3ApkO
Bmd5Axm2m1FZIntMPR0SrJiMuM33RJbP5ll94h3bva65z4E7W1jfr7es8artn2ltbyWo2oL
KDT5ohqDJedRPs2Yj0OPGaabUuSt4pzKUE0SuVK6/Edvc1mc+Dk0tx6tIzzyz1brzLLDF7iF
k9hGxpyCzsPM6qnfl0WLOWZIVERdTkmRMKcS6hRkhKzQIRG51IyGd/+rrcX/AEnxd17Vsymf
Y2wcX1VhOQ7CzSY5X4vi8YpVxLZZckOIbNaWy6tNEpazNSyliIhTfeazN5Ma63a4iFYHl5py
TXZ5ZWS8nxNrWtVCu8ui5JdtTyo9dYSFxY8pEeZGbdcbNxCiNSEmRcH+gY+9rx9G/tXh6ti
1t51662ZOyyths3mIzMTr0XzrGW1rtMc/HnjcSxfQPqDL3oDpsrInfQ08fOIPKeWe12z4Y8
/Lz+Dm3buro6j8n9c7lV3Mdx6vyagmy6w7/EHsmqH6pnJKQnEtHa0y3v9/HJTiPvEhfCkq6d
VEYdvvTe4mffxd27d1dbDvLLTwb5TJxOqsriDLYhXVi1b29NPrqTEEx2R9LaPxrGUy3HeRGd
5StSFmRGR8hr3tbS9raTL86x8q9bBuyaPjFPu5bj7t3USMgwS4ySjk1cDJ6iIpsn51M896vt

oJ5tXC0oWaFpWSDQfYc0702uOP8AJt27rMvzrfy20ztK7x2gxybfwZuZwpdhgz95j1rUxL2P
AQbspVXLmRm2ZRtNka1JbWZ9SM+OCPjuve12snmbdrbVumP761pk8fT0mnt5D7O9mZr+tlKh
yEfVogQnJ8g3eyC9jqw0pRe5xyfoXqOzua3HryculmfRotB5baryTP63Bq2Hk5QMguJmN4ps
1+mfbxO4u68njlV0C2P5HXUfTukR9SbcUhaW1rMuBmd7W3HH4+Dt7Vkys8LjgAAAAAAAAAAAA
AAACtvjP8A
ujcX8s6
/NnBHscr8b+qnc8PhFkhZMAAAAAAAAAAAAAAAAAAFHIWYbBxjyQ8j2c1DP2axLb
w1yfMh3NVVpiOFVOpJpSLB5pSzNJErlBGXrx8SHm6tpvtiZ5LY11mbjmnzCc+2rkOQNVmW6G
ssApVx3XXMllX9LYtodR19tr6eDIceM3OT4Mk8Fx6iuu+1vHXHvGLrJOFUDtGzd1R5FNEokm
75h1KOx/AucmxouTHmn07f8Ab+Fpzn/X+WH3nd5rnOtdy55abRRi+Gw9yx8BxfSIRW1iIto/
TZVDguu2kx2OucuXKVHVJ/ZOt9G0p+8k1EOd23bW3PjjHu7pJJLJw5+zKby/+Wf+pT//AHri
v5PjQd/6N/b9nNOen482F2RX5NX7W8j9iy8uac1Jg28daTM71YuC03+KL+hx1liaq37+6ymI
8+zINokdF+z1UokqMN8za23hLOduuMSeOK7fkvk+Z51rPzXyuRt19b691zZSNf1+tK2prPdy
CwbhQCW/bzZTD8pf17kxDLCY6mjS2lKux+o73drtrvc4k4Hbk1mM1bHzd/o52x//RK3/wC/
wxT/ANX/APKpdn64q55o8fj/AJgGouW06EwhT5fH9knKbU3OSL41I+SE/8A0/7seU/VTs/7
fjf0bt5RS4GSbAy2GgjVhY/5StlyZKq4iV7lbaLr006UG38SddZdNkv4UafgY33bLbj/Gu
dvhOP+UZS+yrE42y/BDLqSwjR8TxTWWaZVfzY/HtxcTbxqCILznX7rXvmzwR+nKf7Bza420v
hJfyw5JcbT1n6oSxG816vo/G/NLOBHtLeh8ett7B1428tKvqHLB2uyAojIUmfrJr40qL4/e/
QYxpenXW+lv7t2dWZ6yJExivzWFvnxCk57uE9mX+UYVmWSKxmLXVldUUMaXURCbOqTAjtPHH
+f2GzkOudyR3T1V2GpL16ZueF/Ry2dO2Jki7xorswx6u8A7zLdkw9gYzk8S2qdea0armK6b
jMqVR2Dh2yH47ynLFEaMy5Ec95KUoJ73Pv8AAz2pZ023Po13LL1YjctHyY5UX+ldw8hakVuW
kbaVEauSxOcXBfzzz6f7R3Xn2/f9Gd/9/t+rCMX2bZ5S+IO2cq2clcDb6qiyxHRFXW1kWn
qIDDLgsiQ+1HKe7IipT2kOLF6G6s0KQfyGOZu012t53k7iTqknKc3sCpc8oAAAAAAAAAAAA
AArb4z/ujcX8
4s6/Nn
BHscr8b+qnc8PhFkhZMAAAAAAAAAAAAAAAFa9Yf1D+UX6+Ffk7gjp9e3spt9M
91IBZNozmsteuwbasew2pXX31+jKrmGcVv25V228zIRYOp44U+TsdtZLP15Sk/sGejXya6q0
ab40aFss2vdi2OraOfmGTNe1eWkhITqHzM0Gp44ylGwl5xtJ7PJbJxRERKWZDF7OluccXfub
YxlvFlrHxtzDy+utcNqbCBn8liZm0SRFbW3aSiYGMwXZaTLhxSER2kpNXwJCf0Dd0lzmc3Jt
Y5J+tsAtYeZ11nh1RYQNiuJdzuHIituNWy0MNxkqmJURk6aWmUII1fAkl+gLrLnhzc6q0S98
atD5Pm8rY2Q6vpLnMZ9eVXPtpbSnUy16Y5xE99HUr2HHEMH7SHVNm4IHJWSfQYvZ0tzXan
c2kxIKGQ4ljOWY7MxHJqKFe4xYNNsTaKa0l6K620pK0IW2ojySpCTLn7SIUussxeTMtlzEF
+S+k17V1XtKnwypqI+yc7o4FEjIJ37H3okGemY3HkPpbv7aO7ppT1MuVH+kS7/b69bJzrb
36bM8m9620TqHUErKputMBq8QlZtK+syz+EhZnJWRqNKC9xS/baQa1Ghlvq2nk+qC5Ma07Wu
memYyztvdudQdn3hjqt3WO0s00/hOP4DkG0Cgs29otL5sHFj2TE5+IIJG6bEdwm1/sGEob7K
56/aJ7f+fXps1mMt69251vg7N54calr8s1Tlmqdc4dr+ywvME3GUTIVciM9Pp11lhBk16DZQ
ZKJ1cptRoX8hkk/t4Gr2ZmWTHEnduLLUq6+8cNG6rfKXgOtKfHpqqJciaxPbQt+Qy5KYOM6ll
6QtxbTRtKNBNIM0pMySkhrXs6a8ozt3Ntudc2EeOuiNbXbmSYFqPFcTyB1lyMd1W1kdiSll
70cQh1KeyCWXookmXJehjuva115Q27m23Oofy3ww0+ifr++1TrXDdf5RiGeY51Eu/i1yY8hc
CpnIkzIzLjCDUSn20mk1PhJ/3hPbsa8OmYxY1O7txzfbKtB406GxfKLjNKLV1HBya8s2LmZZ
kypw250d45Lb8VtxSm4qveM3FewlBKV8yiM/UanZ0lzejze5TzjKchVgAAAAAAAAAAAAAAA
AAAVt8Z/3RuL+cW
dfmzgj2
OV+N/VTueHwiQsmAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAACtesP6h/KL9fCvydwR0+vb2U2+me6y
gsmAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAACtesP6h/KL9fCvydwR0+vb2U2+me6y
AAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAK2+M/wC6Nxfzizr82cEexyvxv6qdzw+EWSFkwAAAAAAAAAAAAAA
A AAAAABBBBBBBBBBAAVr1h/UP5Rfr4V+TrEdPr29INvpnusoLJqW0XIPYu5d5W47kVLXwmNFEcrBnmT
dQu3jNRuHkPmtai9xMw0NcoJJcOJ9PTsfnnf47S+C17fDX1YSq3jvXP9NaSzyj/gHVzWcVUy
w2fsjK3FKqKOVGcJiNXRK1yfFfedlvd17Lf6NIQvnstSCHJ3dtZzZiZ50ums2s41ruP+TG8N
lQvHrG8IpMOqMs3HW5p/FeXPnKsqmmfwzarZU6FHbeZVLjy8+wg3Un+0bNTnVKu3Ne7vtN
cY45+Tt7euuc+GPm3XFPJ3K7Sp0vDu6KniZlf7XtdSbcisKfVEh2lJCs3X36xS1JV0fXCacb
J3tw251PIRdhrXvWyZ55xXL25x+GWvPeTOysuXjWO4UWI4xa7UzvMqzXmYW6H5ldDw7CFIfm
3Et1MmP9TJISk9Y7bTiG+riVKX8quc/et4Txtx8I79uTn4SfnWsXnk95CJ1PGzvGqrWz11hO
cPaw29XTvxV2O5kCryJTQ5IM5GeL/hHEy25C0PGa0pV0I1KTyfL3t7rmY4XF+JO3rnFz5t8s
PJ/M9fVXkYztGsxx7Jd4ni860WOpn/S3F/kUOY6iIw3JcU97apDLTaC++STUaj9PTX37r1T

bGZJ+dc+3LjHi3DWvkNkGYZA1T3VXT1zS9JYns9T0dbv7wvjnFKjpU44ZGw39Mnp6dvU+yj9
BrTu28/KVzbST88ImovIzyJ2l0pQarptc1WSbD0+3s/I5GVot1wWXFzi0P6WIUF73CT2kEr
5+x8f3v04+7vtZNcZszxavb11znPPC7OXX9vimucnyl1iJLv8axubauRke4UR2ZDhrfNCeT9
z21OI4L17df7R6NrZrb6IyZuFPbby0y8sKqMkoachkzYfjpN3ZmzTy5DjTE5yAy5V1zBNuEa
EOyPfNZuK7G23wg+3Jjz/ftkx/jlX7Uz74bLkHkfmNxtPENi6uiY2rPcj1vLzCwschbmuVcC
zMoLkGG6cRxLnVTTzrjiSM1kk2VEfCvXV7u3TrjOMk7cxm8stp8UNnbm3Fg7+wtwQcLrKS3
!TlEkV+LpsSINu1NjMrJypqql0nK3IpKa9v16n83qO9jfbeZ2wz3dddbiLVC6YAAAAAAA
AAAK
2+M/7o3F/O
LOvzZwR7HK/G/qp3PD4RZIWTAAAAAAAAAAAAABSCu1dUbE8jvJGRZ5NmFA
u sRhjLTemZHZ0TbiVVLq+z7cB91LqiM+CUsjMi9C4Iebom2+3G+HK4W6saz3T7helKLB75rIY
GY57dSWmHY5QMgy24t4Jpe68qVEmSXWjWX5VGnlPrx8RXxtTW5zfzrF3zPBS+Tpby1rtdd3
HxuTHob3eF5DzhcmOpKZWGPraW7ZkpUakH7SrGkQylaef94pPwMx5/tW7Z9flwv7K9cx7fNG
uMYfLxKN4yzPITTmQ5xr3H8ByaDX4S3jUjlfo3mXSXmVTqptp0kLkQSnuM68johRq5UjnsW
NdbJr1zMxeGPHL VuC9N45+Tg13aZFoi/8RXM11dc0ztXTbrXluF49XrncfrbHJ4c2O6xBhp
Ut+MylxIH/DoVw2rugjQka0t06czz/U2nV1Yvk2Oh0hebAxjU1xneq50uj2z5I5HtLM8DvK/
3Tqq00q7VmVk3jK7pa5Q3GNaV/BaySrjhOgvbzJmc9rXLvi3F5TDD2Gq28XsteO7Z0jPzbTG
is62NhR00yieyP6bEslciWWL29fCbakuSosEm0w1KQITjPKi6/IHTZZmcJbPbwd6s5xeNk/1
TFc4bZZB4tJh4JoRoqYtzHG7vHdb1FccSd+CRMsrHG7OygNtpOPIChvfebMjNtBESj5SZF
Sy3ThMcf3Yz/AH43PD9nWzfSmaZZv3yhzGRST14jCwesmYLD+mM03mVFj1nWR1x1GRpeKA1J
dSSS9UvPIV8UkMbdq3fa+nzw7N5NZPVreBeNVbmmQ4yrcGnWsg434zYBQVCshrPebh38QrE
p0Rk3UmSJXLZOJL5k8p/SGnajzM/wBsNu5jlfGtq8X9eZ5jWd+PFhkWIW1JBx7xjYxm8ITY
y2URLkriveOveNRF0fJtpSuh+vBGO9rWzeXH+39zubSy/FPWdeousq4tvbUxDBIf4v5Xi2QR
I3UaVOdkS5E+AbRtojLfUx2cNttJElsvUvT4mKbdnWZ2k42V0dy8JbwUkZ0HkuttUMUeD6qt
6xbvipcY/sbH6SErhzPoFTGfhrs46fVEt8n5jCXoVzbh9FcnnxCdu668Jz14/FbrlvG8tvk
nrW2oc1xLani9f39TItb5WFZtYbhZBmO4UdF/bs48hmM64r/AHaWmon00dB8fs2PQuSUK6aX
W6558csbbSy+2PmmTw7xnIsP8fcTx/KqWzj15FuMrelVM9o2ZDbcvJbSSwpSFepE4y6haf0p
URjX/n1uukl9f1Y7tl24LOC6YAAAAAAA
AAA
AAAAAAAAAAAAAAAK2+M/7o3F/OLOvzZwR7HK/G/qp3PD4RZIWTAAAAAAAA
AAA AAAAABWvWH9Q/1F+vhX5O4I6fX7KbfTPdZQWTAABoVprqgtjYltCU5MLJMMp7ak
qGm3ElFONcuRHJJutmg1KWRwm+pkouPm5I+S4zdZbK1NuGG+jTIAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAA
CtvjP+6Nxf
zizr82cExeyvxv6qdzw+EWSFkwAAAAAAAAAAAAAAA
AAA Vr1h/UP5Rfr4V+TuCOn1
7eym30z3WUFk3B9TgkQUM5DZSzbn4ovcvcNsj6mvpzzx6c8AOcBwRpUaY170SQ1KZNSkk8y
tK09kn1UXKTMuSMuD AfW5Ed5bzL7brkZXSQhCiUbjIldVkr+h8GR8GA5gABwx5EeWyiRFf
bkx3OTbfaUS0K4Pg+FJMyP1IBzAAAAAAAAAAAAAAA
AAAA
AAAAAAAAAAAAAAA
Arb4/z/ujcX84s6/NnBHscr8b+qnc8PhFkhZMAAA
AAAAAAAAAAAAAAA
AFocY2Lr7BvI3yWjZrneO4fIsE4Y9Aj3dpEr1vtpqXEKW0mS62
akkouOS9OfQeebzXfbNxyVutusxFNYbHds6ry+0RSYnsvFMounGlv1FRcwZspTTXhdZMsPL
WaU8lyfHBCs7mtuJYxdbOcUz1DpSs3Qd5vOwtlVG12N35FIPNDbN+WrGqSzK0R4wlRuNmme/
XtKZNHbWsl71NZEIadvr/tjn8Rbfff/r4Y/FV4yHUOCa5jeVzevquTiVpB2Lhuq8UvY1hP
eepsdzBnHG7diN9RicJPuLe4WZGpJr+VRegle1rr1dPDw/Nub29OfK1Im3MaotE3/lfrHVV
b/BmC5N4zzM6LHaxbjMODe1L8qp+rioJXDTkiObXuKQRG4polrNSvua2k0221nK65/ZzW9U1
t837zfC6TQdjrCLgCZUJ/d+ldgVm0rA33XJF3YUmPouY11PcUszcmk+4+k3z+fh3pz1SijZ3
1nbxjx1ufaZJerOfCxr+H27+4838MMGyAl2mpIuBWWCZFAOSj8cu14NHm3CluMuIWpqIITU
fsSuffN7g+UGOa3rukLGPlxLOmbXxz+7Uo+D43r7x9zWTg2LWsJito74laju2aq0kotLDFW
Mwkxk0sR+ZLSyppyGyqKlxS0fKs+7n2h0a6a3E53Hs71W7cfCZ+Tbsrw3J8d1f5OU0DTV/on
TOe/4fRsYwawm1qWmrqdfMVdz+Hs1M6UmM3LYXH9zhSeVEai4MzGt9bNduGJcfq5LLZxzeLv
X+G0GGaX849aYnGfp8Tj7VxPHqWmbmSV+xHuG8XbeYaeedW6knVy188L9Ox8BtrNdNpOWZ+x
LnbW3y/libCoxzUkvNMexp1zFMEwjjz16pqKqbIVHg1pU9XNmKpx91ava+ZxaiUoyHNpNOE4
SbR2Xq58+mtbyvO81uq7y62BcsWJTL290RkuJYhGcNEmlSzL1J1teTaLPQiTIjtpW6RqSXuO
9VmXX05129Vv/EmsnTPi2DyBz7I8tZ82rOfh2Vawfh6ewmLGx7InYbcw0LvlQlyWyrJs1gkO
ks0ck72+U+SIh3v7Wze8uENNzOnx416e6s0nrDSkG4rNY4unF4N/KRNt2Ey5kv3n22yZSvmY

++aeEJluEmRf+kevt9rXt/THm23u3NKgoyAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAARB4z/ujcX84s6/NnBHscr8b+qnc8PhFkhZMAAA
AAAAAAAAAAAAAAAFSsLxHE8m8i/Jp3JMXqMgdifwW3FdsoTEtTaDqHFGICnkKNJc
mZ8EIa6y77ZnkrbZrPdYqowPBsfmpsqHDKKksUIU0iwgV0aM+SF8dkk402lXB8FyXIrnZOUT
u1qrqfFe/azlaI2y0xtlubITtlzXSK0/xL+ISd+sVETZ/UdCr1TyKWbX0/ft+zJfQxH7PHnw
zIT7kxy44w2vKfGCly6k8h6SzYiY0jf3XZCxOjMjbforCog18eA8wr3DJ42ZFfc2/wCpI5+5
8PmGtu1mbTzcncxj0QftnTGBY7pbyy2ntLNoextnZbqefjEJ2mqVVNfApquDLdbjxoyn5Tqn
JMh9b7ylOcdjJKEpQkucbduybbW8cN67y7aycJltODeMmaXBVeQbK26eYsUusJmCaoZTTNxJ
NVHv4rKJtjYr99wpk322mmeySaQpCoxoJa1cNezbzvhObdyTIPFJWI+MOP4WjxjYpLxcaF4
2V1pDiREREpK5et6s6+TJeP3TNla3FLkGRduVKMvh6jc7MnT/wAWb3Lc+rpT/F2FM1BmGsWs
0lQba7zmz2Hi2bsQ2/qKW7k3i76C6iOta0PFFfNKFEoy9xHYvk7ei9r+tmfHJ9z+2fTDDQPG
rPMlvoeUbh3G51MqTktNkGTyjR1h11DJaxcveooUdiRJluMIanGqZIV3NUhZpbV1bbSQ59q2
52v4jv3JOEjOWPjDGtsyu76fnEtWM5Nsqv2VkeGswmkInSqa4tXCekqcWr2WJVemUrqkvc
Phs+Ep5V29rN58M5c+5w9sMXmviPQ549m7V7lDj9Nm08d2TdUqoKFNrboYUKGqpUo3uTRJK
Hyp0uDSSuCSfHJ827PVnPnl2d3GPhhks58XoOa3227xWYv1p7Wn69nPxEwUOJg/wDPKc22g/
eQbhSzLqZn19v4l2+AbdnNtzx8idzEnpn5vu3fF+HtiZuWVIZN+jLb+F0OHPTqkP8A0CKO
wlzykpNTyPdN05XQ0GSevXnsfPBO52evPHnMOa9zpx6VaoXTAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFbfGf8AdG4v5xZ1+b
OCPY5X
439VO54fCLJCyYAAAAAAAAAAAAAAAK16w/qH8ov18K/J3BHT69vZTb6Z7rKCy
YAAAAAAAAAAAAAAAK16w/qH8ov18K/J3BHT69vZTb6Z7rKCy
AAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAARB4z/ujcX84s6/NnBHscr8b+qnc8PhFkhZMAAA
AAAAAAAFA9Yf1D+UX6+Ffk7gjp9e3spt9M911BZNWuf5WaqrdrnOaxfK/W5Fu4+LWmfNVT68W
hZHLQhyPSSLyv2SzBhOoIkERpSpSUKU1z9RL72vV0/PwU+1cZV12hvFWW7ltbzPIp3QmE43
eQ8ZXDX6mVOuraxkJQanLK9ejyYVHHW+so8VKyS4+pLi+xJ6kI7dzq2uvViT8ezeumNc4ysL
snyx1PqzI7nELpGS3d5iTMWfm0ago5tmmjp5DPvHc2LrSOjcNpP+8c1Gk/TqfB8V37+utxx
/JjXtXbi7mzfKLWmsZsCufiZHnM2RSpeyzWupeqCq8eWaiTcWC4/wArMVXRpVyaElRoSo
iMd372uvr8DXt3Zw7B8q9W4A1jLiWMizz+J8eRmlTeG1Ei5VDxhZEZXs0miL2Yfr6KP5lcH1
Qrqrijm3f11x4+PDy8/ga9u1vDG8tZy3LIMLIfrmqPCIWxZkuPHfcZXjlimSuLNZcJHDnuJiO
GSE8q4IvT1Ib+5r8s+zPRf2drGNyYBmF7i2N0Ns9Kt8ywlyPePx1xX2kvY/JdZZbkqWtCUoU
a5CC9tRksufu+g5r3NdrJPGZ9i6WfnhsGO55jOVX+cYzSzVybjXVjGqssjqZcbJiVLhMWDSE
rWkkuEbEhCuUGZFzx8SMam0ts8nLrZxQfceYGlqLKrje50nJSaDJWMQuruPjVu/TRbmS6yy
1EetG4qoiFmuQ2Xq5/eL9JDF72ucNztbWZfrOPLzTuA5dd4ZavX9hY4dNixtjT6umlyoGLx5
rLT8ewuJSUE2xFcJ5JE4Rq9e3p1Qs0827+suOPr6E7W1mXe2b5U6t1VISMUv28gtXYMGLa5r
e0NS/ZvEmVs5xbcSbeS2SNMVP5Tauv3ldSNZpJHzDu/e11uPxDXtXaZZLbPkzqjS0uBDzWfb
rdn0knJCVSU1hctsVENbbb86S5AYeSywhTqCNxZkn1L1Hd+7rrzc17d25NkRvLWi2NnyDvza
Z09WxLfPVuR3kfSQZ1aVtHfRyj9qlyMZmXt8/MISPvJMg+7rx48ubnReHqxFV5GapucYostg
3MxVXkuYpwGlZXXTES3sgVIXGVE+mNr3S6KbWpazSSUoQpZmSumY5O9rZn1x7u3t2XDvq33r
FNZHtzu3voJWwT1ew8UOQfOTFYqqypeCb56fUoNPu/7vj5u3X1Gvua/PHudF+WXXufIXVNBi
G0c7tshch4zpu8dxvP56okzi2TKYilMttk33e5+uZJtkolGrgyUjHL3dZLfcE0tsnmydr
3XNJF2/MtLtcWNoppt7ZLqoz/ENLta3atk3wj9uaozyFETXYzUft73oO3eTPo5NLceqSquxi
XFZXW8BZuQbSMzMhOKSaDU0+gnEGAVERkZpUXoZDUuWbw4dAAAAAAA
AAAA
AAAAAAAAAAAAAAAFA9bfbGf90bi/nFnX5s4I9jlff1U7nh8Is
kLJgAAAAAAAAAAAAAAA01DyfaWP8Akj5Ht681VE2LFkt4YuzlyciYpDjOIVOk
lpLbsWQbhGkiV2Iy+PHHoPN1bTfbEzy8VsS6zN8094Pme6rvIWq/N9JqsGx9Ud5x3IWMrjW6
0PI6+21911DZUZL5P5u/px8D5FNdt7eOuPdizWcq87codaX4c+Q2PR3W07Dd8hbKrJnj/iL5
HKz2JKg9f7xuKjOMuIMv/Z8H8B5t/wD+W0nPq+eV59c8fs7WZMU1T46/wCpZUZF7a8h1bNv
XvpVlzu6iVC8a6p+8ZLcdajnj+8R8evIxp3Orz/8Agn1aY8kxUFtj9HurzoVnkqG29D1p
hU7IDIGkzXWxqGxTPXyr7zRLMyV68cmXPxIb14b758p+jFmddcedQpri72De6whY0ztg9J4x
onx3wy1zy2YpqyZcW7tzTy5bDb8m1Ykk3Cgx4/TohslmftZd0mRDottmJcSazwb2k15ZzakK
iRNyrc1tgWs9oVGpNx1WgMZv8ssZ9C3Pfl4k/VSWI8U5z6m/p2SkodM3G1OKYPIxt8rLnuM
9uSXF6fkzeG1tmZlrmE2VPYwc5sqSoLF6Ky8K8Nk0WMrfVIOvhqayD2o3vu8LdJtjkROKLIR
cKP1MJyv/R2+H/a/s1ikjZxIyvxzsNe7Vr9RWuP+IFdbWGT2dZf7YMiHfk1iRZKJTjaWW+x

EtbqFdkkR8Ceuc64uP6O3GLmZ/ssL4NZ5YbSsN97ItqlFFa5zbYdc2VO339th+VhdMtZN+5y
voo/mR29epI8Rf8A+/Xm/D9E+9r04nx/VCuSf8Aye8rv/8ArWl/PcSE59O//b+G/HX/AK/y
3O+usQgL/wBU9m4lQkSmKyK7cxnevvKhycEjsRCUR+qkuPE4hsv+2ZkXqY3tj/8AT4fs5Jf6
fjxaLgD0ag1P50QNlLbayVjVeIVzIUSvndhOa1ixGS4V6rI5jMlsI/2nb7TGNOGu2eeJ+jW
3HbXHn+7BZYVnYa42si3kd7XUXhdU4rmpPKInGcgyGE5PejrJXCu5MwGlq//AGiefiQzOXw0
k96TnPZxS5W5at+FsbXOEwGHk1fmPgmDYhZSoqTNKnMVu18u0ddNPuji6Oc+guVfYRF6cjvcn
Ga+G0nyv8GnK3yz+PzYjXcLiHaZeI5xf5Qxc6pl+VWwsfxvWpQW4aqm+tH7uNEt1WSVqXKJJ
pdaSwpCEkb5GRqUhIa5m0tvDqvD8zbFmPHpjKG62jWtF3cQjp5zqJfZRFwZZ08oyPn+z1Hby
n/f93PH/AOv7Ie3TAuMmwPz1qXY8mPhet9jXOAoWcpKvbbsL+XDpItNGIy9Vtw0MvSXkn6GtT
BGXBesu5LZvPCXP6N6XF19Y3/fNbPzXIf9RnC20y4eM4xWQ87zSyZUpDUxdr+L+CVXZPB/N
OY+qdLn7jKU/+0FO5Ltd54Tj8uH49GdOE1v45vVrWqI11gKIHypWOVRqM/tM4bQ9mn0x5tu
dbqNOAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAK2+
M/7o3F/LOOvzZwR7HK/G/qp3PD4RZIWTAAAAAAAAAAAAABWvWH9Q/IF+vh
X 5O4I6fXt7KbfTPdZQWTQ1L8etLz9oR9zy9e1j+y4xtuN5Kr3eTfZb9lmUuMTn065DbfyIfU2
bqE/KIZEJ/a16urHFvr2xjPB+sm8fdM51sOh2tk+vq24z/GzYVVZA97pGS4qjXFcfYQ4liQu
Oo+WVvNrU0fq2aQ27Wt26rOJN9pMS8EIWviNhOyd4bgz3c2EUmZ4xkDmISdeIfde+pZepYM
PORJS0bXLLi3EGbK1Lac4I1o5lhK/wDnm2922meWPZud2zWSeqbMz8edK7Dy3G85zPXVVf5R
iTLCalsn0uJIo7LnussSGG1oZktNOfO22+haUK+ZJE1FdzuPzBOMYm+0mJWMzbh0JsSF
Ndl+s6u0hYJG+hxaO2qREKNC+XmEr6V1k3Yx9S5Yd7NH9qBzs6bYzORO5tOVd3NPG7Qmx
tt851Hi+UWVRAYq6uVPr2XDYgxjUpmM2XBETTzrV1RxwXJ+g1e1recJ3NpyqKNC+HOqYOs
w3bevcS2FcYC4Zo5siF9VHjQZ1xLsY8ZkpKCV0bbfQk0qLjkj+JfGenYk1k244/Irbu3Ns
0dNieNY7NvLGio4dRNyV6P1vpMVpLSpTsWM1DYU71IuTbYZbbT+hKSL7BaSRO21g3tX67kV
5VPYbVOVuS37eU38I46PbmXTTrD7c95PHzPJctKJZ+vKE/oHOjXyd6qrdf8SMFy3cG3tjbe
wWjyxF3mFPkOuJLrjqnmYFHAgONzEInTljf1MZSyd9xrqnvr2+Evsa3a3aN/dskkqaM/8A
HrS+0sqx7Ns/17WZPk+LpbbqrSV7pGppp332mJTbbiG5TTbv7RDchLiEr+ZKSV6je3a12ub
LOu+2sxKhjGvC/Us282jk+3tDyjsPI84zu5yOpupkP6qQxVzva+liPLeQk+zJIV8qeUlz6H
RjXsTjduOa1e7e18Gk6Y0LtOgzLQGN51QVsTBvFXFZ8bG82i2Dco8lvLuG3BUqPDNKX4rEG
Mp5Bm/wpa1JNjGIPYY7fb2lmeWvza3lIx4rjL1drtqdo3MLqHKh7IDypdeqMg2vxUv687
EiMvR/6n9r3L17eo9HRPJLqquG9PCzT2y8U2O/iutcPo9s5m3IIQc/IwurzVrIeJ9c1x5IC
CWpfKjUkuTM/TEe72Ndzbica3p3bLM3gsfN1druxpMxxudhlTKodgz3LTN6hyMhTFrNeQy
yRLRwx4tSY7ZGZ/9lP6BbomLMc2Oqu1K15g81rOWJeLVo hnZjfs7AbWwkyt2yhpgdZh
ZCWvX+6XAdM4+rnVeHo2mHdi18SLAgsIwoLKI8OM2XVDbTSSQhCS+wkpIiIacd
AAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAABW3xn/d
G4v5xZ1+b
OCPY5X439VO54fCLJCyYAAAAAAA
AAAAAAAK16w/qH8ov18K/J3BHT69vZTb6
Z7rKCyYAAAAAAA
AAAAAAAJrLNuawwW9x3FsvzykoMoy2VHh4zjMqW2VjOelOkwyTEQjN5aVOG
SexJ6kfxMhnbfXXha1NbeMiRRpkAAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAAVt8Z/wB0bi/nFnX5s4I9jljf1U7nh8IskLJgAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAA
ArXrD+ofyi/Xwr8ncEdPr29INvpnusoLjQo415EZ/eU2vsaks07u0b
Hdt3rLNGmIzqYyK7HZ8+dLYZ95ZoUqrismk1LUklukrgy+UebXu2yTxzj8lr25xvhjKG
OrtE/DO+3GVLSJ3BW5QePxq84r34YbC3Uz2pioxSTcNB1Cjd/wB6RGojP/1RP/8A037XV4t/
ZnXjwbPvDyYz6kznbsPENoYJruJ450tdZ2GDZMUV2bnVILrfxiRXsLelsvRGW4ym2m1soUt
6z5PqnqNdzvWbXFkx4ebmnblkzLx+Ta3PL9BK8jZcm6xrHoWF64xzNdPwbd1EaXOeu8fmWqm
30uyEHJLzTSerRJMUTTzyZGO/f+r4Sz8nPtcvjbDR+S13CynDW84Ktg4nO8e4+1cndjR3E
SiuFzIcdbEb8ZdFlINlbRkazWaS7H8D7O9czPLpy5e3w4eeEH0nlbsrZWDaFp3tjYb4+5ts
6myfKc3zy8iMOxauHRXKquHWwoNnLybdkyHFEI3u5yhLbqkp5Muk539ttZxktx92725rbwz
hZrV24852t4vWuxaRmlVtauqsjrmQ0e0ylk5FQOy4SHY/DiVLiynoyXE
F7nPRZF2P4i+ncu3
bz4pbaTXbHgj9zyjye+oMNyHEYIYmM/4/XO48ybksuuk1LTGjpqoTSkuIJKTIFK9znk1Ja4I
y+Ixe9ccP8ctfbmffCJpnk55C4TgO6LnLLTDcjv8N1ZhWxcXfgUsqBGYcyaVIZkxZTa7GQby
WEsH1WITfp3jSXwGNu9vNbfHErc7etsx52LZ57vGNGStDr1rkGP5fjuyNkIw7IaB1bsmUMf
g9lPWhh+K8aEPJcit89u3CTP5fUjF9u5yxc5qWunPPhFI
tRZ5lFC7UeTs/AMItsJ2ztSRiuT
ZpKjyZGb+3YXTtDCsm7JxfsQIjzTUduC218rSO5LNxZkPN29rP74mLfdXbWX+ueMnslbP8A
fO1df7WhHe7i1sx+I59W4hB8ZopxJN6qguZ7ddDvVSykmHLL3kSlsewlomiNJnz84pt3Npt
znPGP3Z10lnK8ubXci3v5QYFQ+Vt7f5fgmRI8cW4MKHFh4xNh/icuzgQLFqS4tdu97TbCJhp
UgiV2457JHN+5vrNrw4OzTS9PPitZubf1riWj8v2bq22odh2kN+FR4sUGc1Or13dvNj1sNEh

2I4r5W3pSFuJJRKNBGRGRmRi2/dxpbrxT00ztioRyPaHkro7F81pc7n0Gwbl3IcMpNYbksaz
8DpFu5hNVBl/i0KG+vo1UuIJRqQ4RrQ42SIerKznd99JZePLF+P8NzXXa8PXglXQ+f7Vttob
21XtK8x7KJmrEYs/VZDj9U9TtvoyCFJlOIdjvTZx8tmyREZOepevHrwWu3vtddtb4Y+bG+sx
LPFagXTAAA
ABW3xn/dG4v5xZ1+bOCPY5X439VO54fCLJCyYAAAAAAAAAAAAAAAAAKRV2C5F
mP kb5Iu0W18o1uiEnDG5EbHmqlxuUo6l1ROPfiVfnWSiI+pdFJLgvUjP1LzTW7b7YtnJbqk1nD
PNPWF6xy3Fr5q4uN45nnkFth1IWOBnNGiGtbnHV0zgVkv7sj5eHOPX1IxXXSy8drfy/hi7S
zIFYMJwCS356bYmlebexHGsdizxX1zZEf0mS5dFYpJLqlHzwp2JRKp0+/z9ojrp/wDrb7/n
/wDClv8A+cV+f8ad0HqqTTN4a77Unx6dr3sWJ5j6hWwm466Rgv8AedOfwt1SeevJF832CM7
O3TjH+358v0b+5rn3+SUDj4ha4PuPddzL8WW992W7WKO01JfqoYFvX117EqmqiVAvgpcSVwI
qVxmpPuc9FIU4SVe4RJOu+uNrnXOeXD9WdbnWccYZLJPGyZlt/5d22Z6hxvI7W91xjlTqKwV
WwpEdNtDx2fHINuf1RLdiIblqaSjk0f3D5+Xkubdm272zwmPjjwJ3MTXF8eLv49oTOb3cHjb
aZTUy63DMD0pSqc8J1bS0Ssgp50KZCqnuq1KM2ZTRS1+hoUbSS5Md17Vu2ufCRy7ya3HmhnF
tOZBq2m0ZsPamgLHbtTT0OcYlnuAxKeHktvVvWuVPXVPZR61anEuk4g1tuLbPshLiTV6duJ6
9u6SXbXPPhz8W7vNsYXHL9HozomHkEPWGPHIGv6LVlzNXMm04BjrLbESsYkSnXIjDiWTNs5B
RzbOQaPI93v1+XgevtSzXjMPPvz55ebmstZ7EZ1j5e4hhNEeY291ldjoHXMg3WY8elxWO9Oc
XOkvPL7GzCO7kGtLZKWPxtLaUfaXk00vTtJx49Pt+K9G20zrb8Upb/0TsS2ieS9ThmKS7yBk
OmsHxXC1trYSdhMpbSxckxUEtxPCksOIM+3CT7ccind7e1m0nlGe3vJjPnWrUml83u9+YTj
D9Dy9JayZzjGVzcAeTvwpC1NNkbczIpMCrkPRmCNVgxET1Wpxwi7qIiHJ27d5ZMTM/d27ya
2W5uP4d2jwTZkGhw7xBTqy/RT4lt5vLZ20nY6Cxd/CluTO5SypuwJfrPcUbcU4pI7JV2WfyF
2NNbMdvHjz8MZz+Zdp9WFd58mqxsE2S9Utaua8e7h3ZVbvONn+2dySYESPV29SjL/wAVjz6u
zu73lvKiLZb9hJEbLTbqVkjBLzJty6eOc2+7uZzzwxy9ksbg07szICl/wBQGvpcTITp217C
he17GQ4ySrVqHRVMWR7XZwiLh2O4jhfxky/QKdzTazfHixpvJdfRo11pLpc1oflvK9a6G/wU
rbyswSRgmc7BNXXyb29wq6XeSzbzWrffixVSGyRCbUpzlfBLX1Icvbtlusxy+TU3kxLc8/nk
TYuQb28idW7poKfUd1iWHbDYx3CcBpcxq2IdzHXYyXG8mvJ8R58zajwo7iTjn6qU433R6GIQ
7tt3NbiYz5/NnWa6WcUleOWi4+kdweQ0PFcKrH+rbqFg6MGOP7aY8t6vrZbFk4SUqNfuE4p
BuqWkjWo+3qZmY12u30b7eXDDPc36tZnnxXIHoSAAAAAAAAAAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABW3xn/dG4v5xZ1+bOCPY5X439VO54fCLJCyY
AAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAK16w/qH8ov18K/J3BHT69vZTb6Z7rKCyaIdU6XxrUruZ2FZcX
+V5Hn9r+K5Xl+UTzsboSbaTbiRve6NkmPEaP22G0pIkj/SfjGnbmufVrbe7JeG2QAAAAbhM
lpTyPHrzH03Flj6ruDIgpaZ8o1jDN9tTf1ER5Vb263z2Qo0mRKij4Mc2mZh2XFaxq3WeN6
hwmpwTFlzpNdWrkSJNrayDmWNhNmrvky506SoiN5+Q84pxzKxqfoREREXNNJrMR3ba7XNSE
NMgAA
AAAAAAA
AAAAAAAACtvjP+6Nxfzizr82cEeyvxx6qdzw+EWSFkwAAAAAAAAAAAAAAA
Avr1
h/UP5Rfr4V+TuCON17eym30z3WUFkwBxqeZQ400t1CHXu3stGoiUqvXKupfE+C+PAD4t9htx
plx5CHn+3sNKURKX1LIXUj9T4L48AOUAAAAAGlbGvMqxnCMjyDCcT/AI6yiniHKq8QKSUN
dgbakm4w08pCyJw2+3tkZcKXwkzLnks72yZkzXzdZLeLxtS5/kmyam7yS515ca5pjtxsNr8j
aVDuZsBplrvNmV60kuH3kG6httZms0JS4ZJ7kQ5ptduOMO7ayeOurDbIAjfaez6PU2MJy05r
rW+kzprFVjmK0MU5ttb2UnsbMKDH7IjbikoWszUpKUoSpaljskzGN95rM1rXXqrg1RlexMyx
+dc7H1cvUdidi6zS4xIt4txLcr0oQbUqS5CT7LLijjUXspWs0kXqrk+CaXazjMG0kvC5SUw+
xJaQ/GeRIZc9W3m1EtKuD49FFyR+o2y+tPMvpUp1DyUqUhSkKJREpJ8KSZl9pH6GQDkAfDM
kkalGRERemZ/AiAfhp5p9pDzDqHmXC7NuoUSkqI/tly9DIB8ZfZktlfjvIfZcLlt5tRKSovh
6KLkjAHX2I5IN95tknFpbNxRJ7LV91Jc8cmf2EA5QABxNvsPKdSy8h1TC/bfShRKNC+CPqo
i+B8GR8GA/alJQIS1qJCEEalrUfBERFfEzMB8Q6242l5txK2VpJaHUmRpNJlySiMvQy4+0B8a
eafbQ8w6h5lwuzbraiUlRH9pGXoYdkAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAAABW3xn/dG4v5xZ1+bOCPY5X439VO54fCLJCyYAAAAAAAAAAAAAAA
AAK a45svXGA+R3krGzrYGN4XJsk4Y9XR761h1q5DSKlxCljIotmtJK9DNPJc+g8831132zcclb
rbrMTzWoxTaesc8my63BtjYvmdjAYKTOgUVvCsXmWVK6JdebjOuKSkelhKMuOfQV17mu3Kys
XWznHk/kuu8TsIu8t0TIUt3ZmN+VVXQ0eT/iM5Jx63+IKFj6VMZL5Rz7chxCmz9Ff2Fx4u
iXq28Zt/D0za8J4YZTJ8FrpuvfN7fa5kstpad2nkVhqjJnZDzi8fLhkQZ/sQErcNLtc1a3ES
UJIkupV1Uk+pDXtmb7eMvBybcdffCx0fKhOPXavIXYh6my7YOfYNDp511u+Xd18SDrmzrq+

JYxYOOtuvNSFEwThSJcZCIKW6pLildkoTzvceqyW3zzy+DvbzMS3h5ebFeSMKuuNxeWN1Za
6zXM8lxPC8Qm4LsTF7GTCiYLJdqpbq7OYUWczI6NrQmSZMRZKjS0ojSXPruzO+1xmyTHpwO
39OvH/Vu2a7EyaHfeWON4lIZZFlW8FweJiuTodMorcNrErOfc3zTZK4bQmKjuk0ff5xlPqa
h3bey7Sccyfpxrk1mNc+Fv6uhsTE8c2fgmnImUszbSPPhviBeZrUsnPlxzT24VIIiFMcXHeaU
643+047mpPPqZGY5vJtrM+Gmf0Nb13H+TasL3Rc6tz2nyyfhGX7IoI/jDrn4y1/HIQ5DIY0y
9Zrkz3482ZGW72QZqMmCccPoZmn1FNN+my4z/WOXTqmPWutnm5p8LOPNediGIZfsrGc41Ri
tnSZNjBxFwKWPLxu2cZmSfrZ0RbaHUrS6Rx0OK6pMzT26pVnbfvZxIk/SmunDXPDiyFFsvI
tbbL8fL2BhmV7ajF4qwn7qgxZyO/LQhmbVuOWRsWEqK18+CNBEg1PKUoiJJlw12uu2t5/0/
gussvh/ZpN1s+oyq/wAs2RQZQ/8AwJbeSGnbyDbOPoX2m6Z/HKqXI9xKzT0QIHc3UH6EZK5L
0HN95eM5dWrs1xw8cVZDxPyrKc13p5RZVk6n4jeV1+v77FcedWr/AN2Uc6FafhrLjRmZNvuM
NpefIvUlrn930r2Nrtvtb6fx3ZJrJPVvrygrKy13f5Y2M/W2a5zkOIJYjicvAc7xexkw42D
y3INiVnM+mmsP8AVC20SOGI0lRpZURoLn5pd2S77XGcsY9FO39OvHx/NOM/dNjrLftnmCqH
Jt14u3484fdZFkOIFDdQiM3Z2rj1z9JMmRTWiQ2ZuEmOTi+C9U8FyK/c6ds8/wCsY6OrXHLi
hSoea21t/H8QbyOxmYBsvyJ2BLftqudJjuSKVvAK6waiR5bK2347UttxFGytCyQpaSMuyhH
X++2PC7X9I3f6658ZJ+rZsjnXON4Rs/xnj5BdycJd8icM1IUWD0+VIwvMQzFNXYSalE911Uh
TbTbz0ZKluGsm19O3wG7wl08OqT2rk42belrHb0xGJqxryf07rOdNwDCLqFqDKMcq6F5cNrH
rG5zFNJZPVhNmXsKkNx3FEngu6exF6ny7mvT1ScuF+ZperFvr+iz+scXx7Snlzf6i1zWpx/
AM61NHZexxtlb14zV7T26Kdc5CXFK6uzl0hsn1F6uqaJazUvkxTTWadzpnKzP7J7W7aZvPLW
ttZDPxHzg1xmL1m5Dw/H8BhVGZMqdUiOmPk9rZRY8l0jPoSWpcRgjUZf3i9fgM9zbHdl8Mfr
l3WZ7dnqqNHuMzk62zmivIV7ly97+TFC1muE1spEefOocgxyNILtJFekvxG2W3YyG2FpU60X
td2zUXPrGXbpufHb5WZVxM/Cf6N2uKTM8ZxTPtcNaxyPRWjd5bd1njWK4TPmRG34kTJzaY+W
xYBVU2UmLGkHHSfRDiS/budST2NjbsszMY1tn+rMstlzmyX/AEb35T+LeCa58e/lnJKX/hMf
pCRI2oMPrVSa5jD7VcSPAs3ISo0lKVtzTQTptKR7aFmo0p+Ya73Zk1t/L0c7fct2nzc25NR6
ZrsoiabwrQuUb3mYjr+S+1rVN7GjY5iMC7nSlruETLqQlabWa8IRNmTq3EttEaPaSXK2/b1n
9ZrnhyzyNdtduduOKzOn8gusg8JsHyK4tn599P1GxIm3b61KfcfKn9X3HD5UpZmXKIGfJn6/E
W1v/AOfsntMb+7zM1fdJ1bhWEZ5gmJ5dpXIZXjnluRXd5kU56TW7Dqv/Ho02JIrmCnzmEKjr
S7OJThR3fbUaUsqTz08ms6cXXhwvvwejadVxePH8l59Z+Ges3cXw2c6la8VzfW9ZX7ixQnZb
K8suUPRLWHezZseUy6UtmQcg1OFypZO9DUSEEkX1/wDPrZM+M4+qO3duffgqRpzU2H3es/Aq
pfasG4+9L25tNwcWU5wsh/DsesXSjTUuPqSpH5MZDbrRESFI5I0+ol2+3Ma+tuVN97Lt6Nq2
BOnYVQ7J8ascqrflNCueRGL4IX4LTSURpbmLZHRtZPYY3XyH34zbLK3WXmuqn20k04tvulBk
ku78JdJy6p+V44c14428cf6Mq3hOzcXrM4uMa0tmOq9M4jjWoxMY1ej6WZPYiQ5Z/xg3V19
NLm/8P8Asm5H06FepqcNKC56l3p2meGjmX+TMuOObiz+HGrPmbvFtl5mixt6OgPzJw9w3btm
ZVSYT0YeOe/9TEMJafjtdCWs23UJ+U+VJIOqYt/5HTxk/wCKxXi7IWUZtv8A8m8vv3nWanLq
HXI3gVC4ZpOBj8IN83X+63yro9JaZKU6XPJG6SD+7wVOztdtrfHGPMn3JJrJ8V8B6UQAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAfBfGf90bi/nFnX5s4I9jfj1U7nh
8IskLjgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAqrgdBRXXkT5OquaSBbLYPC0srnRmnzQk6hw+Em4
lRkXJmIayXfb2V2uNZ7rIVmN47SvOyKehrql95BNvPw4rLC1oI+SSpTaUmZc+vBi0knJPNVt
meL0WxieW8WLNHm05/t2Ltd2acBKjiuRkKusfw4ke+XdKvw8ke7yR1256H14OP2eFmedyp9z
jL6YVdw3RWd7mn+T+Mf4hpjxUGYbzuGt14Y5VqdmzY1Z+HPKKrnk8190mwSILUg1tufkjgb6
8rJUdO3d+qZ4dS13muLjjhMuf+I2X5gjc2DVO22cX0xvK4cyjLKFqnN+8Zt3o7DT7EexOWhs
oUh2K066g2fc4I2kOISStShTbsW5kuJbjXuyYuOMZLYHivsPjs02jkGG79Vr7H90UVpj+xKB
vGItlKei1cN6Ao4c9+Yj6ZbzMhwuSZV0M+xcmRBv2NrbZtjPPga9ySTMzs9N4I4hj9xta2q
rd1pWwdc1GsseS5GS45RVFVWuV/yO+4RyDe7NuL7En1bSXPBjU7EmfWY+D17tuPj11sb8U2K
elzatttgTMgl5Bq6BqPEZa4DMdnH8fhVn0iyZZbcNUh2TKWuU6t1zk/kaT1Q2RnzXsYlmfDH
whe7y4eOWnZH4fZIMfr2sO3y/hFTM1ZR6mqO3jkWdLsqinKShb0SU9KIoTz6JTixNudOeS
5MiHL2Lym2JjHJ2d2eM8cpKqPGGhx+Pu2o8heg0u3MFocDr6xUYnPwWFQU8unjuJcN0jkGp
uSSjJRI9U8cnzyWp2JOrHjJPyZvczj0rSmh8VM6Kdre21nvdeubjB9Xs6rtLRWNRrZ2fWtuR
nFSWSfmNoivGqMRkfVwk/wBvHrm9i8LLjExyandnHM8csQ34HYLGxebgUPJZJYJLzTCsoPH5
URMhS4WH1sOuVWvP+8k1/W/SmtxOkpNjrMiQfHq//wA0xjwzPkfeuc+PFZXE9VsYrtfbO0W7
lctzacPG4blGcdLaIjY6xLYSaHSWZue99UZmRpT16/bz6V17eNrt54+Sd2zJPJBmyvGLYeWZ
/tPLMG3yet6PdFHU4/n+PoxmNayNItWxJi8w578xv6dbjMtxPYmVdTp6mRcT37O12tlxnnw
b17kkkszhjc08Qsgn28VWsN0yNW4q9rKo1Lf0ZUMe4mP49Urk+39LPkSW/pn1NSlt+57S+Pv
EXPHDbsX/bcTGHZ3fOZ45cjfh43iuOOR9Y5sjGcsxzCdi6xtZld9VERDTTxajymM++TkmN
IhMLbdWlxtzlZKTwaC5T/wA/TP63xz+2D7ubx8sMr/lSesdQZziN9njm1Ng5ejY1ltKFAQh
EDK4r8Z+ufgwHnHSTGhphMMpZW6ZqbJXKiUszLs2c62Z425z6ufc45xw5IJ8h9J5hT6O3ZmG
ws2bybaG48j1vVWtvjUBysg1FbVZNXMwWkUo8/LdSppch6Qpxxw+zivUuqSE+7pZrbbxuP1b

7e8u0knCZWslTpjMsb2PmW29qZ9D2FnV7TQMT0ZNbVfhESvoK112QIBMG/JM35b7pvyFEvp2
4S2IKCIhbTt2XqtSe28sxJwY7dHjFT7qsNhSbrKJVXB2BgNfg0qFGjpUqMVfbu27c1DpuF
2V3cJPQ08enPb14Ge52Zvbx5zHzyadzpx8WLzTxbayOLsKVS5o5juT3+eY/sbXtw3AQ4zjtx
jVXAq4SDj+6SZTC2oJpcQZo5Q4pBfAIH3bs5z8cz0dncxj4YY6x8ZswzTBdhM7C2oczbGcX1
NIFL11RBcZp8YssaWy7TJqaqVKkcNMrZ5e7u93+6+yiPqaeXs2y5vG/IncksxODim+LmRZnr
bfIBsjY0ebsHyHTEZyJqWscj1dXGro7UaFFrq6RLeX0bQhSIG/sta1KPj0D7Nsubxp9zFm
JwjN7C0BndzsfLcz1vs6NgdbtrHK3FttQ5FSc+cqLVlklHmUsn6lMWV7Et1jl1t1tPYnOhr
SQ7v27bbLjPM13mMWcko4TqWNhmj6TSbd05YQaTFP4UZvlME04tlMU4qXjZJaiJRJMjMu3qY
3rpjXp9GbtnbKt2F+GV6zGwSg3BudzamDauxCww/AsOh49Hx9qPGs6hVDIemPtypjkpf4etT
SO3Ukmo1+qhGf+e/7rmT0x6N3u+Uxa3zTXj3nWD5XjuR7F2ixnzGtcNXgOroMKsXWm1WOPMO
Oz7Ra5Un6mc63EYZNSCbbJKDV1NazMtdvtXWY28piOb7yzhOav2daQyPXDXgXpfBc7chX+DZ
Bft0uhnawnWveg49Yy0lLg+8ZGxJ4Nh1CXkqNClFpVwZY20uvRrL5tzeXqtYGVe22ma0yG
vvNjE7uvItgsbW/xRiVxJiwcogLZKvThrnXI9oceOwiN7S3TNbZrM1EpXpv7OZxvHOWfu8eX
DGE1ah13mmIys1yvZOcIzXO9gTYsm1TWMPwKKsjQGPp4sKqgPyZSmkJI1LccU4a3Vq5V8E8b
00szbeNY22l4TkinLvEWjzWh2PjN5lS5VJsvbNZs67hLgJNPsQW61p2nMyf1IfRX8G8XBp7
/cPr82Nuz1Sy3nctTu4x6TCa8Y1fHxnauzNmsWxx/wcItPjNR+AFHS23BTjZWJiWh0ln3J4p
/wB3onr0+KufSk0xtb5sXbMkSqNsgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAK2+M/wC6Nxfzizr82cEexyvxv6qdzw+EWSFkwAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAVr1h/
UP5Rfr4V+TuCOn17eym30z3WUFkwAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABW3xn/dG4v5xZ1+bOCPY5X4
39VO5
4fCLJCyYAAAAAAAAAAAAAAAK16w/qH8ov18K/J3BHT69vZTb6Z7rKCybD2N/U
VaJJy57CXoqFLVCJxHvqNLLsjohs1Eo1G0ytRF9pJUfwIxy2R3CHKnyR1nbRNeWBSZ9fX7Kw
ex2HSTpkb222KSqbIPsnJZpWo0LSiYg+qSVzwr19C5x92cPWZa+3ePpcNd1v5TYtsPIKyhew
XMsELLKCXIwt7bJoMeNGySnhKbJ+RA9iS+4hSUPNu+IIQ24ba0L68H6c1702ru3bsiHNCXVD
AzDS2x5W78yyfA952Fw/oXVlgwlpyE/fx3bWaQ2lFKW5MjxG2INxUOJMoxOJRYv5FJnpwsu
i8o3tLizHGc0c7hxvbesNdTflzJNnZXX7+kZ/CTiusod+49jEqFPvUV8DFmKhB/TPoerlE4t
zobxO9nTX8h8Y7k211683qzyzw+DWIm16ccMfvQzYuxMe1fjaMpypcr1a7Wppk/RtE859Tc
z2K6Lyk1JLr70hHY+fRPJ+vWQ22mszXn11zc1vfyc17g0zYFXKg3t1c6/sceoXaqrhE65a
3+To92tpatTjjaJEtTZoccRySW0LSpaiIz4xt3tZbPLHzbnbtw+4/wCTeu7HX+eZ9k7FtrlO
rLJdLsfFchikm1q7Eja9mP7ENclMk5RSGjjKjqcJ73EkjlR9STva2W3hgvbuZJxyg/xN8kP4
7y7auEZynMKDJrrYOTz9Y1mZ1j9f7lHDTFNVXDcc5QT8BK+70U1e42lfbg08mmXY73VbLnOb
jP6N93t4ks8krY35Y4Lk+dVuJQsZyeLj2T3dpjGB7Wlw2UYxfXIMI05kGFKS+t7nlh5LTjjK
G3lNOK0tRpLtSd6W4+fgxe1ZMqy5RjW1NRUOpNx5fXKFQ+c7HpKzINbFeOy8Zso99ZpjyM
fg05LVFS1CgKU4282n3CU2p1Svm9JWbaybW8c/iKSza2ScML47Y2pj2oMWaya+iWFu9ZWcKj
xnGahpD9lb21i6TUSBCacW0hTrquT+ZaUkkIKUoiIx6N95pM1HXW7XCL0+VeCtaqyDaFjjWU
wHsRyZvC8q12mA3IyOHkLsxiE3XIFYfW28txcpIbZtOqSttaVJM+eBj706c4vD82vt3OGNi+
X2vp+AqzWFiWaOW7mbL1zXaydqUs5JJyZtv31wCirfJproz2dW466hCEJUalFwxad+WZxeeM
erv2rnHuyjHIRgqdS5vti3xzKaJotr+Gc4wGTAbXkEK5VjRWoSYzL7jTynlTGFNKadUhxD
iVJ9hPvTpu1zwc+3c482Pg+X2tp2ssj2UVBlsBeOZenAHNTqtMfJZWUOHHsxUx4BvGSnnV
SmySSnElxyRkkjMJ35dc8eePU+1c4d6H5WYCwuc/wa9yCiyTFLPV9ujHc01tPhNuZCzcyFM
ogwY8eM881KVOOSz9Mt1TbhLI+5cK6vvTptueHh4n27mTzabdebWDYril9kuV6z2LTScJuH
KbZeONVEedNxhz6VmbHIWhxJbjKIspI9CmHkOLSvnj0Mj45t/wCiScZf4dnZtvCxK2C+QmI5
tazaGTj+UYDe1WKozK3psxrPwmTDqnJsuChx9C3F9DNCJxFB/wBzqrn14Gte7NvCzx4s7dux
EEurtvK6ywLN4WYZVhnjVNwc76oPHrh7HLiyyGbKcaR+IOQ3SfxBitE6hBL6Ldc5Xz7fU84
vcsuca4+bf0Zni2LxM2VJv8ASMCyzXOWskYqbzJanF9hWslt/IaCkuHa+FbuuGaEuG437SV
ul6KUZKM+y/XvZ3/AK8a53dcbcFtRZIAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAAAAAAABW3xn/AHRuL+cWdfmzgj2OV+N/VTueHwiyQsmAAAAAAAAAAAAAA
AAA AAAA AAAAAAAACjsF3c7fk5HlqqBhUyGbeGHbryuXYxnUv/AIU71JhMGO+k0dOOTUZHzz6cDzf3
69unHhzW/r0zPqsXgDu8nLowLadfgsSmKKk6teKzLORJOT3+YnkzozCCb6fA0mZ8/ZwK6df+
7Hsnt0+GVYYGl9jxvJOdmORQ3shwizzPIJp2aXG0mUK7xSHX1sg0JX3R+FnDIV5J6+qZRPff
SzEZ29uvN5Z/b8RTnTjx/1Qba45sbxfzrC25+X1OxqvS/j9s2TqeA3TuV0tMWiKodjs2jiZ
b6ZTikJabNTSGS4QZ9TUoxyy9u884lbIm8+NjvYxAfheQPjNNvd73W6szy7XGYZRkDU6TXqp

65ufVwTbkU0SDHYKMzJUakoSa3CNCOS49TPMn99bnPC/oX6bwxxiKtF0k+8xn/T52hkECRWP
RMmr8I19VvH6N01fd2qwnmkzPhVnNaJZehfsWWP+0Yz25np2vwa3uLthoTNwzHsy8s2r/Jr
2pyCRq/A4EnBMAAdW85JprCzsJiZl4qOtr2CU+0y0w04SzWnov5U8ko/T0y9zN8IhmzTh41h/
OSNKm+P8uFBsXKidNzTBWIVsyhDjkV5zKqtKH0IdJSFKbUZKIIeATMvUjIO/9H5fq72fq/P9
FR5Sk4LsyLjOa5KvLrHXflDjN7nWez2mGJM2NmGGvxqSwsmWEtx4yY0lSIKFMobZ+QjJCvdu
YctsXw2nzivOZnjP3cWznSc2p5MbNjsUytaYPuzSbudTmCJ2MhOMNx/x1bvXklfR/VRjf5+5
7R9uOgzbLbbeGdfzNeUnjtgwjMdy3dOCUGJXcC9yBryRz3MnF1kuWbGNs41LiPTHFMq
WSGJD0tlpC1GSVqMiTyNabS7Yn+Vcss1ufKNR8ecIx2TqfxJPO9+Zk67X57Gi47pZmFUKai5
hjsmc7KivexXIYoZjmh5Tynnij4QpKlq4UgZ7WsuuubefL1ju9udsTw5+i7IHhOMZT5ZbDzrI
r2nyzI9ZYzj1Vr/Fycfdl4o3aomv2EtyO42TDb1jwhKHm1KcNps0GaU+h+iy9y2+HySts0k
82O8q3WK7IPFS/tFJax613TU/i8xz/cxlzqm1gwnXTp0Sk5T7aCufoSIE09646fidvx+CN9r
7B1lmdhRYJgFexFyi48jsap8IKOxGZe7DE3a64vJ7RtKU5JRXxY7bd7y0/s1oJpXHy8z7m+
u3Cc+qfLm1rrZxvkh7HcoyvJM01Xi2Ysdbt7l8rM3psh2JCRGOZBhQKFixVDguS0OstS5y2
UssruhRp+bqk1cCem1zZOGdr+jdkxLzxrGiVd3icGl2Zr9vZsjMq7PPKfFqdGcZTZw1z50HG
4lHa28p+ShEZlxphNW4ylxKCSf7NPJqUXPMzFmc/2nP0w7i8LjwdukyCgXeXOU/isKwxWj87
XLC7sWHm3o0eNZY6itr5zziVGILJzXm0k4Z9e3rz8p8dlnP/AJlnh/xd7bzqH90b62HHltHr
vEN56DZzW6JafomHKFZjt1PLI+n/AA310RDvJ/KZdVcdQ34b7beGdXNfpk8cVOvlx12vch0P
5u1OKUiI+U4hUVNdsTKWorDbdhMcjx34sf6ttRrxEjuJQtKyL2+xJL7RTu7S67Y58MsdoWb
a5dbatFOzzzPv9WMxpCKDO9NY4ew7xhSkFGx6syO3fmwuyTTwzuU43FL19GIPK4+Ug7k6u50
+FnH4ZNbjTPq1fCKeHmH+n742YPdZhBw3HdgysRx/LFy5EmGqzqZdqnfymiPREKcQ9OZQbCP
VKTJRUpKTMc1me1rM+TtuO5amPyg05c3uO4FjWrMBZdpsoxjMa/8HrvahRjgWGPuU8KiaQl
TZNoky5Md7skv2SYprLhRJ513+3mSSeF/Rnt74zm+S3uG1VxRyhiljkV0rJMp6eDBvcIWkk
KnzI8dDciUpJeiTecSazL7OrFWWSpW5rZBpwAAAAAAAAAAAAAAA
A AAAAAAAAAAAAAAAAFbfGf90bi/nFnX5s4I9jljf1fU17nh8IskLjgAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAArXrd+ofy/Xwr8ncEdPr291NvpnusoLjgDETmfbocWjW1hsSQj1rDiyYEozk
RmnZDUWZ0OSw26tJqS297SPcSR8K6p7EfBDlkrwJ4VpTUouG1NYHrPGcSSqW/OI6ysjR1jk
SW/ZeWhSEEaezfGRGRdPl+76DM01nKO3e3nW1sYbiEWHjldGxWnjV+HOJexGC1BjoZqnENL
YQuC2IBjqS04tBG2SeEqUn4GY70zhw5OZrvNUFExdy8mZpYDOST4jNfPyBEZpM5+JHWtxmO
5JJPuLbbW6tSUGrqk1KMi5Mx3Ezky/dtS01/DKvvamFdQcfYlFBnsNyWffiuPfju+26lSe7T
qErQrjlKjRcGRBZLzJcMFf69wPKmchYyXC6S9byyAzV5P8AXQI76rCFGWtxiPJUtbqdbaW4
pTaVGZIUZqTwZ8j1015wm1j5ievcGwTFWcHw7EanG8PYbdbRjcCi0zDNL/Jvd2kp6rNw1Gaz
VyaT7chNZJiF2tuanhx18fKjRb23JESixmtez7O7a+pHqCC3FXGopPsnBrXVJZZMijqS4ZN
o5bR2+X4mJ9rtdGfW/Lyb7m/Vj4JQrNParpc7tNn1OvMfrdh3bam7XM48BhuxfJZEThqfSk1
crIJaueVcF2M+BSaay5xxZu1sxng3GLQUUG2tr+FSwid7fljtXl0xGablzUQ0qTGTJfSklu
kylaiQSzPqRn145HcTOXMuvk+L45mtBaYrl1HByXG7pn6e2o7JhEiN1b5JRJcacI0nwoiUX6
DIjL1ILJZiktnGMNjGtNd4VEx6DiWD0WOxsSiyoOMIgQI7CoEec4l2W1GW1BkbTIcQlbvU/2
iiJS+TLkcmms5Qu1vN0sn1Hq7NKC4xbKde4/eY7kFidzdVEmvjqZlWSuCoC6RILtIMkkRu/f
49OwXTWzGHZtZxyiflvFrWWQ7IwHjpeDYfJwfDMWt8fcwCXQw34jz01ysKHJS0ts2UnFYrza
TygzkKuqTli4E72NbZwmJ6NTuWSzLmxPxk17jGWbnfaxLFka123UY3WP6zh00aNXNnSJnpfc
ejtpJhw3/q0GXCCMuhep+nDXs6628Ji44fAvctk841al1RrPHMGel1R4FRVuvZTD8aZhjMFk
q59qTz76Xo5pNDnu8n3NZGavt5FJpJMY4M3a25zxjHts6vxTC3dc49r7H6rA5Hc5eINV8c6
983TJTin46kGh1SjSXJrlzPgufE01kxjgXa25zxbeamkpU3D+QpqISb+VDbRpN4UdspjkNlx
brcZcjr7imkLcWpKDPqS1KMi5Mx3EzlzLE/wLhJU1Ljn8HuF8PY1JjTMdovvw+N9HAkwL+7Ge
iR/b9tlbK/mBuHJGk/VPBjnTMYwZrahpwAAAAAAAAAAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAAVt8Z/3RuL+cWdfmzgj2OV+N/VTueHwiyQsmAAAAAAAAAAA
AA AAAA4ydaU4tLiV0tkITjRGRqSsuepmXxLng+AHVhWdbZfWFxWEawOvkrhTijOod9iS1wbj
LvQz6LT2LJ+pc/AclyOIV5Ljl5LtYFJkFbcTqj4o13Cgy2ZDsN4+eG5CG1KU0r0P0WRGE21
5O2WMu060+211xDzSueriDJST4Pg+DL0+I645AFa9Yf1D+UX6+Ffk7gjp9e3spt9M911BZM
AAAAAAAAAAAAABg8nyWjw3HbzLMmsEV0O43Bfsry0cStSI0SMg3HnVkhKlcIQkzPjg9By2
SZrsmbhjqDO8Qym3v6HHb+LcW2LNV71/FjGa/pkWsf6qEal8dD95nhxPBn8pkZ/EueTaW4hd
bG2jTgAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAA
AAARB4z/ALo3F/OLovzZwR7HK/G/qp3PD4RZIWTAAAAAAAAAGI7Hzmo1jgGabEv0uuU2EuS2
7sWWODddahMqeNtoGRGtfXqnk/iZDO23TLXddee4V91FurcFtkNIjO6dc0+JzrLCWtiYbPx
yXMmwm61x32X6i0flR2UosIqltGs2+W3ErM0fcUjadza3G08M/j1U20mMy+iONW+aF9fHczt

ra3r8BoYOmWd3QJ1Rcu3Dy6F555tLLzTsGGSJHVhSuqVKI/Ilj5P05p38854Za27UnK+OEg6
m3ttW1zzEsM3TgFHhCtu4zLy/VC6SwkTXWY8D6VUunuEyGWSKcw1MacUpnlo/nSXqn17p3Nr
cbTnyZ20mMy8mhaw8utmZq9CXcaQiNM5TrG62Xr6qx++XY2lm1UzosFuucYfgRG2npBykqSa
XFkRf2+hZ07+23HHhl3btSePjhmIW8/JOpvr/Acv1bgkjYjuI/x9hcKqyGczVuVEWc3Cs4E+
U/AddRNiG+0ZKQ0bTvb0NHUx2d3eXFkjP49To1xmW4ZPW/kznWUY54+5Hl+tqjG2PIe/RCx
iPW3j1iuLVOUMu5RLkm5AjETpq+17SeS4V27+nU9a923GZzc27cmcXkucLJKaeOzN1sbX+6
dt014miy3eOV5GnE8sXHTLVW1VI89j9CZR3DJtxMdEM5BIPhKluLNXPYx5+1/bW7S8bf9Irv
wsnkrlqY8j114iec8fDrm1sckwHPNox6bJ5bvv2r8KO2R2DzyUp7yOSU8auPvCxat17e/pa
pvjbFXPlGbgb4prpSuy/BO001FqaSZsqPOoLyZUE0h3KKGXQHMTOsngJUtaJcd5Lzhmrso/
UyPgak11unT/APLmdptnwWP0FKXi+1fJTTCCUmlxPI6/M8OZM+EMV+axlzZMZIBHwluzjz
FJIuCLvx8OBTtcNtfXP5p78ZL+OC1wumrXrD+ofyi/Xwr8ncEdPr29INvpnusoLJvPzaG+9
4Y3tjNleNT8RY11gee65w2dST6mXltZqMzOEUt9E1uey2ybP1fyEbCuft+Hzebbu7dVnhLPm
vrprZ64vyYFY/mLj2Dar3jkaIVPKzbE9wWGVNb1n0z62HK+AuvcfmT20P91FHjvurccSaEEf
tkZJ59c7f+izXa+MuIa9qWz4Zd7yo8it0aryTYzuuZWKIxU2F4tk2Q11zVypsyfJyO+k1P0
7UhmdGQwSGWPcIzbXyfp9vJO/wB7bS3HKSfOna7eu0mfFrW4fKrPMeyncmV4psjBcfw7x3t4
1TO07dJjHe5p7LEWXdusyHjbT0M2G5Jtw/aZcJ11tXf5T4Jv3rLbLOhh5u69uWSWc/HybHn2
5fJGTknkh4DY4rW4H4wrhXDdLJrnJMvMIj2PxbyVWuylSC+i9th1Sm3m2zUpa0JNPVCu3dt
982yzE+fBzXTXEzzqYcb8laO33UWG2eRY/Q4XketMUzXA12uhuHYTpWQS57amkKefJLpE0wz
whCOxKufJnyRFsd6XbGeFmWb2/659W76O2VkoxpW7Wb9mEynXez7nDqE4Ta2zXX18WC8yt/u
452dNUIXZSepGXHy19ve1vdurPhcM76yY+CFqlYhyFOf+v+K5PXV7MDT0c5+sXmWnElswY8Z
CJTMyXuudlpmpvMILqhPo4Xp8DE5371bS+Dd7cxrZ4sNqzypa8T4tubHl4zi8fcGG5fb5vJe
5gts22Py4MZhi5IkqShJ++72So1mrgjIyIj5ad7PTnxybduTOPBqc/yqzTjsY17RVmdYfrC
92vnGwamBtuybYfqavHcJsH46JLMexMbZISpKTjto5d6H2W514liLO3fuJMyZzx+DU7UlVDO
JPmyev8Ay+vLS00x5S5Pe4gqFPz3O9e7TzqM4TVVMfxSrdmwLCsfV9plM3llakqUsuVKQnj0
DX/0W2T1svtHNu1zx5SsxF8pM0saiXc1ZY9YwD8nIOoayfGaceYfxqtLiR1SEOlkGlcnh5fD
iT6cl9z0D79x/wDbHs59ufLLAZP5bZLaTfj2JjVTSWWJasyXXGK4u9YQ3XkWrOU3JVF684Xv
JQ+z29xuOpBEkzQo1dy+Udvftu2OUx/q1O1OGfHKQNBZh9TvzcWgNSYPQ4XrTXNPAs3VVFe
cQ52RS5kqPaOE6RIdbY9lEb7nKXG1o7dUpSWu1tOu668ozvL0za86uyPQiAAAAAAAAAAAAAA
AAAKyeMdCx
cZTa47uP Z+Gx8tvJ2RWNDR3UVmA3OsnPdlKYbdgOrQla/m6ms+DM+BD7HG4tmVPuekfV/LhP/wCo3cv/
AJ/B/wCWDrv2f+v/Hsfc9If5cJ/8A1G7l/wDP4P8AywPs/wDK/j2PuekP8uE//qN3L/5/B/5Y
H2f+v/Hsfc9If5cJ/wD1G7l/8/g/8sD7P/K/j2PuekP8uE//AKjdy/8An8H/AJYH2f8Alfx7
H3PSH+XCf/1G7l/8/g/8sD7P/K/j2PuekP8ALhP/AOo3cv8A5/B/5YH2f+v/Hsfc9I+H43zz
Iy/zG7lLn7Sv4P8AywPs/wDK/j2PuekdnyD1te5P4t7S1jjsyxrJjeDtq2mlWLqHrCzlsRj
NonnUpbQp6QtBNXVJdlfYQ73Nb0WTjwNNsby+qrmb+a1Vd6n2PjwTHbGyoqfw6Kt+4OHMb
R9i3zhVlbiyYrjKFoyGIKWuT7fPt8IL4rIRvfzLjy+fkpO1izPn8vNXd0sB2BmORam1u9czH
7fxA/wALMB1WtBcUSLXIMeekyXobP4rDinz7C2IKUfy8L47GfoJ8Lemf44/JvjJm/wCWUi61
yPxixE29h6U0X1VxnOv8CnSc8nRv4mmzsbsvpTceCjxCK+cbxOz5kla2JbIiaQ37q1E0fYu9
v7evHWXOPXhfJzeb3hbwz6Ovm2vd6wwzB6TFam0RmuG+j11SWdhTNuLf12Dlxjh2jcF9nkj
lojlKWx1V3UpHZHqG2u2msk5zX+CbTa8f8v5bBoqk0ke9rG88ZcLkRtTr0je08nP48GxRFvb
1NpXuqZORObJyTljtF+0cUZqUtakeqm1Envb6bvnScOm/s5vdun+3PLD5hi+OK8Zv9PyBt3F
r2VguPv1StjVsKvuHpkJpGKz2mfzQzGznN9ZKm0n1Ij59D9OR3bWXTWbcnZb1bY/HFcwf3r8
krdSWLFrFvYGKLiyHdQ1uTnKO4jYcuY06hqWU41SU8I7G2l4zWTRtkYt2Jenjzw+CXdxn8
c2v+F8yFhPi5Bpbhx5L+nrTMaHLmmmnZMhl6ku7A3iJhlK3XFqaJkyQhJqV2IkkZmQz/AOf+
vbx5ZO7x3+OEX+KGxozuM+WddBiN7kuRz9iZ1sLFMOs6eypk3lRzQqusQ3Js4bTKTmqQbZIV
ytHxWgiGOxtibcOObW+7rx1+EiN9JY5oPYW590WxjZrN3EarCZtpme+n3YNIGKkuVVb9fX41
7likkNuNSrB91UWN1aR7ZuJt8xGMduabbS6Tlxvx8nd7tNb1X4LYawNVz5beUV6wk/w/HaHB
MSXIL1Q5OajWFrIQR/AzaasGCMvs7D0aXpc29k9uGk92zSvHadKly5ReQ24IxS33XyisXsJL
TROrNfttJotMyQjnqkjM+ClvUw+z/wAq51+kQBr3RljL3h5EVLe+tqQDp1Yl3s49tX/VzPfq
lrL6lxytWSvb+6jqSeC+PJ+olp2r17f2vh+OTe2/9Zwi22vtWtCds7CylbYzzYCJ8VMZNZlc
+FLixzSvv7zKI0GK0nD+6Zmoy4+wX006bzt+KW22fCKgXesNp5fiuc5xY4LMpsn2VvjCMqj4
Ut+M9NgYzi8+ngtPy1NOKaS4qNxuSlo4rolZJ5NRGI9G1luOdn5KzaS4zylR51vjTsy8wvz
LtP4fmS8jzXN7GPp7G1LZT/7rs7Knl2Vi2o3CQX1pxEEZqMIE2wRfbwJ7dna67+dvD5NTuSX
X4Iv3Tk2cbXxHzOuMb0Ind7B2LY1eP4bl8RmqVTNU2tp5pmuvuu2LclKnJbM9aUpYVvRtl8T
Vxnu53m+JeP7NaSa3XN5fukWPUtxrnYtvReKEbdV75FXEHYuh9h3+NwrKnhxMkrYByIuSWaj
WuuRAcQ457ff9o1XDjQuy1icbNc54y2efmznl/bGOFc2W5dn8TNfPLWGE6lyPOpe1bSsxf8

gpWGn6+vtbHDK6C8Vys3UHCjMNLbdQ6pJoURKRySiIj7ttc76yXj/BJMa23l/Lq7e0JbVWRX
GIF44zt718zQGOay11k6l9SuHVXIYqyYOS9MsZLL0IkpeYd95lBrLqXHqRGTftY4Yz/XENd/
HOOOVtvETXeda0xratNsFD71zP2FLnRr18yP8XYTT1MQ7FHzKV1fejOGXfhXp6kQr/59NtZc
+f7RPu7S2Y8kL2GhNjXG0F5M3Tqh1E7eNm7lKH/ZNM7B5VdSWRO/f7Gg7SjYQRfeLso+OORj
7Vu2f+Xy4fw1N5jHp82G11463V1J8Ta7b2qIWQUGD4psVrM6vIoUKyhwrK1toL9d7jD3vINx
xtDikKS+
C59S54HO32szWbTzd27n1Yvk04tJW2AUmnccryQStg4Hq3PNqwL3VFdSQ7qWxj2
X3C5NRZ1tQfKHURzisfs2i9xLThmlHymQ5e3jFuuZLeGPN3rzmS8bIkKDqC22ZfeMs/K/G7G
8M1hBy7Obi51edRXoiVtNLpXo1C9fVpm5H+vecS2taW0qJtZpSfCkGO/bu11/riZvD24Zcu3
TnF48Gn23jzs6NrPMcGwLEXMId8pmMnwNdc1FYi1GNe9D6W8aO2tKG2I5JWtKEkSiUn0SM3
s7dNkmP7cPg7O5M5vk59pePWy4ULYVvxVGKyYkKwh6RrNQWC1NONKPE7RTsx/g1kpRQi6vO9
kka/XjsZju3a2nVnf+OPY17k4Z9crL601Jaa/wDIe4nQKqQeDRdQ49j0PJ3TR/x1wxXM+wU
6ZKNannVSyfcUZeEqnPiL6adO3phPbbOvrlbYW
SAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABoefa7otjxMZhXz0xlrF
Mops trDhOJaUqdRy0TIqXDUhfLanEES0lwZp9CUxxGd9JtPnlrXbD85DrmhYXOdebAsHpqLvWf4
sePMsOITGX+MxUxJH1CDQpS+EJ+TqpPB/Hn4Dl0lsvkTbEs82/DbIAAAAjrDtcVuEZRsJia
adITD2Vaxr2yx5RIKLGtG4jcOVKY4IEctDDSnCMzLunsXqpQxrp022eLV2zJ6JFG2QBHWtt
cVut67I08WfIUtlL8js8pyi9lkhL0ufZu9jM0tkSupZZQ1HbsRejbaC+PjGmnT73LW22Ui
bKtesP6h/KL9fCvydwR0+vb2U2+me6ygsmAADSafXWF0OJ2mDVNG3DxS6ctXbSoJ15SXV3kh
+VYGbi3FOF7zslxR8KLjtwnigIizNJJjwdul1tyz+P0NTi1DSYxQQyrlHIEarpa9KlrJiJDa
Syw0SnFKWokIQRcqMzP7THZJiFuelBY1gGN4lf55ktLHeZttkWke4yl1x5biXZUaExXtqbS
o+GyJmMguC9OfX7RyayW3zLtbj0boNO
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAA
ArX
rD+ofyi/Xwr8ncEdPr29lNvpnusoLJqxXO6NmZFn83CNKaoZyujxe2RU5/tXILVFVSwJTZtL
lxIMdDb0qweZbcNKzbShtDvyKWaiURRvc2txrPdSaSTNqwkV18er7asoJ99XQr26S4umpZE
pqXLSyXLhx2FKJbhIL1V1I+PtFcZOGMUkZHj0O6r8bl31dFyK2ZckVdA9KaRNkss/wC8cZjq
UTi0o/vGIjkX2hmZwYrtItKxx1LDdjFW+pZtpZS8g1msvikkkfPJfoDLmHuqMkx3IF2bVdf1
125SylQbhuBKZkqiSkeqmHyauo23C+1KuD/sCWxk7ZY+1mR49dSbaHT3tdbS6CR9JexYcpp9
yFI459mShsTjaXx69VkrhLLyLLHdj2ECWa0xZ0eSpSuXEtOoWaS/SfuZ4HcuPsewgS1LREmx
5Kmy5WlpxKzSX6TJJnwGRj6bJccyKA9a4/f1t7WR3nY79jXymZTCChmD4dbU60pSSUg/RRGfJ
faOTaXk7ZY5IGQ0FpKuIVZeV9jNx54o1/EiyWnnYLykE4TclCFGbSjQZK4WRHx6hLKyrg+w
lpL6nm0sr69HjURJPvwSeFfD15Lgdcco
AAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AKT1O3dW6x 8jfJGNsXYePYRJtk4Y/Vx7uwjwnJDSKlxClJeWk1pSouDMvgfxHmnc10326rjktdbrMTzW
LwfGpNmWE6q15snHM1s62OmXYQKwXjzXWWFL9tLjiGVqNKTv6cn9otr3NduVyntpdeceVVx
h1ZU6M2n5UoVnf3hgG7rSRjGRFLkJegwombFVrpWmkOpb+mksPPe62aD91TpqX2USTLxbazX
S7+Of3emX+018Mfs5s6xHZm6Mr8puJePKdh55D2CVBrjebuQVFZMxF7Fo1e9Ws1zM00ymEt
Pmb7psKSI/3VErn1Dabb3bGuePPPLBrZrJm8McvNOOBaqxTedt5HbEzCSxjey8V3m3XYrs72
mHLChj4eioOLCgyJBF7TDyvdbcQRklz3lGZKMfFNNZ3Qq3nNufwwxtdcScsfqjzc2u9e642
75b59heCuDb1+F6ljZliV5ChNNP12RT5OQoftoykpL25KvbQzu4P5SHd9ZNtrPjrtA2ay+a
XbbTuG+O2oMz27qF9rCckovHuzr5NDUMx45WsyuhpmQ8gm9Cjb8uM73I31Eale6fdZ+g7e3N
Nc68L0/isdd32xfNEo9ebGw2z13nNT46xtI4Rjmrcgr9sZo1kVNYvZW29VNS4EyYzBU16S
UxhTpvoKauHvkZ8HwU+3rtMXpxMceXHg3ttLmZxxdLx0w/EdW5fiMrG8fg4z+MeHFdkuXOQW
ktHNslzG3XpkIRen3HlcnytXr9nPBEodrhZ/0ydy3af/AGV9ucVg6p19V/4Z4+1jt5sDxawB
nJWqVxqukW3J8vqq6c69LURJS/IZILaN9f3e3PwSQIZZOHO6z52KS9V4/5X9Fib7X2xMQwz
y1yVnx8g+NuqrQltBdxKtuamwjzMjq2pZxrBuNVn1aWcN423FqSRr6J7GZ+p26Nv7f1xMfj
knNpbzxcsamuBYlpWz0JC17UtUBba07sGg2bNYQXvXKK/GW7hiys1J4VJktyUL/AGy+V/tl
J54MiDaTTpk8Zc/k5rtds58LGj2G6rmf4q6Y0/nms7HXltLodU2+tLxywh2cHJKqov8AGmJU
htUVXeK6ID7TpsvJ7dF/Hkhydz/85rZjhMevJro/vbL5/u9nR73k
AAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAAABWPW8SLK8h/KEpMZqR1XhXX3UJXx/7nc/SR/pMR0+vb2U2+me6yTEGFFUpcaGx
GWouqltNpQZl8eDNJELYTVDtEkrLO7eYjZtjF0xk+aRtjZVpMq+MtqXk0ZxmR7ybVSvfbip

So7Ul2MSDJTpGaVpSpSRD7HHnwznHqr93hy48suXPvFObl2W5rJottW2Faz29Lhz90a1gwGH
VXMmGyzGUuFaG4h6uKUxHabk+2hZuJT8ptmZmG/Z6rePC84a93E5cZyMw8TjyjO8is42zbGj
1Pn+R1GYbO0+zWxXWbi7pjG063ZLP3ozMg4UdUlpKFG4bfyrR2Vy27Gbz4XjYTu4nLj5pXu
9G4rkuz7Jyu/kSbKLtLBYuAZJjq+iY/4bHcnrWpC0l3JbhWC0n6+nBGQpe3LbfOYZm9kk8qi
3W3io5jsq0kbS2ZP3M0nB39Y4nEn17FYiBiMISDFiyPplrxOKFkSy0l2UZO NZILhCfXmenYx9
Vzwx7NbdzPKY45afB8L7uZTs4znXkLWV47jePuYbrmNegQKuXVY5MNpmwjyZLaXfrZUqEyi
GcpSEKQ32UhKVqWMz/z3GLtl37vIEoZ/wCL2MZvb2FhDy5wqJZ69jawkV1F7DXTHmrFE1+
Ow6624ps32knGNReqW1GaeFcGN7dmW59MezOvcs/PL87B8U9e7Esbl+zIz6yotdZo1jFoq42
2m4MKNYN2UKbFcNKlpfivMtm1zyn5SSY5v2Ndr7YNe7Z+eUP7H0Tm2NaQ8m8vzzZlpvLaGS
apuMWpZjdQzUssVkeDKaiRauAt0lvJDpred5NS1dUoS2hJJGb27Nbcb3Deu8u0kmJln9ae
K1h9LWXExdq3efR4GuHsG11TWECLExfmsuobDVgbshou06WpLLbfvOIQfRPVSVKM1junZuON
zww5t3PKeLo1/g1VvUuP1ebbfyjPH8Gq6Kg1vKmx2G1Q1FJZ19n9NHYhR2UrknWMMuvvGt
w208dvtD/wDzzGLEXI+95Re0ehEAAAAAAAAAAAAAAAFA9Yf1D
+UX6+Ffk
7gjp9e3spt9M91IBZMAAAAAAA
AAAAA
AAAAA
AAFa9Yf1D+ UX6+Ffk7gjp9e3spt9M91IBZNAtn5Ha3qcK2dn0tdp+AakytzDcuNEQ1PlzSYkVRR2+3Ljf
uTW+FclYXJ8egle9rJb5Xdc7dzJ5tWzjy019gWbXWK2eP5PPosNm1VZsjZ0GE05jmNzbvp9C
xYyVvod5MnWzcNlpXJON+4ae3pzvba63F8PHwd17Vs4ti+XeudZZplOGXeL51bFgUODY5/
lIDj0i0pqKJYMqkNP2EmMalNIJpClqP2z4SRn68GObd/XW4xeBr2rtM8H3YnlzrvXmQWNQdB
k+ZVWL VdZebKzDGYLU6rxesuFcQZVks323TS4gjeNLDbqkspU6pJJId27+ut8/P0Ne1bHe2t
5T4Nqm7VTP45k+boqaFnLM5uMWhMzoWOY++8bDV1YurfaPovo44SGScdNttxzp1TybfvTW44
3xNe1dmPa8tsMkbYadi62VMySwkNfQW0fG3XKh+rdfbjFeNzUum1VaTjqSOSRdS5HPvzq6
cX8vn8D7VxnMbVG8ltXysO1rnDcyemm2zmKMGwxtcbiS/bLnSa/hbXbILaXIjiL9eEF24Gp
3tbJfO4c+3c2eTYNw7tw3SFZjV1mDNrLVmV03jmL1lNCXOlzbaQw89GhtNIMvnfNk20cmRdz
LsaU8qlvc7k0nFzTS7cmoVfk9gUvAbnOrioyDFXsWyqFhWZYXaRG03NTc2E6LBjMyWWnnGln
uHMZdQ626tCmlktKj+A5O7MZ9cNxT3OEo5HsfG8WzTXWB2qpRX20X7SNixNM92TXUQl2En33
OS9v9ig+vofJ+g1tvJZPNma2y3yaDA8j9b2WE67z+Mu0/h/Z+Yt4Ni5rhml87ZywIViSfa7c
tt+/Ec5Xyfy8Hx6jM72tkvncO/bubPJyJ8iteuVdbaMJtpP4xsiRqurr2YRrkv38Wa/CkEls
lcEw19M68t1RkSWkKWfHHA792fPB9u/LLT8d8tcEyXMqPHomKZbFxLLchnYlhW3pUFhGM3F5
XE978OI+UlUn51Rnm2nFsJbcW24lCj6+uZ39bfTInwdvasi04smAAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAA
a39emZz4rF67LfP4pY/4sKwE6X6VP4T/AAkVoUr6rv8AN7/15mj2+nw6+vP9gtp15/tj2T26
fDLym2Vi2ZS9U+Z+YQto2NTg9Xvx9m21S1XVjtFYuIuKBK3np7sdU9tSIKSrh5KS6EXHBr7
eHeXo3ueHVy9490tmdZjjj+Uk5pY1dHoD/UkxPInmXMsnbJuyi0qiSqW+eVQKtONe21ya1+9
yhLXBfFCuv3TFM41318/15OSZ20vo1fe0CxRnnm2zL3sxqtmq1zhn8Q4nJTXmxlptUM01w33
n+k5CHupxj+hebWZOn6qV1Ic3578ccJ78HdOWvDPG+zdYmaYzG1z/qCWGUwGMOIZJg1DkTWO
TUoaU1V3ev4UGuhtJWlvulqY25DSRL9oXXglKGuqdO/hw/ZnFzrjz/dk9LWNLqK+8k070S0
qJX6K1baZDSz0NvO2FPVY7NrrTzDDxpS8SpiXGTQZ8KcWST9Vjna/pdur/GfpXN/7SdPnPnU74
8/XSfMzCJFRWKpKp/wAcHHaylcZTGXDjLyKAAbUdTCDNLZto4SaS9E8cF8BWf/wBZ/wBf3Yv0
e6g2uKa2uNc+M2Z3DLrFFg2/KfEtcMKcLo9Im5jZSr61SIJcKJ0zaiNhZ8qWXT4+f08uut6d
b/ympZ4rbXjZ6fs9B/LO6pMfyfxItsimg66pj7rr23p0sySy07Io7liOa1K9E/tneESj9CP1
5IezvWS6580O1Mzb4KfbydRcs/O2+qr5Fbjb+x9K48zk0dTSm4d3UTKpFo8lThKaNyIT7CV9
yMiU31WXBcCG/Pe+GZ8uaunDp+FbRi2a5PfeX2psJutjFuWi1rnGRx8W2h7Fey48VpgsqVLq
pCqpliG67BWsey20JPhwkrSRIwHVb3dZnOLEPs5ZJpbjGZ+6KMCxbMYup/EvMZe0LGyway8j
mGavU7ldWN18B1WVXbaX2rBuOme4olpU5w4+pPKzLrwSSTPWx0ueHVy961bM7THHH7N611X
2mNZ9hOyL/MnLjBZflRsPGazXk1mNGgVNrcyLuJFt2JjSEPuvqdSbJNyFuN8yP2aULJJisZN
pbeHVF3c24zHj0x0Wb++2DG8PNx5tuK2uso25uOumVelY7kBnG6eHBesCcZaiNRkyjkVqUpa
ddckGZvK4Wkz44zbdua3jby8DEnVJOU5vYwe95QAAAAAAA
A
AAAAAAA

AAAAAAFa9Yf
1D+UX6+Ffk7gjp9e3spt9M91IBZNq72EYXJrrmnkYhSP1ORzjtMhq3K+MqNPnKW24cqU0bZo
edNbSFd1kauUpPnkiGemeTua12603qnI85pNmX2vKC32BjiUIpMvlwWXZ8cmzNTRoeUk1ctm
Zm2Z8mgzM0cGYXTW3NnF2b2TGeBkWmNPZfkLOXZZqjDsouP7JMZPb0VfNsEfTHyz1IPsLdL
2z9U8K+X7Aumt42Qm9kxKZdpvVOfZHjeX5rrygyJ8QUleN3tnBZkSYhoX7iCQtaTPhC/nSR
8klXzJ4V6hdNbce2E3smJX7zXT+rNj22OXufa+ocwuMReN/G7G2gsynYizMlf1OJP5eySV1P
lPYiVxyRGG2mu3OE2s5VuZ0lKd0nJDqIR5EiEqtRfHHb+tKEpwnlRikdfc9o3Eks0duvYiPj
kdxM5cyxbWEYWxWVNKxiFlzTUM9NrR1KK+MmNCoeVITLjMk30aeJ1anCcQRK7GaeTMxzpn
LBmos3hqB7blpsnmajc5t/EGYU02b7M+uVT2VcuOhk2nW3FKXNQZpc6p6kr5uSIjx3N
OvHxa026ctxqtNampMDPV1brbG2tcrM1PYQ5Wx3qx5RuE6a3ozqFtuqNZEo1Liz5Ij59Buaa
4xjg5d7bnPFkqDWWtsTYpIuLa+xrGouMvypWNxqqphw269+cg2pTsRLDSCZW+gzS4pHBrI+F
ckE01nKOXA3nWQawfC2K6pp2cQpGaigsCtqKqRXkxoVgTq3ylxmib6NPE66tfuIIldlKVzy
Zh0zlqzXWD4UvcqV4fSLqnrb8eerFV8Y467b6opv16mb6nl+pInvdMu/ufP27eodM8jqr
VaXR+ncdyK+y2k1jjNbkuT2DVte3bNbHKRInsOm+3JNfQzS4Tpmp52Twfc+5/N6jk7esucO3f
azGUpbIAA
AAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAACtesP6h/KL9fCvydwR0+vb2U2+me6ygsmAA
AA
AAA
AAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAACtesP6h/KL9fCvydwR0+vb2U2+m
e6y gsmoWjygzSzlZThdKrGV7H/x+c1hi1Qpt151jHIV00qZayoKJJPuqZh++ZuJNDZK6GZERGSv
L9+8Z49WPbzW+3OfhjLHX3kDvGt24pmNIw5Wqm950+n/AMDXWTFXakT6ePZPTvrynkwRpW90
Sn6f4ep/D1XvbTb06sOzt649cZdf/MDKMd13R2r1fVv5tlW7bLXILCaiSFxWqGqyr8Hkz30
E/2JSI5ttmvuSffdb+Tg+o7t38T1twTtS32y1/b3lRn2P5RuTLCt2Bg1JhPjtRqiy1FcpYO
+zM2WIIsu7dYkrIrtOw/p2pJtwybYcJ11Cu/ynwWd+9ZbZZw8PPzd17cskvj8kiZ35U2WIUnmD
IVaYrHvNJJju6wq5qzbcsG5WNwbdo5LkpkHH+78pSS9rp8vCfvEZnvbvY6uXDkzO3np9XPhu
w/JKfvq31/kOUYBJw7HMRqs6sCg49YsWEiDcPz47UBt5y2dbQ40qFybptmSiP7iR3Xbfqxcc
s1116c8WHLy1tZ3hW7vmjtcSt9q1mKVlf45Fc9+JCmTJLLDjb8NqUchpJd1ESVuEfJfEY27
/wD+v2mMu/a/v0+C9UuwjsIINtyWTmssrcRFNzD+UoNRco55449R6coKQa88qrnNcV8P5jdj
iszKt4WJxtkUsFfdyCy3R2Vi6qMwUpbjBpfNpM3e/BGafizGUNe9ma8s1bbt4u3o1bA/ITd
cl7Su6MvsqNzSvkdl5YljmumKw49ljNicsfnqs/fwctcz6ZBSEKaSIBup9vjgxnxU7cNry
txh3bTXjJzjo0Hk/umVmsR56411fY3P3ZZ6tPVUGHNay1qsiWz9d+LNPF PfQ6cdtspT5KioQ
TKVq7p9Bz722fDnjHi7e3rjx5ZZLP99b17tWCeQbU1nDj2efV2IVvjUyuPIyNyuZyK+FkJ
ymFKOQZuokqjlGS0lnlJr7F2Hdu5trznPGP3c10lnK8ubrI8gvIHAЕt2RbPvMCyHG/GuM
m07WUdFY10q6sbCmjWVcSZD9pLTHR70ttlwbWfHjkY7e5tr1W44HRrcYzxd6fuXyJ0onYVJ
t28xnObx7TWR7Wwa3gVC6tivtsbQhVlj7rCJTpyMGIksrafNbbiiJZL9epk699c58s/6HRrt
jHnht2tts7upth6spdzWOP2lb5H4xY3+E09LAXDVi9rUw4892mckKfdOc25EeW57yiSr3G1k
RdTTw07m0sm3+7l6Oba62XHgwDHlx2PhJY78p7TeRtBvJh7F7eYzGWb8SHMckJZU3IhNyjk
NJ9TIkrcI+ftD7+e31TGXB2sb9Pg9AB6UAAAAAAAAAAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFGYms
HNheSPkdJR snOMEKsbw1g4uJWjdezI7VTq/cfSuO92WXPUjly9CIh5ejq7m3GzlyW6sazhPFYvXup3Nf2l
hZr2hnudFYRUxSrsstm7CKx1X391htEdk0uH90z5P09ObbT9Pjb8U9ts+EUae0bmONyt7n
qdVyJO0aDyQcy6rsqpqG1ktzgi1xI02HFldaqU7HeiuyDTGdeShR190lcDzfb2mdscZtn2W6
5cTPDHzbIepdo2WPa4yiwwyVAv8ALfJ2FtXjsU92O9IoaJtB0Rn6xxtw2lOMxmWF0k2pXVSj
SXbgdvb2xLj/AHZOucZ/xw0iH477Pa1rtKxs6GVZZbkW8Y0zDaDo37ldiDOwWL595Bmsy/4l
XuS3DSfJoS0nj5OB2dq4t8c/Llv3JmfD9nbyjXz2A7H3fSq8Tq/eGb7YzD+KtNbFt8aiW9FH
RaxYjEyNfWziFLr2oD7DrhIUZG4hRe1ypXA5t28W/wBc23hcE2zJ/bGObJ7X8ZUzvV+dd7Ya
aqsnzfKjZTpW9sKuBKsllHxSuiKrlPJU4wSJbS0oJKkcKLn+0a27eerh8Pyc17mOnj8fzWI
xnCcsieQed5ZKopLGP2WncVoIFmrp7btNcnXDsmMnhRn3bT1bM+fT5i9RSa3qz6J2zp93mKX
jlsy+05iGPYb40W+sM21/ra1odo5E/Eqa9/NJ9g9XpYgsfRSIuTUpdZVNL+SSent8F8y/Xx7
dra6411xw4+r0/ck243PH8nsfK0rqtGdTtuRde0xbUeYdSWboioKzUaohwuPf9D5Nj9l+r6D
33t656scXk67jGeCjWpfGZWD4x4N3sLTFTjuxcWtFHua/h1kGNbNx5GN20V5VIMZS114jkPN
ErlauVGk/wC0Q07eJrwW27mbtx4eDEa/wzaN3SeMnjPf6vyOf8AG/PoeQ5xsqZD9rGplTia
pa6Vyqn9+sp2ebsYzbQRqa4d1KOORma7bdOlnK5z4cHdrJnbPONeo9TZV/F02orPGe6oduL

3/NzON5Jrh08ONFxJ12Dx/iqJf18IL9Ypcf6RTXRZOdT9C4CaXP08c5y7dpjnwxxy9nE3gm
dP1zWuGPHa8kbUrt7R862puOZVR2a+xpmcw/E406suFuGqW6qEthomG/VptDxOEjqRLzi8un
jnjjff8fM6pzzwxy9k657oTNtjUXn5iqalUBzb0yoka3mSlobYsH67G6xDRkvsfRBzYntKUrj
j1MV27d2m882JvJ0+iLdt3Ob7nodwbUvdW5NrDGdYeOWf43MR1kFVbKk5PkUNlcxqEyo1nIi
RWYPH1CfkWpZEg1cGYttttm4xiX82tZNcTOc2N61m5n+6NneNt5b6qyTXtX454TZyltrh
DUC0v7+nj1UeNSSkOLTNYQwb7qnkfKRGhKuq/lDTO+2txZiM7Y1145zVMC8cNoXulMYxfEPG
q31pnuaAa3yGl2hlT8WqgP5pNsxitxa1hUOUt2eXupOUb0okk37XBfM56wva2uskmLi59VvuS
bZtzM/k97B9J4gAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFa9Yf1D+UX6+Ffk7gjp9e3spt9M91IBZMA
A AAAAAAAAAAAAAAxm2IUuwMOyrBckadex/MqmZS3jLDimXFxJ7K47yUOJ9UmaFnwZfAc2mZ
h2XFyzFVVxaarraiClSVVFZhw0KPsomEE2gjM/ifVJeoS YcvF3x0AAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAA
AAAAAAAFa9Yf1D+UX6+Ffk7gjp9e3spt9M91IBZNwJIRVvKjoktKkJ57MEtJrlj48p55AY5e
Q0DV2xjLt5Xt5HKjKmRsfVJaKc5GQfVTyIxq9xSCP0NRJ4HMzOHcUfyLH4tzCxyVe18bIbJl
ciuonZTSJshlv77jUdSicWIPHqaUmRBmZwYZFMqKt5UdMlpUhPPZglpNZcfHIPPI646E6+oq
yVWwbK6gV825knDqIcmS007KkEj3DZYQtRKcWSC7dUkZ8evwHLZHcV+LPI8epJNXCu2uqJl
4+caliTZTUd2Y8Rcm1HQ4pJuq9fupIzC2TmSWsop5lBrJbqEG2nu4SIEXVP/AGj5+BenxHXB
T7CUuqU82lCe76jUREhPHPKv0Fx6+oDG1N/RX9azc0V3AuqiSZpj2sCS1jOGIXQyQ80pSD
MiFx6H8fQcll4x2zDJqeaQayU6hJt7uEaiLqn1+Y/0F6H6jrgbzRHwbqCPp7nHYuehf3v8A
Z/aAG60TaXTdQTsOrhqLqfb4cH8PXn0AcgAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAA
AAAqXhWWYr
jXkV5NNZhk1TQOoyv4LcjNWU1iKpxBVDiTUhLy0mZckZckIa7Sb7ZvkrZbrMeqyFLmWIZJie
Y7IVPfyozZOYI1dOjynG2zPqS1pZWoyIz90TFZtLyqdlnN4uW1FBTnm6M1la1VV/gnks2czy
7jzlhSMWiNz6onIhw3k2DjZks46/wBn9OIL5uLUZIUQ8GONv/Ln5PXLwkz4cm+5vjIM3ove
3IA5UNP7yxbe06yx3NF1Qq2gsUWXx6CJTtS017pRfoGfZUyR9Fd1GaTMxveY0238c/uzrf7T
Xwx+yUfKjWVBh+QtZp/AMpyTmuFyrfZN5Y2UiDKI4GUezgxIMGO2SLBEY246WkpQXsp99Sn
ln6kN97STjjxnHyZ7e1sxnw5eatmRUsBjNd6ZzM1QqoKg8kGnJv8xLim/icNmZU+7H+haeT
Yut9VGwvhv6ckvm4pRkhRCN/3X/lz8IJeEmfDkm/NtRYLmlt/qOZzklUidIWG+y9gl+8fMjH
pdZhsC0ZnVTh/NFfOQSFLcbNKIE2hJn1LgU30n974/6MTazpn45tB2pYQNv4jsnL4nj43uDY
ELSdBY7R2DlfzHromFzZeOquIzGNMPxZLqZaUyPrHiYNkuxtktwjUQzteuW9Ob08b5cPBrX+
tkzi/Z/Nndo2Eu2x/yNtZ8xdjPtPDjE5c2wdLhb7zy7xa3VF68GtRmZjduZf+sc15z/s1/b1j
bs5H5KY1UU8nIz2LIGhMStMZiTEVz1rBsYP/ABNama4aURymIbOOpazJPVZkr0MS3vHaefTH
deUvxevPcL2BgmUPIDlj8e29iYVk+Q6kscK1PX3NNliP5HXZVDjzlw2qtz6SH9YwmK1ZqShJ
rQS1Hz2Mbs2k2vTjOOGY5LLZxzz/AEbNsHJswyyf572eb62narug/HGFHZxqxs60eXHSjjF
Jk+/VvyGCJalKSSTX2LryZcGQ3bbdszHBzWSdOLnj/CQctSIW2iStftoV4b5AS3ODPqRz4HJ
8F+gZ2+v/wCl/Zycv/sg6w3Xb2HijpnT2daztNd3Eqg1Tba2u350Kyg5LVVGQY0xKkNKhukX
GcSh9p02XkkokL9fUuBmdz/85rZjhMeVjvo/vbLnn+72dHveQAAAAAAA
AAAAAA
AAAAAAAU5xnXOvc58jfJaTm2B47mMivThjMCRd1cSwWw2qpcWpDSpLThoSaj5Mi9OfUeeaa7b
7ZmeSt2s1mL5rH4vrLW+DzJVhhWvsaxCfOZKPNnUITDr3nmUq7k245GabUpJK9SIz459RbXT
XXIJGLtbzqr1v4cOXd1m8WbunJWt7GzY87zLucaBVNxZ08340lTLkqMucTC1xGyW2lwiNJ
cehmZiN7Gc8eFucNzu48OLu2viMdlm124nZ8+NpTK83j7IyvS/4bHcKZkjDrUpSk2ynPdbhv
yo7Uh2MTR8uEo0uJJZkO/Y48+Fucep93hy44xlw5Z4jWOTZRI0Zrb1jW6T2NlkHNtg6e/Co0
hc21iORnnW49w4770aLLehsuPMk0ozMIehaCWZDm3Yzbx4XjYTu4nLj5uvd+Gy7+5zuHO3Tk
rWptl5p/HGa6ijQKpuLPnG9GfWw5ZKjLnEw4qI0S20uERpIy9DMzC9jOePC3OHZ3cY4cYihf
j1me2tu+X8JjZt9rbBs6yuips8oWqtiSzqNG1jVaTqIEmT0VEDc9x1hx9r3CUj5TR2QSix9q
7bbccRrrms14JmzzxK15Vf7BaxzbNlgmsNw10OBtbXMCsivuTjr6xNQwcCyeV3goXFZZbfQT
TnuEj0UjsZim3ZttxcS82Ne7jGZxjF7G8NZGcrfbqt15Bhddea4q9Y5tWwauplIt6irOSaDu
uXHcXHWs5S+xsmn+ww27OfHww7r3ceHjlFsPxWzRza2ycIy3Y2U5hjmzcGoshc2u5T11euqy
3ELRlrH1RXIUDpj3YzCSWbRI+0SRmvnnkpzs3rst5zn6zk19yYlk5VOUfxat7zHsza2nt2xz
3OM9uMuS LzLltYxUxGYeG2TdnWQIVWI2Q2wg3UrN5fuKwtSzVyXCUIX7OZc3Nv7Mfc8pw/lv

mc+PdHnVtuW1nZBPgq3Pr2Pry4YjoaMokSOdjxJYNZGZuH+Ir9FfL8pDW3bzn1mGZvjHpcqz
yPHLZ+M7k1ZltsZPtWhzHEco1fmdi/QVMOPTY07UuzIhKdrojRIUqewySXHD7KPhHbzJUL
2tptOOCyz2U+5LreGPftFf4MwH6TH6rONx5Nnr+C1dFj+tJMuHWwmqGnpbOusjjMR4TDSXXJ
P4Wwy6+8a3DbLjnn1Gp/55jFvLk597yi+Q9KIAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAArXrD+o
fyi/Xwr8ncEdPr29lNvpnusoLJgAAAAAAAAAAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAA ArXrD+ofyi/Xwr8ncEdPr29lNvpnusoLJsbMt62D7iZM1IDzZH/wvdPvKP23HiSlvnspRoaW
oiIuTJJn9hjmTCrus/MjWu0cnwzGqnE89x1OxIk2dg2S5Jjz1XUWrFfGOW+uJMdX0dImS7ka
efQR0/8ARtcYvFXbtXWZ4MrgfljrzYGuwccgUOU0tfk8Wzm6zzO3r0R6jLY9MZnNcpnUvLd
X0Qk3Uk800bjX7RBKT6juve1tx+Xq5t2rI6ms/L/AFntS/w+sx+lyqv0Nisv8O8/t6z6Ol
51e1702uivKdN0pDKSc9HGkoWbTpNLX0MNO/rveGeLu3aurteVmVxdjNYGVJkqKaTk68Gh7
WVBbLFnsqbI+1M3L973je9wlMkr2faN5KmicNRcDv3pnHrjPq59u4y79f5R6usq7GrFg7ptW
Rx8ulLrnq9xEqtbwclt3Z2TXPMb2XUpaLt95a0En73Ifel4e/wAj7d/HqwuuvL7Vew5SIrlX
l+vjmY5Jy6hZrQyqaNbUkJtt6VOrpLhKakNstvNrV1Vz1USiI0+o5p39dvOfE27VjH4v5g4
dlK3Eta12LVptMXnZlrcplI37uZVFebfvOUMdiU6886aHmnUMOoadU24hZI4P0a9+Xwvp6/B
29qzxn8Nn1D5P4NuSVeMU2NZlicSgOQzLu8vpXaWCuZCcdbnQWZEhfVcmIbKzfaL1bJKjV8D
47p3pv4WFzbt3VYt15qQ00+w6h9h9CXGXm1EpC0KLIKkqLkjIyPkjIVTcgAAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAACjcLNqUPkh5Ht661fXbCiyG8NXZypuRoo1RnSqnCS2ltcKX7hGki
V25T8eOD+I82dpvtiZ5eK2JdZm+axevo25e2dhG2Hqat1/VsRUuV1nCyZu8XIkJvhTKmEQY
htkSfm79j5+HH2ium21vGY909pJyqrTWpNn1XkTc53dsOXWivZXktocmttKERbTEYsOokmh
K+ySqzhy6/p1+b6onvitZiP29pvm+d/T8RXqnTj8c1c6KFZ2Wrf9O+spG1O3dq/P49OykzJ
S5TuEuIZIuvr6rURegleM0x5X9G7z2+M/VuPj9jlAvG/Ci9yDyKv8vkjnsmfqXVp1tK1CjzK
3F5EG2juyYEFuUlmC244ws33j4c6oWo3FFzvtYxrbt+MOb3jtw/GWuYHfUWTeOH+mpj2IWkO
ZkX+JOUphRVo99tvHIVivITNBfMXTnmpLp8f+0Tz6Liz5nOuknn/wDLu0xtvnydLU2Dw5ur
cLh7H8isjoa+NveTRu6fhVIM8hvNIImYz8SH9QUFdmXuLSiU4an/AJWIG4rhovTbnb9Znbx5
euTbbjwnhz9MP1jt1QRNteVebooIsXDFJPEM3Y0fcty1OpmycKYci5MllsvlbK2fT9ck0f7x
DBrM/QclnVtfCy49uf5llxrPLGffk1fbS1utS1fj/nbuyonkDZ13jxk1pjOEPF4LLuFIVY5C
s0khFT7fuNSTjogrXLsb3oRJd5NxJ812uvTef9b7cPxHbOrMxjj+aasHr7OJ5I+Ic/Jt4224
syzLCMpqy5gSV1qKasYnVcp2pFNFGRWFMSPqNTaCW46Sk0NRcHzzTX69LnPCsX6duGOLvYbi
2Q5bqqTGxmpesptN5P5lez5TCUrONWVuQWz9iXtrMkuHNik5AJB/eOR6+hGZdmts4f5Fsl9o
ub45YnleC6L1biObyFP5PRY/FjWTC1e4qGXBqZgG5yfufRtGiP7hnyv2+x+pi/Z1uuklS7ll
2tiahRgAAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAAABWvWH9Q/IF+vhX5O4I6fXt7KbfTPdZQ
WTf laEOIW24hLjbiTStCi5JRH6GRkfxIwGswsIwusRi7ddiNLXowhlyPhaI0CO0VQy817DjcAkI
L6ZK2vKUTXUjT8p+gz0zhw5O5rTaPRup8QvszvLCtd49jGa5qy+3fZLBhNMSZKpB93O7iE8p
JxwiW4SeO6i7K5V6jk7esuZOLT3t4Wo28cvGXC9MYjr6ZZ4bi57jx/EoON5Pn9TFI3ZRxmyQ
4bcIxl1RL4IjWpCVqSSSV6ERFjtdqaScJludy7W+SVG9K6ka2M9t1rXVC3s19ITDubphNF
YGIITxsKV7xFz3No/bNf3zR8nbr6Df29c5xxZ67jGeDPo15gLddjlO3hNC3U4eSyxOsTXRij1
hOMORVI CaJvqwSmHvtK9si5QpST+VRkO9MxjDnVWFxHTGn8AdsZGCapw/C37iMcO2foqOBXL
IRzPk2X1RmWzcRz/AHVcl/YE01nKO3e3nXVwXR2ndZH21/rPG8RcKc/ZNv1tewy43Jktmy64
04SezfZszRwkylk/KREn0HNe3rryhd9rzrf6iiMfYkxaGng0kabMk2MyPAjtxm3Zkx1T8mQ
4lpKSU484pS1rP51KMzUZmY1JJyctyyo64AAAAAAA
A
AAAAAAA
AAAAAK16w/
qH8ov18K/J3BHT69vZTb6Z7rKCyYAAAAAAA
AAA
AAAAAAA
AAAK16w/qH8oj/wDXwr8nWI6fXt7KbfTPdZQWTeZ+aeY1jjOBeSEJzYeI125MG2q9jGs8KIPQ

0WkilKwq2GlJq1vE/J5ZkPn7iU+vUz/ujx7d+zXbzl4fDg9E7WbOHDDh3nv7PdVbGt5s/wAi
sPg3dXltLDxTxgrI0Oa7bYzNlxIrzllLeYTOj2TrclchCW3EtIS2jgnErUod7nc21t4+PI00
m05e6XKW933nW7t2oqNu1mK640zk1dVlgh4vHnv2cd2ihWjxKtFy2nGTUuUaeSbVwRCmd7tc
XhPRnGs1nDjUV6o3VvyPQ+MO6No5tW3eI+RdvExK311Bqo0WPTP28Z9yksYcxP8AxK3XXIhF
JQ6pSP2/DaUe2RnPThya7bXncfw1tprmyTk68Tf2fYzvTX+NZD5FYfnWV5jnz+KZz46Y3Gh
vw8erJSJf0UiJZpYbnrkw1R2jIE+vgzdWj20dEcp3dpM3ObjHI7nRLreHzqJujeLu+qnt
nlY7qy43dcaqZwBNGwUhEaronbE5n4t7vuGo32jQaPb+znv9gTubXfnwjDnRr08uOMt6wPy
giZBgG8YVhsLFI7mwS42Mxj2FpkxEWaYeNypyaxdWTPPrSlhlCIK6/MXJ8/Ebnd/rePGZ+T
l7eLOHDgsvpjJ7bN9PanZO+cbdvMuw2iurp1IBNNqlz69iS+aEF6JSa3D4IvgQr2trtpLfGR
PeY2sSWNsgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAozD0nqnbpkh5HTNjYPXZbLp
m8NjV cicThqZZXVOOKQjotPBGozMeb7eu++3VM8luu66zHqsXr3RGoNUWlhma6wKtxO0tYqYVjNhE
4S3Y6F+4ltXdai4JXqK6drXS5kwntvtzqmeV+M+Y3Gp/KGCWu6yx2Dnu43cqwGU65XfVyKX
8TppCHUTVr/Yfsqjx9FrSouOOvqXPn27O1124cbeHw4LTuTM48MNXYjWm6pGM7y0pQ6WmSrn
PdsP59a7bemVzVVbY6u/jW0Vt19cgn/r2mGUxEx3GktobNZOkRpI22m11xzufm7Ntcy58F
u9dYPk+L5t5VZDe1n0NRsDJ4driUv3mXfq4cfGq6C470bWpbFD8dxHVwkq+Xki6mRnfXWy7J
bWWa/jxUj8dKrae3NW+E+B2+r51bHwqpVzsG52cuXDcq58OqhS0Y+xAQh1chUlx+QhUltxpH
te2Zka0rSPP25tvNZZwnH+Fu5jW7XPPg+0mM7awrVOmMUutJT8XpvFjLV59urNJEyuNnIVVM
eydXYUi0SF0zDle99Q+byG1oMyaSTh88c6dprJZ9NzS2W255811DH7fcNBjHjrsPPdD29Bj0
Hb6tlbAz4ryilxpC9hSzcCL9LDjzXjfVpV3HTwpsjJDfrx9nNbtJLZ45z8XbJbZL4Y/Jt1v4
+bvyFq6181pVnH01G1s62DXbtXbUxrnv1o5Zuwq6EwxIOaldgmW2y775NtoQR9+fQi1t2ttu
GPG3LM31nHPhJh6Q6Rx24w/TGosSyGIUC/xfCqCovIJOIdJiZBrmGJDZONKUhXVxBlykzl/i
RmQ9Pa1uuukl8JEN7na31SeKMgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAArXrD
+ofyi/Xwr8ncEdPr29lNvpnusoLJgAA4nmW5DLsd5Pdl9Cm3UepcpUXB16f2GA13C8NvxXuJ49g+H134R
i+KwWq2hrPddf9iMwnq237r63HF8F9q1GZ/aY5rrNZiO223Nza4qK2/qbSiuYbdjt3UR+Ba1
7xctvxpLamnml9qVoUZH/YFmZiuS4YOxwTD7fF4GFWWPQ5mKVf4d+HUTiOY7P4Q8y/A6J59
PYcYbUj9BpIc6ZjHg71XOW2jTgAAAAAAA
AAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
ArXrD+ofyi /Xwr8ncEdPr29lNvpnusoLJuA5UYl+0choneePbNae3P6O0eQHScvKVm3j4+7bwmr6WwuVEp
FyG0y3WEH1W6hg1e4pCT9DURcEOZmcO4fqRc08Sfx1Uu2hxsr3N0qmtdfbRIIfTp7Pew0pRK
c9sj5V1I+C+IZh+Z15S1cusgWVvCrp106pimhSZDbLst1BdlNx0LUSnFEXqZJz4C2Qw7rk
mM0ro7IabX/2VLij/wDsMx1x0p15S1kqsg2VxCr5t26pimhyZDbTst1JdlNx0LUSnFEXqZJI
z4HLZHcMibjaexWKjQXZZGZehfpP9Beg64xljf0VRlrltdQKuVdPfTU0aXJaYclvcc+3HS
4pJuK4P4J5Mctkdw7/1UXv7f1LXudunt909u36OOfiOuOT3W+Eq9xPVZ9Uq5Lgz+HBf2gBON
mlKicSaVH1SrkuDPnjgj/wBoD9gAAAAAAA
AAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
ArXrD+ofyi /Xwr8ncEdPr29lNvpnusoLJuA5UYl+0choneePbNae3P6O0eQHScvKVm3j4+7bwmr6WwuVEp
H115I+R0V 7As4zJVm3hr6X8Son7hlgk1TqOj62TIm1nxyST+zx5uvp324W8uS3TnWcfNYvXu3Y+w7Swq
2deZ7hyq6KmUqdlmPyKiK8S19PbYeeMyW4XxNJeVHqK6dzqvKz4xPbXHjHmBe6v1/bVu9NpT
8TrZOyKny3qKqqzd1olWEaGeRYz7Dbx+qUEh5Zdfh8xjyTWXqvj1fw9M2vCeHT/AC4JeKbd
2Zd7fy3CPHZ7LNnw6WTmE+RsjIaKJiqlWKX7de1WtsyH257cREKG4y4wkujprUrhXbkIm9z
iZuefAzmS3hjkzOTa8xeVq7z13UqI2ztDXO08hs9eZqokqm0T2Nt19jGTWur5VGJ99S/fJs
yJ4ldVkoIg6ZZvfGVybXOs8MOTb2P53uba/IRArvHWTue5rKjhMa1pmir6kq14RMfxyNcNv
VyLN5qQy79dPJ9bzHqskpQZ/L1Pu822224Z5Y9OBpZrJxx+7AbN1hSzvH85sm3HiFXkG0tea
WwqVFtZSESHKm6/hewfmLhupM0pP6poldkHwfUvsHOnN36uck/R3XbHTjlBxa2Bimb7Wz3yM
oavx7kbxtMfxfEsT1lnSr6kq14XLcxeLbNSK5Nk8y+y8c6cUhzbHqokpRz8ppNtNrtMZ4TH
pwNbNZOOP34tp8i39i67xvdOQZ/r7KMjk7e8bKzGbbJ8Zglav1VkdRGtjtU2z7LnEVkjnpdS
8ZG2pKV8GaiJJ73u2suZeOvcz0xbMXIWN3zWY9lkbcKMB0Ae6suwXUtSxnOwsu41fbwlaaN
ywgN40iRGkPfWe2spjxMG16m32d11kQz3MXOJnhxvlw8DThjNxx/NvOudRavyLyv09ldxhVR
bZBc6Gh7Fsrx2KSXpWVN3FWaLpwv/wCZ5Wo+5+vqY7ppL3J/1z75nFzbazS1w0DxksrXLbb
xPvvM8XkUeYtk+zsmwTJpkhmZEyy/hWVollDEaOtbsRyA1LkvEqYIHY21e0SvvDHZueiXIx
9673OHVZ6I/w3Kbi91z4nYdVPpbjxW+9qqfnjsj1NUq3u85tiqq1Ci44OPH7S3iPkuFsF8T9M

a7Z11nlt+7VmLtfOfs9yB9N4wAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
r4V+TuC
On17eym30z3WUFk1Y5XjHQcYzzGDymxQxnm1Y21Zksmme7EyNYV9gmE2XBEBqr0p7H83Cj
EfszFmedyp9zjL6YapbeKFnNzDJvvwvbtRaXzvMI+e51qGPXMM7NumnGpEhLF17pPxokyRHa
efYS2ZqUSyQ4hLiiGb2OPC8Lc4dnd4cuPmgHDvG/LNv3nkjX3GxbjDdU5Xu+3c2HrNVQ0pOR
Qq38NfjLhWDhtPRG5Jtk3IUhLpPIT1T09eZ6dq73bNxM8IL3JrjhxsZs/xivsxzPNskwTcV
lqyo3BUQaPdNFCrI8922jV6FRmn66W+4hVdKVDCXGU6IDhGjookEtCVCu/ZttsuM809e5icZ
nHJnrPxgxiB39WxL+wroG+cRqcOmR0IQ7+FQ6eskVbC4ynOVOKNuQaj9wzS+I79mf29Z+j
n3Lw9Go514p3t3fZHYYBue01IT7Nx2rfctTFq409+4iVLJw2ZMCW84hVdLXDwUot1KHC6dF
EgltpUM7di28LjPN3XuY5zOOSfs61jT5pqPKNPNon6OgyPFpOKNzGP2z0WJiKhpUj3jV3Uh
B+nY/X7TFttM69LE2xcq9Zn4k22S2+dxqbctpiuu9wVECT3BhjFXFkSrRytqk07bsKycWSoJ
PRmWUPoJpzuSDJKkdzMS27NucXEvnNud3HhxjYMX0hWYzsDDthN38ubYYhrRvWrEFbTTbL8Vu
XGlnMV0LILhqjEXUvl4Ma17Um0vIMM3fMx65adjPi/S4pjek6OpzG1anaQy61ymkvPajm7NR
dvWKrGvktnmg0E081ZON9kcKT1Soj5HNezNZJnIXb3M2+ro0XiXiGPa9wXAIF/OQ3huzo+0pd
2TLCZFpaR7V2zJuURF1JJktDPZJefRCRydidMnlcu3u2230wteLpAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAArXrD+ofyi/Xwr8ncEdPr29lNvpnusoLjgAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAArXrD+ofyi/Xwr8ncEdPr29lNvpnusoLjsDJynGoc78Lk30Bq091LBV
ZyGzlG8qO7LS2TBKNw1qYYccJJFyaEqURcEY51R3Fvt195TtZtmeGUFnqbLMGxba6LFenc9u
voij334WwqU+l2Gy+uVAU4whbzCZLaTdbSoyIjlqja97Nkxz5KbdvE58ubMY15UYDIETU0yB
TXzLe4mstextL7EZKmE4abhT/q+slXQ3PaP2unbn07dBzXv63Hrn5Oxt2Z9MfNltf+SOC7Et
cMqqyBbVS831o1tOBMs0RmWI1M7jaje1JWiQ50fSp0IKluyCSRn3Gte7LcemXXNu3Z+eEdxfM
7E72j1PcYNq/Pdgv7kgX9pitJSxatMxuFjk1EGXIkIMsozaErW6hTfVajNJlyST9Bmd+WSyX
jn5Nfaszmzg3TBvKDB89jaMkVtFkFcVfj2RR8Xiz2IzbsF7GESFzkWJNyXCbPmMtKPbNzk+O
eo7r39dun1z8nNu3Zn0d7B/JHC8+yLDsfpqe8YPPTzBeL2stmMiNjYXXR62ZKLrIW4TUh6R
zH5R2UIKILsj5e3de7NsY8c/Jy9uz5fNmMA8gtZbCxSTmkC+YpMfatMhrYk24kRoyZbeMyHW
Z82OZPLSqOSWjeJfJGTfClkn147r3dbMm2llwmpC0OIQ42tLjbiSUhaT5JRH6kZGXxIxRh+g
AAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAABSKuqtWXkZ5Iq1nm2M4IHaThhWrN/j0q7W86d
S 6aVsU7WuJpJJ4I0qSszP17J+B+bG1326bJy8M/vFs69MzPNYnAqfcbyZ3dlZ5iuWVTkZKK
2HQ45KpXmpHflTjj0i2sCWk0+nUkJPn17fYLaTafVZfb/VPa6+EVPtNR7TwHdOXbqjwCzimr
L3LcpWXZCPqHm7PEIkeAXsksl94EirVXNJSXqxK7kXb3DHnvb213u3Pnfl+IrNpdcfjmr9r
WxpLzbHgvmc3euS7c2Vs1VtWb08u7KZRUyupkzzW3GqGTPKWqbkuHGZSSeRUSHknyaVcT0s
u2l6rbepyb2mJtMYk/lGms9saspK3w7gXOy8Vqj2HR91sZdCm3MGO7VO2TksoTc5DjyVR1ST
MvaJwkmv+7yMduyTT/7Nba23bh5Nv1Xjtzm+R+KGA1Brarc38X6aBn9my4aFxMbj28OTYtEa
fUjnk2mER/YTq1f3eRua3bbWeevH4Z/Ec2uJtfVvXicbP8QeGTcZptiMzhe6G4sZkiJtpIGW
QUNoQkvgIKSJKS/QQ1/5/wDb7/qz3f8Ad7fo0XXGMvZviXgBi8LMLzBJNrkm4Vs5bjD8di1j
JaXcLUUdyUxKaInC+VfLRn1P5TSrhRT7czO3PXb92tri7X4OTDzyDJ5niHrfGI0euvHMZ2zq
3NbOpNTS6RipuayHbWbiXHHFty340Y1l3Vz781Cy9DId1ls11nrC4nVb6VvWD6nusj0/DxvW
WIR36XXO69rzWK1L7DCDrIf4/VxaFjvKRy1ZKINRXT+6lrupXqSTGvt2641nK39+Huzd8Xj4
yfs9H9RYlbYFqvW+EX1uu+u8Rxmqp7a5cPk5MmFEbYdc5+JkakHwZ8nx8TM+THr7et1lkqG1
zbUiDbIAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAA
gDSsf1trvE5FhLxbAsdxqXbWB21pKqqJDckz1JWk5bymWkGt40uLI1q5VwpXr6mMzSTIHbt
bzrgd1ZrB9x91/XGLvOylm5Kdcp4SIOLM+xqWZs8qPk+eTDo18o71XzbTEpKaA7Geg1MKE9D
iFAiOsR221NREqJRR2zSkjS2RkR9C9OfsHcRnL8RaGjgrhuQqWDDXXIfbr1sRmmzYRJWTj6W
jSkuhOLIIILvvH6mGI7kj0NFE/D/AKWlgRvwTy6r2ozSPplSOfenNqkvbnZsfbrx25PkMqy
/TNHSx5n4jHp4LFh3fc+ubjtpe7yunvq9wkrl320dz5+bqnnnggxDLsw4EGubdar4TEFp55
2Q83HbS0lbzyjW64okERGpajNSjP1M/Ux3GHhbAAAAAAAAAAAAAAA

A

AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAARnN3HrCuw7Jtgz
AAAAAAA

ABWvWH9Q/IF+vhX5O4I6fXt7KbfTPdZQWTAAAAAAAAAAAAAAARnN3HrCuw7Jtgz
s0r4uGYdY6jJsgcUtLESfCl/QPxL/2NxMkyajKSM1KMiTzyQxe5rJbbwJXRc4SWIRKSIRc
kSiIyIyMj9f0kfBl/wCkbZfQHVmTYVewcmfLZgxiWhs5EhxLSO7qybBt2WFypSiSRfaZkQZ
HaAAAAAAAAAAAAAA

AAAAAAA

AAAAAAAAAAAAAAAVr1h/UP5Rfr4V+TrEdPr29lNvpnusoLJvMi53B5Hrs9j7Aqdn0sHB
sF3vX6uY1mvGGXn5UCTb1Vep47g5aVoWaLAz49hXqn4+vp5Pub3Nzwlxh6JrrwmPDLvZRu/e
FVE2H5HN5nEhaf1ltReCyNPnWQ3GrHHa+4ax6xt12iiKW3MOW6t5pKV+0ltpKTQs1mYbdzaZ
3zwlxj0Jprw18bHf3XuveOObczf+Ds4qajX+tMk1pj9ph8ijamyLNWaTW2ZavxFT6FRzZbcS
pJE2vnn+78R3fubdVxeEx83NNNbJnn/Jru6dyeRtDM8oc6w/Z9QJ4b4939JVwcBkYwzOes2
p8CqlOm0uXLQpk+09RFwyr0L/wCznd7m+vVZeTummtxLObc9v+UuZ61xPy9s2ksz7rWuQw8d
1DCaiEoyek4xDuXnjBc8OoikuRjcNRI+zbMv0DXc711m3yc07c2uv48XJluw/ITZuZ7Cx3SO
aRcUn6MwLHMjlUK6mFO/i3JMgv2LFZIdmGRxYqo8UmuWTQvu939wiQRDl332tmt5Se+Sa66
yW+NdDOvK7M8VyLyAwp6TSU+x4GP4IWjNazFMOW0m9ylhxma01HbdNyxKJJW2pfksaUpSfYY

SfYc27+0u08eGPjTXtyyXw45a75Mb2Vpazye2sfjCMXtsJqayfgeUwoT83M0MMtrsXLgn
0KIqlzXidaioiLSlJESu6z7c073NtM3qnDwd7ek28L8fJbDyc2VkusPHFyMzcMWxFyPHKmPY

Va5jJSGmzXIYSv3G+SIyJtav9PiK97e66Wzmn29ZttJUZp8j5Oc7sy3CtIZzgmf47TadnZP

AmMWTE2sZylFmUaK3Y2Ne4+bLPtGSnEEXbr8xDP3bd8a4xjp19vGubnm0Pxy3te32706wke
RePeSNZdYTNyG4s6SDXXxCx66rJsOO9FjOVyUlehUTTNo3TccL2v94ZKMc7fcvVjOeDvc0xr
nGOKQNv5TurMtzt9N6azlrWzmE68/jq2vvwyHau2lnPmSIVTUrbnIWhqMZxHXH1t8OHyhKVJ
9Tgt9trt068OGWdZrNc3jxQ1sryL2FKyWFhNlurDfFPLsO1R5hlVTka6h87bLrlD61UKF2b

hpVCifS8PORVe6Zuo4Wnj5sbdbOMycPm3r25zxxniytL3f/AJC5Vh2P6zziq1BS5Po3HNoT

bhFTHuJkW8tpU6KmuQmb2bXFU5HM3VGjv0bIkGhThqJ1772SXHDL110nGZ44a3feVecZnjn
iza1+3sQ8bYW3MeyuXnuW5NAh2FfHusYkQoLsFj8QnQm0kuS5IJHLpq4SX3uDHpvXaa8cZz8
nZ2pLeGcJF195M5zY1462+fSKuqx7NcN2Tkee2cWE8xGlQsQlQkVt1EJ81PMx5kR05RIPnIL
ieOS6jWvdvNbeWL8nNu3OOPRpOLeS23Ns4hrLGqWzRrjP917Yy/Gol07Wx35eO45i6Zlg+2m
JIjbDk1MeO2x2dSpJKUpRpMyIhnXu7byY4W2/J29ua2+UkXQ0c9tgsOnVO5UomZdjN9aU8TL
ENRoychqor51X3BxYqlNx1yWDT7jZEnhZK4S1JpIX7fVj+3NLfGeDzG1PiLL23sS1PkEWyL

XtJ5C7Otb+wWwaKubnEawmWGNVDz58Eom45PTenqlbyWC+KTlebW52xeWb+fg9G0xrnxPyT

FIW/PIRvId0S6bJaOBQ43s6LpfVNKqsbCNyHJnapLE+weWrsTdQzJU4hCPSQpZk51ShI1e5

vm8fHE/HoxNNcT4ZZzK93bq0dQ+SmE5PljOysq1jjGO5hgOxpITHjyfwfIJjtbpk2NdWNtMu

FUOR3XyJtBG42XCi5Lk+7dzbSbTnZ+Pk5NNdsWcMo/3rG3PkHjtYr5BY5s3C1bDwGTg+14N

bWzZNvHmXcFhyLMjV300Jr8PsDafQ40ajebSbLiUHys879V155mZxa06ZtyxwqzMpauyKjI/

JjD7q7gXszSWscWu6i7ZrkwylXM2tuHp8tccnXSS289BbWlruokFynsr4ivXtOqeUT6ZwvnU

7aSyq3zrTGo83yBbTl9mOF0F5duMN+00qZYVzEl822yM+qTccPgufQvQU7e3VrL5xjeY2sSe

NsgAAAAAAAAAAAAAA

AAAAAAA

AAAAAAAAAAAAACCss8ddc5hllxms1/K6bIchaiM3snHcrvaJqWUBtTUZTzFbOjtLU2hRpJ

Rp54+0S27Ou1zx/Oxub2TDL4JpPEdd3T17RXGYz5j8RcNbF/l7eRSbWtKzUmLZzZDKV8oLh

ZJ7EXJEfBmO6dua3hn87XLvaqpN0ntP+A Ny1MfGPct8n8IK3YGOxSmRC9/H497RzVzexvElH

VmG6r21GTny8Enk0kcZ29pNvXbP6KzeZnww0zLdYbesqbZXiuNlNxHZ+13sxjbgZdhpoYO

IWd8xkVgy+apBSfr2XSdjNskzwsjS53Jcjim2m1l0s4W8/Tm7Npw2zynJBGUZhtjM9V7k3PG

0FfTsUzPY9VtIs5TdULcZrEMCkwUsM/SOTyme99LUOKNJNf7xw+vJcd22ut2xwtz7RuSSyZ8

Mfms1sbTeyM41v5pNYxjh2D28bzGbVwBSpURk7CGzUUTbyzNx5JMm2uM6kydNBmaOU8pNJnT

udvbbXbHjjDGu8l1z4OHNPG/Y99c+d+Vfhi7CRsvHpVRo3HISIZNPYbHFYlbYTUqW7wy6+5H

bikbxt9UIX/cc7H29q27Xz5fkTuSTWeXP83cvMf3jpbP915FrTWNlndtvnAcWqMfuID0A42N

5djkGTXNruEy32iTC9t9t73EE5ypCm+vzEYd02ltk42T845LrtJLeVdHP/GrZGYzPK25nUVd

b5xlGIYJ/hFnCIRGH38jxqDjclOQXCUTtepUwmySo/bT8xHz1IzLO/Z226s+Ux8Y7r3JOn3a

Jn+A7ynUnlZruj0VYWmdTeEkruu2dLk1SaqDRv08GOqlnStyle79VXqYeJr20JU2taid7pb7K

HNtd8bTHG/jDuu2vC54RcTyiwHLtkemew9f4fTnaZbkNHEh1Kp9hj3HEyI63G1OvOiaLhCF

c8q4MX7+t27dk5pdraTeWq/788aMyyPMtuu6jxOrxilzLQM/DYcyv+irmZl45dpInXuNNmhR

HIIetv3VI6JJfqoS7nZt2vTw/rj3y3p3JMM+bbdWVmW8v3zgGxVaQnaY1PguuLnCaWguF17F

kzPkTKyQv/g4T7yUQyRE9uOoj5V0WtSUJUjtvtN2lxsiSYc2xNbM5uWU25F2nrHeVpuPXus7X

AAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAeKqJzVE71A9AAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADeJrXTybJ7VVw0cbrlPfJafpW
R51 kb0flksynFUzyTtKnW2Kq2e0Gmtm2pKmvlim1VD4ok0DV3vc9kkrVRmeW+5E8rsTCcuKjKJU5
oURvUzq6ah0Joet09YvGJX0061k0CRsc93SeSr1VUVy4RcBMsTtH007TNk0TTVNujorm+gl
WsajWo970kTCvVPOXC88qCGmWe2S3u70FsgVEmrZ2U7FXkiuciZ9WchUi6h1batE3epsGntN
WWOp7dIsE9ZdKXXiaqkbweqqpupnKYTs6iphHV3rYLjc6qrpaGKhgmfvtpYVyyLgmUb6M5X
1kVvOyG5Uk2pbpp+tsFmuFNcald+espukmjTo14Ncq4RPJ5Y61LCS1nV99ZfLkvR2e1WxlK6
SFGW2Domylj1wrkyuV4AhlNktvpLptFsVHXU0NTSyvkR8MzEex2InqmUXnxRFBPJjsGr7ZDX6
FqL7X6WptN3SnuLaWn8WhdTsrYlzev9O624zvegCLY5Fie2RqNVzFRyI9u81VRc8UXmnoIqX
bjowI1xd9KXqxUsVFZr4m5XxQljY6GWJMzJhODUVrVx6U9JUyjvV9zoLvqS41Vro4KO2LJuU
0MEaMakbfJa7Cdbbsyr6SLD7LrZHdtoFip50atMyZZ5t/zdyNivXPo4FSeTLJs4a3agunHS
IInY/wAcWpV3k+IonSb+983yc9oM8GH2nWttm2gahpI2NZCISsbWphEY9qPRE9HIYBHJa6B
pYK7XGnKWphjmpq6JkkUjUc17VXiiovNASkHaHbtQUVtvbZdnthtmj1VjLnT0jGTMj6REY
5HI9VRXeSnLrUJCHU5oRklS47Obt9G6IrdPWHxh0lDItZNAkbHPf0nkq5VVFcuM8SscsVtL
04umrfoulmt8dFcXWtVq2ta1HOIR+MuVPOX08QsNOst0Sy3OCuWhoq9It7+r10fSQvyip5Tc
pnGcp6UIqStpt4oaSzWKkpNL6epXXq0Q1stRBR7ksMjnLno3IvBPJxxzzUrGIRK7kvcRkILX
eg7INR6Zr7Hp6d9C6xUstRNRO+WulVqq9zt3irsYVVKKmHcqcjk2VafrmU0La2a61UT50YiS
PYjeDVdzVE7ArSiAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAB
KondoN DpPzxTutPBFUalSvqj6V8jd5tEitRvTKnLewrkanevLnUmOLD2W/UybPdcUtbXtW63Kpo5Y2
SvVZKhWye70r1qDHFoycyK3bVN6pKvReg6OkrWvqqClqGVMUb1R0TnSIql7vQIp6wu1HcdM
aGpquerZPU0NvkiqWI7LorlIojvTgENyTvnys10oblTY8Yop2Tx73JXNciov+zAVId/sem9b
3Sov9p1XarSle5Z6qgu7nRyU8q+ejVRFR6KvFMdpUR9eKworpVU9BWpXUcT92OqRm4kqYTL
kReSZzgis9szuVJZ9fWGvr6iOno6edXSsyLhrE3HJfWqFJA5XPbJXVb2ORzHzSOaqclRXqq
KCG07KrrRWtaDZK+41MdNRQPkWSaRcNbmn6Jn1qiAlr96vlyvtUstxuNXXOY5yRuqZnSbrc9
WV4JyAxxBImntX/kzsvv9BBC0dcL3UpCyzY7yqeLdxJKvYrk8n2KVe93BCK3TZzdqGwy6ju
NVUxRVTLRPDRMevGSaTCIienCL7SksxU69pZdlMVua1PymWP3GfUZXf8Qb5acexcoz1KEwxO
0+7UF+vVsulFVxVD6m103jSMXjFO1qtc13p4IFhidC11PbNa6erauZkNLT1sUksr1w1jUXiq
kSWb1YRas15u9LrO0V3TVEk8dFA+RZXo+TKImUxIEX6ikNFTmhFbnq280tZpbQtLSVjX1FD
QSRVMcb1RYnrIojvTgI+dbXejuVj0PDTVbJ56G1LDUta7KxSb+d13pwBpoVuu0O70N1h0e2
iqop1o7HBTToxc9HKiuyxfSmSpDSV4tXuIqdUvNmkuOi743XILb4LPbKSGqoYnSumkdGmXs3
G+Suc7q5yVi0/WWpbZfdH07KN8cU819ra3xF8uGKRVVqqicEzkiwjsKAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGV7QAA
AAAAAGV7QA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAL33Gue7ve5tdu
4znxaT GO3kUWXMgAXcNrr6mJssFBWSxO5Pjp3uavcqJgC2kjfDI6ORj2SNXDmParXiVYqLxQD5AAVq
ekqKxyspqead7UyrYY3PVE7cIigfVTb6yja11TR1MDXLhHTQuYir2IqogFuAAuKa311Y1zqa
jqZ21XCuhhc9EXsyiKUV/c06f7rr/wC6yf5QZW1TR1NFjxmmpngzy6ajZm+1EIKIH0xjpHtYx
rnPcqI1rUyqr2InWBeLZLoiKq2yvRE4qq0snD/IKLHPDJBXpqKprVclNTTzqzCu6GJz93Pbh
FwBVktFxhjdJJbq1kbEy576Z7UanaqqnAos+RBfJzbm5EVLZXqi8UVKWTj/yIHvuHdP911/9
1k/ygypVFtraSPpKiiqoY8435YHsnsyqYIKdNSVFY9zKanmne1Mq2GNz1RO3CIoFz7h3T/d
df8A3WT/ACIMnuHdP911/wDdZP8AKDKIuW2upI+kqKGqhjzflgexue9UwQUYYJaiRsUMUks
ruTI2q5y9yJxAuJbTcYI3SS2+tijamXPfTva1qdqqqYQosyD6Yx0r2xsa573qjWtamVcqrhE
RO3IGbl0VqWCJ8sunrsyNjVc57qR6I1E4qqjkBqkXKIqlAuKagg6xHOpqSpna1cOWGFz0R
fThFA8qaGqo93xmlqIN/O700Tmb2OeMomQKAfzT22tq2dT0VVNhnG/FA97c9mURUyB8VFJU
Ub0ZU080D1TKNmjcxVTtRFRAKKIqqiIqq8EROsC/wDcO6f7ruH91k/yIMnuHdP911/91k/y
gyoVNBV0aNWppKiBHLhqzQuYir6MomSC3Aq09LUVcix09PNO9EyrYo3PVE7cIigVKi3VtIxH
1FFVQMVCi6WF7EVezKoUWxAAAAAAAAAAAAAAAbcW+jdcbhR0TfOqpo4U/i
c jf5gfoJHE2KJkbUw1i1E9CGTBxHtR0r+R2t7nb42btHI7xml7OiflURO5d5vqIyiWsW6gql

rX0tBSMV9VVythib2ucuE+0iu8tOWKn03YbfaaX4CjhbE1f1YTi7vVcr6zJg5F23W5LdtNva
NRdyp6KpTP6zEz9bVJLKOSPiKAdU+DlpX3K0pPe5mYqbvJlirzSFmUb7V3l9aFhjLbtrelV1
boW50kTN+sgb41TJ/wCYzjj1pvN9ZSHFCLIEVOSmLIA6c8GL4tX36en4TDKGMPx1BrGw6VdT
tvN1pqF1SjliSd+7v7uM47sp7QitQXKyautr30IRRXSgk81+45srF9Cpx9igc0bctl1Jo6em
vNmi6K1VknRSU6cWwS4VU3exrkReHUqd18IyiUc6L+OwNp3jTfitELLui68LZWrlfgX9f6ql
YOCdP2Ou1JcaK1W2BZq2qVGsb1Jw4ucvU1E4qpizl2toDQ1Bs/0/FbqXD5ne+VNSqYdPJjiq
9iJyROpPWZMHP+2vaw7VNViJYbNoqWSnfiaVjuFW9F+uNF5dq8eSIRIEIY1+Cf81fsIr9BbNx
tFBnPwEf3UMmDB1O0rSFHUzU1Rqs2RTwvWOSN9QiOY5FwqKnaigRbt11vpzUGhvFLVe6Gsqv
HIX9FBMj3bqZyuCSsNF8H/UNq05qe61F2uFNQwSUSMY+okRiOd0iLhM9eAsumbJrLT+o6mSm
tN4oq6eNnSPjp5kerW5xIUTqypWK8vN8tunqTxu610FHS7yM6Wd+63eXkmV6wiW26a305qDQ
rqO13uhrKrxuF/RQTI526irlcEIYRRsS/tS098+b8GQLPJ09tY/s21Pz/wBBk+wqQ4iXmpiy
T14Pmzjx6pbq25Q/1eBytoGOTg96cFl7k4onpyvUhWMyn7VnDS97+hT/Albio4Fj+Cj+an2G
LN0x4MH5k1D9Mj/DQsJUx/hR+fpZMrj+s/8ApiSHPJFdXeDZ/Z/UfvGb7rDKGMo/8Jv422X6
A78RSSsIbtv5yofpEX32kV+gqJwMmDUV2o6La5UXU9qRUXCp4y0ZELeENqyx6lt9hZZ7tSVz
4Z5XSnp5UerEViIrigkrCByMnTvg2aV8RsNdqGZmJrk/oYFVOKQsXiqd78/8KFhjKRtpelU1
hou6WxrUdUrH0tOq9UrPKb7VTHrKkOHOPWiovWi809BzAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
Ablsnty3PaRpufEJyKpJ17o2q/8A6UKku2pZ44GsWV7WI5yMTeXGXLwRO9VKxQp4SOIPdHT1
JqCBmai1v3JIROKwvVE+p26vrUkrDRPBz0p7rapqb5OzNNaWbseeSzvRUT2Nyv8AEghZdTNm
jWV0Kpb0rGo5WZ4oi5RFx2cF9hWLmDwmbf0GrbRXI3DaqiWNV7XRvX+T0JLKEJEVktPWSfUt
8t9ops9NXTNhRU/RRfOd6m5X1FJd0vF6T08rsJDbrXS5x8mONv+CFYMZs+1Y3W+kbeddxsc
07VSaJq56ORqqjm/V9YHJe1bS35I65ulFGzcpJneNU2OXRvyuE7nbzfURIEtLirpzwYfi1ff
p6fhMMoYywfhRyNZV6X3nI3MdTzXHXGSVhR8GKhuHuve69rJG219O2JXqioySbeymO1UbvZ7
N5BCS37wiXxM2bzJJffV06R/O3s/YiiSHMei/jlpz94034rRDKXdVY6S3VbGNVz3RPRGpz
Vd1eBWCOdjeY+PQdmbVVzGPv9ZG3xh3PoG80iavo61619CIFmctI27bWFZ4xpOx1GH+ZcKmN
fNTrhavb8perl24hEOduRGT4l+Cf81fsA/QWzfmig/YR/dQyYOWNUbFtcXLU16raWzsftVNb
NNE/xuJN5jnqqLhXZTgpGWWm6o2d6k0ZSwVV7t7aaCeToo3JOyTLsKuMNVepFIZasFTX4M3x
yu/7u/8AVaWEIJHhF2eJ9Og/wCospHNyYYsm/7Ev7UtPfPm/BkLCTydPbWP7NtT/QZPsKkO
Utm+hajX+pore3eZQQ4lrJ2/6uPPJF+U7knrXqIsy7BrbtadHUtmt+62BITPFb6OnjTmq8ER
E7GomVX0ekrFX1Z8Vr39Cn/DcCHAsfwUfzU+wxZumPBF/Mmofpkf4aFhKmY257Pr7rp1Iwyw
wSeJ9N0vTTJHje3MYynHzVKkSiD+j9rn/YqD++/wJhcp72L6RumitJTW67xxR1TqySZEikS
RN1WtROPqUqSiPwm/jbZfdDvxFJKwhu2/nKh+kRffaRX6CpyMmD89J/h5vnu+8pizUwLy02u
ovd0orbSJmprJmwR+hXLjPq5+oDu630dDpLTsFNGqRUFSpkbvL1MY3iq+pFUyYMRs41mzXml
qe7oxscrpJI5Yk/Qc1y4T/h3V9YHLe2bS35La+uEcBn2jr/67BjkjPVd5PU9HepUIyhoBFAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAA13wcrd43tAlqlTyakhfnsVzmtT6lcWEILfhBXqosmi6OWk
k6Oqdcd0bk61YqyJ9bEEpDdLZWUG0LRcM7mI6hu9IrZGfJRzcOb3ouU9RUW OzTRbdAaSp7W
+RklUjnZVEzeT3qvP1NRqeoDQ9lmuHau2pazmbIq0csEaUqL/wB1C9WIqd++rv4iLK18J63L
LYbDcERMU9W+FV9D2Z+1gkhzORknjwatK+NXW46knZ73Rt8Vp1X/ALxyZeqdzcJ/EpYSUjbe
JrvPo1LTZ7dW1k1ymSObxFW0m5E3yNzxyqNT05UspDWPB3iv1jW72a7Wi40dLJu1cElRA5j
N/zXtyqc1TdX1KIJXHhJ6W8e0/RaghZma2ydfMqJxWGRUTK9z8f8SkkhzARk6c8GH4tX36en
4TDKGMPhu09nhWL3UloWKuej8acxM9uN71BGOrdb6WstIstRfLXBaxODW1DF9jWrlfUgMOYd
sW1Fuv7hT0lubIyyULLdGsiYdPIqYV6p1IicETnxVV54IyiGm6L+OwNp3jTfitELLu6qn8Vp
Zp1arkiY5+6nXhM4KwY3TOpLfq6x0l2tsvSUtUzeRF4OYvW1ydTkXggAcq7Y9mMuhrs6vomP
fYa6RVjeuVWCReKxuX08Vaqp+XNOMZRKMSK+Jfgn/NX7AP0Fs35ooP2Ef3UMmCNLn4Q2lrTc
623z0l2WejmpfBIrIGK1XNcrVwu/yygXCLNsm1aybQbLbqO1wV0ctNVdM9amJrUVu45vDDI45
VCSsQhsipr8GX45Xf93f+q0sJKSPCO/s7b9Og/6iykc3Jhiyb/s/tS098+b8GQsJPJ1LtLo
qm5aB1BR0cD56qopHxxRMTKvcvBE9pWMLPQGj6DZlpFPy5Ymzo1amvq14NVyJIVz8lqcE9Ce
kLPFAMmvZ9f7Z9N12XstsFwiiooXcN2Pe85U+U7mvqTqMetep09qz4rXv6FP+G4yYw4Fj+Cj
+an2GLN0x4L/AOZNQ/TI/wANCwlSQdoW0+3bOXW5K+jrKnx7pNzxZG+Tubuc7yp8pCscNJ/p
N6d/3Pd/ZF/nJlcSkfQeuKPX9lfdaGmqKeFk7oFZUbu9lqIqr5KqmPKK1BfCb+Ntl+gO/EUk
soQ3bfz1Q/SIvvtIr9BU5GTB+ek/w83z3feUxZqYE2eDfpX3R1JWX+ZmYLYzooVVOCzPTivq
Zn/jQqSlzbdUXX8h6m3WegeKyruT207kpYnPVkXN6rjkiom7/EWUhong8U9/0/cbrarpZrjS
UVWxKiKSop3sY2VvkqmVTGVaqf8ACSFlnfCN0v7q6ShvMLEWotEm89UTisL8I72Luu9SiUhy
qRkAAAAAAAAAAAAAAAAAA13wcrd43tAlqlTyakhfnsVzmtT6lcWEILfhBXqosmi6OWk
xfLNO5Pmta1PvqJIPBo1X0IPctMzyeVCvjLMir+iq4kanc7C/wASiCW97b9WfktoSsbDJu11
y/qcGF4pvJ5bvU3PrVCyQgjwe63xPaTSQpwB0s005Een3CLKctvlv8e2ZXOTGXUkkNQnqe
iL9TILKRzceo1z1RrWq5yrhGpzVepDFk7l2daWbo7R1rtStRKiOPfqFT9KV3IP8ArXHciGTB

odr+/R4S9V9Hv3a/+aPKXPJ070FuGj6S1rabpXXC0w3J8VbQUsbJppY2sbM+RHr725qqvkpj
PA5NmjdmmqM8Yj55dPtKu/62i1ZuTRE03KpxETndiMc4ntZqos1h07capKu0Mrqar1Ju2mN
ss0jVpqWJ7GucxWuT3z31uHOyibnJcn0mi3RM5pzmqY6+ER+vFw6dTq9Vbp9Xd3ZptU1ziI4
1VRMxE5j3fZnMRjnz4NjqLUIBqaW0zKr209wWkevLeRs24q+jKJ9Zxpo3bm5PVOPq7ui/N3S
xqKeGad7505SHftC2t2q7NbUtktmSpu1bTSU7ZJFdLRQORW1DUkVXIrmpI3PmqrepyOXcsUe
sppxjMzHwjr4te0m1b8aS7e9Z6zdoomJxHCuqONM7uInE4nHOInEsFpKpsmpdVQwz6Vt0dDP
Szq2niqKhqMWOKSVrs9J1XLutaq8ITjhFPlaq3LmJojHHt8e1ztoW9VpNJVNGoqmqJp4zFH
XNNMx7uMcZmOvvwv7bp213fRCXVbB4u1RTXOrfcIZptyifDurDF5Sq1WuVdzDvKXKYXgfSi1
RVa393nvTnjwxycerL+n1vqPXZxNqndmKc1RVneq4RE5jnmOEdirPpy1xap0ZbaJt3ilmrV
oFnL5J2pV9NCx0jd9ztxPKcvmYVMCbdPrKKZpxE448eOY+TGjW3p0mqvUXt6un1mKcU+zu1
TETiIzyjrW9HoaOiprFHe7VVUtbURXmSeOo343OSng3oVwuOCOzxTn6SRp92Kd+nE+19I4Pp
c2rN2q7OmuvRVTE2YiYxMe3Vir5x8mI11pql0zT6XhhRfHKm1pNXOVyrmo6R6OTHVu4RuE+Sf
LUWotxREc5jj4uZsrW3NXVfq92K8U/lxGPnz+LUDju2AAAAAAAAAGdt1V4xFuuX3xnP0p2m
y7P1XrqN2r3o/vLxjpZsONm6r1tmP8q5xjunrp/WO7h1L057UwAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAA33ZPs7k2gaiSOdrm2ejxJWSJw3k600Xtdj1JleqwqTLs6np4qSCKCCNkc
MTUYxjEw1rUTClidSIhWKqAAAAAAAAAAAc+Fr8ZdNfQp/xGnQ7X9+jwl6r6Pfu1/8
0eUueTp3oKQLDQ2+i0VT1NdFaS3uud1jqNyeCZ/vNGq5x0bHcVdKvPHBE7eHMt00xaiaqsZn
v5R/zdBq7t65rqqLVqa9yiY4TTHG54zHClhmtRutLr1tDc7xDsNoNQyXlj3QyuSppalIpVa
xEbnpERrE3XYRd5ePA+lzc35prqxirPjE8fm4WijUfw1N2xamrftRb5x7NdG9Tmcz7s5njGZ
4cuKOqi6pX6mlu0zVYIRcFq3pz3UdNvqnDsRThzXvXN+e3P1bHRY9VpY09PHFO78qcJDuWtr
NQ6ktdXHcH3anjvtdcZZY4ZG9BS1CIzoW9IiKrsK56onkouETmpzKr9EVxOc+1M/CeptrnZe
puaa5RVR6uZt0UREzHGujjvTu5iIziO3HNqunnWvSwq6SVbzS11DHT1LFqaWOXCb0EsbEVHN
Rcqrm5wiomefA49vtXInezHHt7Ha6z1+t0lUeqmmqZp4TMdVVMzymeEccdrGXC5wz6L01a4
5XLUUbqx08XFGtV72KxexVwi9xhVXE2qaezPm5NmxtTrb9+Y4Vbmj8InPeyWuKyiujrdWUd4
jqm+JU1O+i3JWup3x07GOVd5qM85qp5KrzM7801YmKs8I4ceqHH2Xbu2Yrt3LW77Vc73s8Ym
qZjlOeU9cM1ozVIntcmkXXWaSSK3Puq1Uatc9d2aJrY2+neVFThy68H0sXqKdzfnlvZ+McHC
2ns/UXo1HqIxNcWt2eHOmZmZ+Gc97W9UX51+odPPdKsldDSz+OcFTdlkqpZcZXnwenI+N65v
xT28c/OZdjoNJOmuXoiMUzNO74RRTT5w1w+LsQAAAAAAAABWpZHz1DHronfJTrQ5GluV27s
VW4zPZ2w6nbml02q0Fy1qqopp708N2Y5T8OzrjMNkTkbY8CAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAF1bbdVxe4Utvoolmq6qRsUUafpOVeHq61XqRFA7g0Fo2l0NpkqtNnh8jE35
5sYWaVfOd/JoxERDJhLzgAAAAAAAAAAAAABYX4Wvxl019Cn/ABGnQ7X9+jwl6r6Pfu1/
80eUueTp3oL3K4RMrhOrPBAy6xXKq5VVVfSuQYeAAAAAAAAAAAAAOFWbAvN/kp2damz
bN6M6jU4rv8As//ACn4dXx+TyTpZ6XNmbI3tPs3GovR1xP+XTPfVhvT3U8P9UMzb0iSH3ti
Ndyd2qdrqNnUaGvctRwn5/GXn2k6U6rpHa/iNZXmuhMcqY7MR1Zj/muz4OSAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAOiPBx0Im7Pq2ti4u3qehRyck5SSJ3+anc7tLCS6IKxANQg1
7TzXO1W/xSRs9wrqyjb5aKjEp1ejpF9CqxFEP1vQBtrpGMxvOamVREyvWvUAWrqPRiuRHqiq
iZ4qiAfQAAAAAAAAAAOS/C1+MumvoU/4jTodr+/R4S9V9Hv3a/wDmjylzydO9BA
AAAAAAAAACqync9Ec7yGdq9fch2uztjarXzm3GKfxTy+Hb8G19KenuyOjdM0amfvfdVunjV
/wCbqpxj49kSrIjGeYnH5S8zf9m7C0uhxVEb1f4p/TsfmpX6R9r9I96zXV6qxP/AHdPKfzT
zq+PDsh4d00BcUU3RTJnzXcFODtDT+vszjnGHfhdHto/wOsp3p9mrhP6T8J/VmDU3rQAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAABIdM2Cp1Vf7FzqTKTVsqR7yJncbzc/1NRV9QHd1otd
LZLZSW6ijSOkpImxRsTqaiYQyYL0ABC+nqSZ+qqSumje1rNSV9LBIF+DrtU9zu5Vvx/AhFWc
tvtdDo7Trq2mghpai1UqbzMdJXLHH0bvTLu7+6vnZzjiUXzd1dYwdNuflElwt6Oz8L0fi9
Ljr3fPz1dvUBseyW91NwskNBLJBPDQ0dNuzwsc3dc5rt6F+VXL2bqZVPIJwQIkMAAAAAAAA
AAAOS/C1+MumvoU/4jTodr+/R4S9V9Hv3a/+aPKXPJ070EAAAAAAA+443S53U4Jz
VeSes5Wk0V/WV+rsU5n6R4z1Oo21t/Z2w9P/ABO0bsW6erPOe6mmONU+Hxwrtjj4ph7u1U4
J3Ibzs3otZsYuar26uz+WP38u5+dOlnpi1+0N7TbGibFv8X/Ahk/HIR8Mz/quecrlyq5U2qI
iOEPGK66q6pqrnMzzmXhWIAQDM0kvTQtX9JOCmpbQsepvzEcp4w9d6P6/wDjdFTVVPtU+zPw
5fOfc4TuwAAAAAAAAAAAAAAAHQ/g0aTRfdLU9RH1rR0qr2cFkcnr3
W+pSwky6JKxAAHnADxzWvRN5EVEXKZ7QLGks9NR3Gvr40ctRXOY6RXLIE3WI1MdnBEAv+Aho
AAAAAAAAAAAc+Fr8ZdNfQp/wARp0O1/fo8Jeq+j37tf/NHILnk6d6CAAAAAAAAAB61q
vXDUVVXqQty267lUUURmZ6o5vjqNTZ01qq/qK4oop4zMzERHjMq7YGS4yLvL8lf4etf8DcNm
9FKqsXNbOI/DHP4z1fD5vDOlnpns2d7bAp36v8AiVR7MflpnjV41YjuIuc9VRE4I1OSJwRD
drGntaeiLdqMKY7IfnzaW1NztPUVarXXZuVzzmqcz4d0d0Yh8n2cAAAAAAAF5b5d2VWdTjqtrW
d+zvxzp8uttnRLW+p1c6eZ4XI+scY/WGUNaemAAAAAAA
TI5JZGrxM35XuRrGp+k5Vwie1UA7w0Xp2PSelrVZ48ZpIWte5P0pF4vd63KqmTBngABQOYb7

tF1DS6p15TxXarSnf01HbWI9MQzslhZ5HDguHr7SZVsY60vMmw62zR3CoXUdfWJbGVO9770n
Tuaq57d1qg61K77RLj/2a6AvnujUwzPuUMFxDFxFK2PeSRFROedzOE55GTDDXDahd7jpjaTd
bbea+OGC40iUDnZjfBG5URWo1Uy3PYoyN22fa611ftNvjaWurJLLhbIHRU9QxY0ZJvIj3Ixy
ZRV7esomAIAAAAAAAAAAHJfha/GXTX0Kf8RpO0/fo8Je+qj37tf/NHILnk6d6CAAAAAAAA
AAAKrsp+uVVYnZ+kv+BsOzejmp1eK7vsUd/OfCP115d0s9Kuydh72n0k/xF+OqmfpYpn/VV5xT
me2YYUcjU3WIjW9idfepvuh2ZptDTu2KcT1zzmfj/cPzX0k6X7V6R3FwbQu5pjRH Cinwp/W
cz3vk7BrAAAv6OyXO400tTR22sqaaL4SWGB72M71RMIVYVxaKZxVMRLkW9LfuUzXRRMxHXESs
OrPUZvgYUunbxBRJXS2myjolTe8YfTPSPHbvKmMHzi9bmd2Koz4uRVo9RTR6yq3MU9uJwxp9
HGfUbtx7XJzRcmFdEV0zTPKX1sXqrFym7RzpmJ4M61yOajk5KnTSq6Joqmiel7dZu03rdN2
j1VETHxemL6gAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAkHYpp/8AKHaLa2vZvU9BvVsnDh5
H m/8AOrfYVJdnlygAABCLdilxqK2lqqyqoHSR6kk0m6r13qZ+6u55vnZYnDl6SYXJR7Gb66j
sVtqrvDT0VvutXcXy0MjmzJv8YtxXMwjkVXZz28MgfVHsdvlFaqG1suFHJT W/UbbtBJI9++t
OnNrsNvxqvHwyq8RgyrX3ZHebpQa/girKBr9RV8FVT K9z8RtYqZR/k8+HvkYMtu+jK637R
7vqSWendRVtvgpGRtV3SI9mMquUxjh2lG8BAAAAAAAFKpqYaOB89RNHDBGmXySORrWp2qq8E
Ai/UxhA6Qsr3xUk091nbwxRs97z+0dhPZkmVwj64eE/cnuX3P09SxN6lqahz19jUT7RlcIo2
j60rptfQ110hpqeSjidExtKjkRUC5FXO8q9hw9To6NRMTVMxjsbDsXpHqdj0V27FFNUVTEz
nPV4TDSH2ZP0Jl/iQ4NeyIkr+cNnsekKvP+fp4/8tU+Ux+q0mt1REmd3fb2t4/UcK7s6/b4
4zHc2XQdL9l6yYp39yrsq4fxJh1WhweTZ4mJjMAAAAAAAKkcDpE3vNZ8pf5dp2Wz9k6nXz/k
08O2eX9fg1TpN012T0bo/wCvXM3Oq3Txrn4fyx31Yjsyrs3YvMTyvIrz/wD8N+2b0f02ixXV
G/X2z1eEf3L809LPSftbb+9p7c+psT/JTPGY/wBVXOfCMU9zxeJ3zzUAAA PpjHSPaxvnOXdT
vXkSzxxZURvVREOs9SawqlGpNnmjbPHBFanxxNrGbiK6VHvSPOepc7zspzVeJrtqxGqt3b1
fPq83pGq1tWzL+m0VmI3Zxn4zj95aFqbSVptPhHUNHO2nhtFVPHXuZJhsSZY5zkXPDCvYvD0
4OXavV1aGZjnHB1Gq0Vm1t2mmrEU1TFxd2+cJi0vtJuup9s9+0vJJTVVmWQysZE1jXNRGozy
t5PORyuVFReHH0HCu6Wi3pabvKp3ek2pd1O1LmlnE24j9uvvcapjIKDUN3pKX/Rqesmii+Y
2RyN+pEnhs1TVbpmeeIedayimjUXKKOUTOPmxh9HGZehfv06J1tXBq+1bW5qJq/FxeqdFdT6
7Z8UTzomY+HOPNcnWtkAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAB0d4MNkRtHfr09vGSR1
JG 70NTfd9bm+wsMZdBFQAAAAAAAAAAAAAR5tJ2tWrZ/D4vhK28yN3oqNjsbqLydIv6LfrXq
TrCxGXK2r9eX7XFSst3rXPhRcx0sfkwR9zOtfSuV9JGURhrZAAAAAFtU0UVSnlNw/qcnM4uo
0dq/HtRx7Y5u82R0h1uypLNWaOumeXw7J74+UsLU0sIK/D+LV5OTkpr2p0tzTzir12vXtjb
d0u1rW9ZnFuc6Z5x+8d8fRQOM7kAAFTI3SKqNTOOa9Sd599Npb2quers0zVP98+x1u1dsaHZ
GnnVbQuxbjmr7ojnM90RKuyKOLniR3p81P8TeNm9FbdvFzWTvT2Ry/r5Pzz0r9M2q1W9pt
hUzao/HON+fCOMUfWrvh9Ocrlyq5U22mmmmIppjEQ8QvXrl6ubt2qaqp4zMzmZntmZ4y8Mnz
AAAAABc25US4Uiiry6Zn3kMa/dl9tP9rT4w6D8IBHLtj0fjmsdLu/3lx02zvutz4+TdOkef8U0
/wAP90tZ8J/C7S2pz/8AZ8P3nn32T9hPi6/pd9/j8secs5sfhZs72bak2gVbGtqaqNaW3Nd+
nhcJj50mPUxT466f4/Tp6eUc/78HN2HTGz9Bd2hc5zwp/vvnyC/ve6R7nvcrnuVXOcvWq81
O5iMcIaVVVNUzVL5KxX1tfhz29qZOm2zbzRTX2Tj5t16F6jF67YnrjPy/wCbJGvPQwAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAdmbD7Ulq2aWXLVbJvTfVpynNXuVU/5d0yYykQIAAAAAAA
AA AAAAARte2oR6AtTaejVkl9rWr4vG7ikTeSyuTsTqTrX0IolYcf1IZUXCqmqq6ueSeqnesk
ssjsue5eaqpiyUQAAAAAAAPiSNkrHMe1FavNDC5bpuUzRXGYIyNjq72jvU6jT1btVPKf074n
rjra/V0rqWXdx1eLV7UNX1elq09e7PKt3DY02rW1tN62nhXHCqOye7unq+SiiK5UREVVXk
iIHppmuYppjMy7i7dotUVXL1UU008ZmZxER2zM8IV206M4yrlfkNX7Vnt2b0Vu3cXNZO7HZH
P49nn4PE+lnp0mj3tNsOmL1f459yPCOE1+PCnxVFeqphMI1OSJyN402ks6Wj1dmmKY/v5vz
vtbbWv2xqj1W0Ls3K5656u6I5RHdERD5OQ6sAAAAAB61Va5HNXdkXKL2KSYzGGVM4nLrKv0
9TbX7poXXFFdKOOit0ca3OOwTEkSxuSTdx1LvbYLnHBUXia7TdnSU3LFUcZ5PSLmlo2tc0+v
orjFON74ccfNEO0StZtU2xyU9rqGLSzyx0UNQqpubjE8uTPYnlqnaiIdlpqZ02l3qo72tbTr
jam1Ny1PDMRnw5zpg2o7N6/VtusNisF4slDp60Qo1kM9S9qOfibqOVGoqcG8vS5x1uk1VNq
qq5dpmmap7mybX2Xc1du3p9PXTTbojIM9fy/vi5Rqr1BW1NK9zHvp5XxK5i5aqtcqZT0cDYa
Kt6mKo63nV23NquqieqcKBk+a4onbtQz08Dg7Ro39NX3cfk7z03e9VtK1PVM4+cMwam9cAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADx6KrHI3zITCd4H6Aafog2qx2yhamG0tNFCifNaifyMm
DIgAAAAAAAAAAAAAY6/Xml09Z666Vr9ylo4nSyL14ROSeleSelQOF9T6jrNW36tvFe7+sVT
87meEbE81iehE4e1esjNiCAAAAAAAAo1VO2piVjuC80XsU+Oo09Goo3K+Hf2Oz2Tta/snU
fxNiMziYmmZxFUDkz1ccTnqYhfeIvjG7qcl7V71Ns2bsrS6KnNmMzP8ANPof2+DyXpV002x0
huzRr68URPC3TwojHd1zHbVMz4Pg7RpwAAAAAAAAAeoqioirh3NM8yYhYqmOTxUzzQo83W
/Jb7AZl6EAPqJd2Rip1Kh87tO/RVT2xLkaS7Nq/RcjmqJ+rPGkvcQIAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAMjYKTx+/Wmlxnp6yGPHfl1AO/wBDJgAAAADWbRqlxv+o7bIyOKG0LHiZX/C
NczLIXPJGuRU9QGf8dpkdu+MRb29u430znd3sd+7x7uIFF14tzJ6eB1dStmqWo+GNZWo6Vq8

lameKcU5doF6AAAAAAACBfCY1MtNarXp+F+HVR1qZ0T/u2eai+hXrn+EkrDmkjIA8R7VXCObn
vA9VccwPEcjky1UVPQuQCua3znIneuAPefIDzKLyVOAHuUzjPHsAAAMVcI9yZHJychs2yr2/
Z3J/l4fDqeYdLdHFjW+tp5XIz8eU/pPxWh2jVlzbaCW6XGjoYN3p6uZkEe8uE3nuRqZXsypj
XVFFM1T1PrYtTeuU2qedUxHzbDVaBucF1ttvgnoqxbjLJDDPtYr0SpjduyI5XNRW7vNcp4p
k49OqommqqYmMOfc2Tepu0WqZirezETE8OHPOccutjr9p91kSjmraWvoK1jn09XS725Juu3
XJh6I5FReaKnJUXkp9LV71mYmMTHU+Gr0c6fdqiqKqauUxnq4TzvwLbomuutmZcoKqhTpVqE
hpZJHJNN0DGvk3U3d1cNci4VYKuFwY16imivcmJ6vDi+lnZty9Z9bTVHHOI653YzOOGOXe+p
9DXCCxwXVKmh1jkp4ap1PHKvTRQyv6Nj3NVqJhXcOCrjKZJGqomuaMT2d3Dizr2Tdpse3o4
xEx4xiJnETy7VafZ9Xx6rp9MU9dbqy7SzPp3MppHq2GRuctermJ2LzyJGqp9XN2YmlWrZNy
NTGkpqqqmZjhnhMdV BjY9J3SajsVTFAkiXyokpqRjV8p0jHNaqKi8E4vTHHtPp6+mJqj8PG
Xw/w+9NNuqI+0mYjxiYj9VTUWk6jTkFFPJXW+sgq3zRskopXPaj4nI17VVWpyVycsovaSzfi
7MxETGO3vXWaCrSxTVNUVROeXzd6mAPu4AAAAAAABOYGfauWtXtQ0i5G7XMdky9z09e/aor7Y
ifo9MH1AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGz7Olkm2gaXYvJbhCvsdn+RSXdKcisAAAA
KBCDdffF7IWVFPekd6t2YiRte6bee90sSSMVqbq7q1EyuchV/JYL2s6sWZar3WWXzxJM
bnuXuZ3OWM+95zz4cwKFDRVFK6zUtVQVK1EsFiWBvizndGkL/fcrjydzOVzjG96SCZ0KgAAA
AAAHHe3y5rcdpdw3lVIDDDTN9h76/W8ks0RmRXjky1U7UwBPD7hQ6o2EX+5OsNsoq2gkipG
S08Ld9yNd5auxlFXeXITrYDYrYrY+PUMqrVSR1dJYKbpI4JERWuk3XOzheCqiNwmet2eopL
MauSh2kbJ36yZaqS3Xq11PQ1CUqYa9m81FReCZTD2uTPLC9oSFSx1Vv2U7LLRqR1mpbjer7P
n+tN8yHylwi4XCbjfWruPICx2paHtaa40pPbYG0ts1OsW/FGm61rexHKiJyy16cuvKiVhV1
xBbbxYNeRx2a20C6RuEENJLSQJG90L13HNeqedyVfZ2Ahp2r6On0zpTT1g8XiS8VLfdS4Sqx
FkZvpiKLe5oiN4qnbqENFIoBZ3FuYUd2KdvsevF2qntjyaj0xsRVpKLvXTV5x/RizY3mrN6N
46w09+8ab8Vp8dR9IV4T5Obs373a/NHmlbyKy+6ffTU3iTZ5L7SQ0qOVzXzKx6dK1zvKVXue
1uOKIrMIdZyoqzOfdnPd2fBtNXt3rU0xjPrYiO/E8Y6+OcfBHF2972e6TjfwkfVV8zUXn0ar
C3PdvMcn8KnPt8b9cx2R+rX9VG7oLMTzzXPw4R5xLddErHPax0ni39ZqX3pIq9HO3qLFNEr
n7vmqiplqq7kjspfTi6j7Sqc8I3eHbxl22zcTprdGOM+s4/h9mPh3cfgxOob+tDYtNWuCigZ
JcLLRNqKtVcsjomzOekaJndam81FVUTK45mdm1vV11zPKZ4fB8dbqvV2rVimmPaopzPXjOcd
nOGfrblBQbXNUxeC3o5LH7oVb5Wyyf070duNcqOXDeL04N4cT5U0TOmoomc72i8HLquUUbT
u3qaMTb35zx4zyzx8VXWjKmyw0NLZ0367Tt7gWIRib2ZKlj52oideXI1MEsYrmZr5VUzn4cG
Wv37NNNFj3rdcY8as1Qw21yO3wWvT1PbqeKGKCPUEUyQvc6N1QjouLVm8qjjN/eREyvBD7aG
apqqmpeqPlxw4W34txat024xiaonHLPDOO7PJFZ2LWQAAAAAAAGcg+Bj+ahpmqjF+uO+XtWy6
t7RWZ/00+SofBzgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAtuy5M7RtL/TmfYpYJdxpyQrAAAA
AHmU9PsAZAZ7wGQGe/2AMgMgMgeryUDh/aq5z9pGp1dz8cVPUjWohizhp4ACZdMf+7rrL6e3
70ASearszTGxnaQqc1Y9M/8A8KFJ5vdHKq+DzrhOpKl+PZEOnnm82tlibItnCJy6BPwBKRzX
u2Kultum9ldfCqjU00DZ2KvymxwuT60ErD4tepdPa0uFx06G2VtHSXOobetQT1cjXxshp0R6
sZu9TnInPHnL6hhrmrND33UUdy1fU1IB45VQe6rrT0qrUw0a8GOxjGEaicPR2giUWkUAtq7/
AEZ3eh2Oy/vMeEtd6VR/+Mr8afNiDaXIL7hmkp5Y5onujlcj2PauFa5FyiovUqKSYiYxLKm
qaKoqpnEwva2+3S41sVbWXKsqKyHHRzyzOc9mFymHKuUuwHh1mFNqimndpjEPtc1V67XFyuu
ZmOU5fN2vVxvtX43c62esqd1G9JO9XKiJyT0JxX2lt26bcYojCajU3dRvV3qpqnvfUN9ulNb
ZbbDcayK3TKqyUzJnNiq4zlqLhc4T2ISbVE1b8xxWnV3qLc2q5imerPBazVdRUD0s8knQ
MSOPecq7jU4o1OxEvvD0mUUxHKHzqu11Ymqc44R3L+v1NerrvePXevqt+NYXdPUOfliqlau
V5KrUXHaiGFNI3T7tMQ+1zXam779yZ6uM9Sk2/XRk7p23KrbM6SOZZEmdvK9iYY7OebUVURE
rqL6qjGMQxjV34neiuc8J59ccv1LWWsqj4YoJZ5Xwwq50cbnqrWK5UVyonVIUTPbgyimlnM
Q+dd2uuIpqnMR+qiZPmAAAAAAAzlP8BH81DtZ94r8Zez7H+4WPWqHGdiAAAAAAAGPTWj46nafrCyuvF7dSW61
AAAAAAAnq2Zv3Noel1//cIk9qqn8yku5k5FYAAAAAGPTWj46nafrCyuvF7dSW61
YtOkIwdh08ao5V48cb2U5YwhFWGzSpv1/vraW5VVY1ujbdUUtQjpnYnqHPe1rnfcKVGJzXP
LIJYvZDFeNQzUFPBVX99vrLdVRXioqZpFgR6qqQrC5y+enDO6vUoFLT+pNRMiuFZWz1fs6Dt
NRA9HyuVs9W6RzGOemfKw1M8c+b6SDP3TTM2nti131E28XSoVt3oKaaonkq3+c6VjvJ4+Svl
Y4dRRj7Lqqvmo9a1KVdUIEZTE3ibemdjEaIzpUPTBVe1673MD62e6qrrvq3ZrRyJdoWQW6o
jlfVOckdavRqqSN4+WiY5qB19neqq+s2tXOeoqZ5LVf1rGUTHyOWNFppEam6irhPJReXaCU+
c0Kji7bZQuoNp19RU8md0dQ1e1HRt/mikllDQCKATLpj/wB3XWX09v3oAk831sSe29ac1zpN
sjW1typFkpmuXCOXccxfYqs9pSV/VW2r0BsDuNtvUXil0vVdhLM5yK9EVzM5wqp5sar60Bzl
5cLLcNpexTSkdjiSruNom8Vnga5GuaiNVmeKp1Kx3co5py1Y+EFVxU9RpXTscrZJbRQ+/bq+
a5yNa1F9OGKvcqCVhj0/JbZXJhN256ukVE+U2iiX2pvvX1oRUoz00zNVXW/Ohe2ySaMTdqV
T3pcsREai8s8ORWLnBiKjGlvNERFIyfQFrcHYp8dqodpsijN/PZEtX6XXdzQRR+KqPpmWJNm
eXq9DRzXGtpqOnajqipLZDG1VxlznI1Ez3qhjVVFMTPU+lq1Vdri3TzmcQzVbom80NzoLes
EVRUXB6xUy0s7JmSva7dc1HNXCK13BUXGOvgfGnU0VUzVyxzcy7szUW71NrGZq5YmJifj3da

5pNA19wr6ii07jZKiSCHp3vZco0Zuojldhyqmd1Gqq9iYXkqGM6qmmIqmJjPdL60bJu3Lk26
K6ZxGfe4/LHFQTQ94faJbrE2llpIumd71VRue5kTt2R7WZy5jVVMuTKY48jL+Jo3oonnw6u
3kw/wq/6qb1OJiM8pj1HOYjrjvVF0Hd0qLbTI6hfV3FrXw07KyN0qNdH0jVe1FyxFZx4k/iq
MTPHEd3fhf8ACb+aKcxmrlGYzyzxjq4LCk0vc66KhkghY5ldBUVMKrIibzIUCsir2Y3V4dZn
VfopmYnqx9eT40aC9XFNVMe9EzHH8Oc+S3uNlrVTW2oqoujiuVP41TrvIqvj3lbvY6uLV5m
VF2muZinq4Ple0tyzTRVXGN6Mx4Zwx59HHAaaaaaaaaAM5B8DH81DTdXvx1+MvaNkxu6GzH+mn
yVDjuwAAAAAAAAAAAAAAAGZ0jVeI6ssNTy6Gvp3qv06RoHe6GTAAAAAA
Go WfRb7VrnUWpVrWyNu8UEaU/R4WLo0xnezzx3IB8aP0M/TVBe21Fc2suN5qpqqoqki3Mq9MNb
jK8Gp6QLrZ9pJ+h9JUNifVpVupd/35I9xHbz1d5uVxz7QSxmmtm8NusWo7fdKpK+bUFRPPWT
tj6NXJImEaiZXG6nILrsOyrUcmjrtPov1VFUWt8EdPQOWj8uBrJEfl/HyuCI1EzwJBIfUmy
FtBV1r6a4sZTz6fSxMj6DixUTjKq73HKqq49PMYHtv2U1NuqdI1EV4Z0unbdPRIvi6++ukYr
Uf53k4Vc4457SmWNsOwuLT1TpeupLxL7pWmdZamV6OcyqR2d5rWK/Eec80znryMImADmrwm9
Puhudmv0bfe543UcqonJzVVzPaiu9hJZQgQigF3Hda+G3zW+OtqWUEzt6SmbK5Inrw4q3OFX
gnsQGFKkrKigqYqqkjAeipiXeZLC9WPYvaipxQC5u18ul+mZNdLjV10rE3WvqZVerU7EzyA+
rRf7tYHyPtVzrKB8qIj1ppnM38cs45gWVTUTVlk8tRuZSTTyuVz5ZXK5z17VVeKgVKu4Vdw6D
xuqmn8XjSGLpXq7o405Nb2InYBcu1BdnWltpddK1bU3ilGs7uiTjnzc458cAY4ABjblJlzWJ
1cVNh2PaxRVcnr4fJ550z1e/et6aP5YzPjPL6R9Vidy0pm9G/HDT2OfujTfitPjqPsqvCfJz
dm/e7X5o80qxrDVX6wyW2N8EcY36CKCV/SPWqSN6uej8JHbzERMJuq3HHmdbxiire/0/LP/
ADbROKrlqbcYj/NiI697HPPfwjrZ0qLdq7C8Pce4f8A0shz9V7seMecOh2V9tX+Sv8A2yz
X2CxbOtPuSiWa4VUN0pYp3TbrIWSoax67iJ5TsKuFyiJnk8PVTcv1ccRG7Pyc3+Kp0+z7Xs
5qqiuInPLPCeHW+9RaiotParsNwo6CR9zoqKgfM6apRypmLRxpuIxGorOC4zvL2i1aquW6qZ
nhMz5ymr1dvTam3doo9qmKM8eExuRwxjh82waepqa9VuhqO00r6KGrtl4giimqOmViuSZuVf
ut4cc8uB8LkzRFya5ziaf0dhpoovzp6bMbsVU3IiJnPOJ68Q1nanXw3ODSDsRTYSkS3Sw06Im
MQx1Uscf/KxF9ZydFTNM1xPPPnES6vbldym5TZqo5bsxHhFUxH0hHZznQAAAAAAAAGejTdjYn
YiGk3qt65VPfPm9w0dG5p7dHZTHID6Pm5AAAAAAAQAAAAAAAAAAAAAA9bK6BzZ
W rh0ao9F9KLn+QH6D0NU2toqapZhWxtkTHYqIv8AMyYLgAAAAAAAAAAAAADVdoukWa20lcL
Su6lQ9vSU71/QmbxYvdngvoVQsOHZ4JaWeWnnjdFPC9Y5I3JhWORcKi9yoYsIMAAAAAAA
qQQS1UzIYI3SzPXDWNTiqnyvX7Viibt6qKaY5zPKFimqrhRTNU9kc58GBq2ysqJGzRujlRcO
Y9MK30YN30vq/U0epqiqnHCYnMT3xMPFNpXb13VXLmoiYqmeMTwx3fBROQ4Krs1U1FuwVNPI
sc8D2yRvbza5qoqKncqISqmKoxLO3cq1xTOJjiy1w1ffbpqcqS41VznfW0bt6nlbhnQrvb2
Wo1ERF3uKqicV5nyp09ummaYjhLIxd06m7cpu1V8aeXVj5Pmp1Vdq4Pr31TWVT4H0znQwxx
Isb0VHN3WtROKOdlcZ4lpsUU07uOGclevv13PWzPHExi4Tz5Qx89wqqiipKKWZzqWk3+hi
XGI99UV2O9UQziiImaojjL4VX66qKbdU8Kc4+K+umqLteqKko6+sWempGtbC10bEViNbuom8
iIqojUROKqYUWaKKpqpjL7X9dfv26bdyrMU8uEeD4pdR3Wh8T8WrpYloo5oqdW496bLnpET
h+lvLnvZoqzmOf6Jb1t+3u7tWN3MR3Z5+a0qbhVVIPR088zpIaKNYYGLjEbFcrlRP4nKvr
MqaIpmlZjrfK5fruU001TmKeEea2MnxAAAAAAAfTE3ntTtUxrq3aZl9LVhrLINEdcxDPGj5zx
e6YxwAAAAAAAAAAAAAAABjPBeSgdj7Jrot32c6cqFVFe2lbC7j+iHli/dMmE825gAAAAAAA
AAAAAAAJL0ZpxbZD49VMxVzNwxipxjYv8ANfqQ8d6Z9I411z+C00/5dM8Z/FV+0dXbPHsb
XsjZ82Y9dcj2p5d0fvLLXvTlu1BFu1sKLiYbMzhI319fcp0+wOle0thV50lfssddE8aZ+HVP
fGJY7a6N6DbNGNVR7XVVHCqPj1+E5hFeotAXGy780CLWUacekjbj5TE/Wb/NMoe89HPSBs3bO
7ZuT6q7P8tU8Jn/TWwifCcT4vFd9BdfsrN21HrbUdcRxj80dXjGYakb20gAAAAAAA
AArUjd6ojT05OLrq9zT1z3ebtth2fXbQs0z+kJ+XH9GaNPexAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAA6i8Ge8JVaUudrc7L6Cr32p2MkTKf8yPLDGU3FQAAAAAAAAAAAA8c1HIqKmUU
DnTapsFk6Wa86SgRzXZfPbG8FRet0X+T2dhamMolz7JG+KR8cjHMkYqtcx6KjmqnUqLxRSK+Q
AAAAA+4opJ5WRRRukleuGsamVvfQh87t63Zom7dqimmOczwiGVNNVcxTTGZSHpjRqUDmVlxR
r6pOLIebY17V7XfUh5P0m6ZTq4q0mgmYtzwmrlNXdHZT9Z7obPs7ZPqpi7e97qjs8e9uB567
4AIuOQGrah0Hbb5vSxIIJWLx6SNvkuX9Zv8ANMKeg9G/SJtHZG7Z1H+dajqmfaiP9NX6TmPB
pG3+gug2rm7aj1V3tiOE/mp/WMT4oqvumLjp6TFXB7yq4bOzix3r6u5T3jYXSbZ23Le/o7ma
o50zwqjx9YzHe8V210b1+x68aqj2eqqONM/H9JxLDnfhAAAAAAAAAAvbc3MrnfJQ6ra
9zdsxT2y23odY39bVdn+Wn6zw/dkzWnpYAAAAAAA
atepQyOxFdad0PFeHSN8tv1I5PWWE11uViAAAGnaev8AWTJdrjdrLQx26nq6imZCkO46JI53
Rtc56vXOURP0U4qBla7WFjtsPS1Nzp44kkkiV2VVEDH8JnHJG44qvBOSd6XV1kbWVVG6506V
NLGsszFdjo2ImVcvYmOsCjLrewQW6nuElzhsbS1CvbG5Udlysyr03cb2WoiquU4IiqliF67UNq
ZO2B1wpkme+JjWdImXOkRvjRPn1VTtwoHwuprOkMkvulTdHHFJO53SJhI2OVR3dyORUX0gV
7VeaG907qigqGzxMesblRFRWPTCq1yLhUVMpwwXiBfgAAAABpms9lum9coslxo+jrsYbW067k

yd68nJ6Hl0EG6i8Gy/0LnvstdS3KHqjm94l/m1fahMMso/r9mWsrY9W1Gmrlw/Shi6VvtZkL
lhJ7FdqV6MntVfE9eSSUz2qvtQ41/V2NPj11ymnPbMR5s6LddfuUzPhCtT6YvFSuGW6dE7ZE
3E+vB1Wo6TbJ08Zr1FM+E73llyreztVXytz8eHmz1v2eVEio6vqmRN62Q+W72rwT6zV9oeKL
T0RNOitzVPbVwj5Rxn6OxsCuTxvVY8OM/s3O12WhszFbSQI1yph0jvKe7vU882ptvW7Uqzq
q8x1RHCmPCP1ni77TaOzpoxap+PX81+dS5YAAAAPmSnk0bo5WNkjemHMemUVPSH9bF+5YuRd
s1TTVHKYnEx4TD5XrNu9RNu7TFVM84mMxPwaDqHZIT1O/PaHpTyrxWnevkl3Lzb6+HcevdHP
SpdtYsbZjfj8cR7UfmjlPjGJ7peX7f8ARvavZvbKncq/BPuz4T1eE5jwRncLbV2qodT1IPJD
Mn6L05+IO1PSe06DaGl2hZjUaS5FdE9cT9J7J7pxLyLXBp1OguzY1VE0VR1T+nbHfC1OY4QA
AAAAAAAAAAZS3s3YVd8pTW9r3d67FHZHm9K6Hab1ekqvT/PP0j+syyDqW3AAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAvLTdJrJdKG503w9FMydnpVq5x6+XrA75tdxgu9tpK+mdv09VE2aN3a
1yIqfaZMF2AAARHLp2eaxauoYLBU015rKqpe24Mgja6aN9UrmK2TOXKjVRyIvYFe3K2XWmss
NMljqqJYbXcbT0dK1HNklf0axypleDZEYqqq8IXC9oGZ1Bp+5V9PqOKCGRVqLRSQxYcidJlx
8znMTPDOHInHh5XeEa/UNl8lsqFtt0kkram4SNinRH1Mm9T7qOViIm7nd83qRcr1hXxBou9
xXuzSS0j3wW73J8pHiqOkjY9krufJrVx/GRFFNGX1IdcF8Xq5HSUNTuwvczDXeO9IkBMY85i
Z4qvPmhVSJoyOo3b3Uz0c9K2suMk8TJ27r3RqyNEcqc0zurwXiEbOAAAAAAAB5hAIq2sKqXC
28V+Cf1/rleT+kb7ex4T5w2jo/8AZ1+MI7yebthwBQAAAAAAABaXG2Ud3p1p66nZPEvJHJx
b6UXmi9x2eyts67ZN71+huTRV19k90xymPF120taTaVn1GrxtVT3848J5x8EZ6h2Z1NIjp7
S51VCnFYXfCN7up32nuPRz0n6PW4sbdUiLVz8X8k/rT8cx3Htv8Ao51Olze2bPrKPw/zR4fi
+HHuaE+N8T3Me1WvauFa5MKinqVNvnURVTOY15rXRVRVNNcYmOp8mTAAAAAAARMrjtJM4WI
mZxDoxM6ONrexDTNRd9bdqudsva9n6WNJpbdiP5Yj59f1fZ8XMAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAA6o8HLVSXXSs1kmfmpD8MRV4rC9VVVsXeb7CwxlnBUAAFpotxX77N3ON7KY
yAWaJN7L2eSuF4pwA8dUQslZE6WNJX+axXIu7k6wKNRT0b6innbCs8G8sT343mZTC47MpW
ArrPE2JZVkYkaJ1Xq5M1neASeJ0SSpIxY3JIHo5ML6wPprm3eRUVvPKAGPa9qOa5HNxrRcg
fQAAAAAAAEU7WPzhbf2T/vIeT+kb7ex4T5w2jo/9nX4wjs83bEAAAAAAABhb7pW26iY
q1UO7UY8moj4PTv7U7zauj3TLaewqop09e9b66KuNPw66Z74+MS1vbnRbZ+2aZm/TivqqjhV
8e2PFFWodDXKw78yN8Zok/10Sean6zeafZ6T3vo5052ZtzFqmr1d38FU8/yzyq+k9zxTb/Qv
aGyM3cestfip6vzRzjy72sG5tPAAAAAAAuaKLpJ0VU4N4nB2je9VYnHOeHzd90b0X8Vr6Mx7N
PtT8OX1wy5qb1oAAAAAAAAAAAAAAABuOy/V66J1nQXGR6toZV8X
q/2TITLv4Vw71KVJh281yPajkVFRUyipyUrF6AA5tqdM1P/ag/QyRr7g1N1bqJW9SRlIxVc3u6T
h7CKxkUcd02v3Gx1jkjtVXqXxmZzvNlkic6OL1quQvUq3S0Qalse07V1fJL7vWm4vjoZ0lc
11K2JU3WtRF4ZzgI2L V9DTa21Js2jvMKzR11nqaiZiOVmX9C1+cphfOTIGr2CL3a0fso05VP
f7k3W4Vb6uJHK1syRvVUYqp1LRBLzUUDbLpbanpuke9LPbLjRPPlIclrmwpI9FcxM9XD6gM3
py+O0zs62mKxk1D4nM6OmtEz3PkoeIYjWpvLzRyrIMKqcANw2BvfbrLe9NTP3p7JXujTC58i
RqPT694QSlwqAAAAAAIp2sfnC2/sn/eQ8n9I329jwnzhtHR/wCzr8YR2ebtiAAAAAA
AAACxMxOYSYy1DUOz23XfempESirF45Y33t6+lvV3oek9G/SVr9m4sa7N61HbPtx4T1+FXzh
oO3+gGh2jm9pf8q53R7M+MdXjHylFl609cLBNuVsCtaq4bi3ix/cv/2p7rsbpBs/bVr1uhuR
VjnHKqPGOfx4x2S8Y2vsHXbIuer1lvHZPOmfCf059zFncumAAADK0EW5FvLzd9hrW1b+/d9X
HKnzl6d0S0PqNjN+qONzyjl8+Mrs6ptQAAAAAAAAAAAAAAAB38gOt
dgeufyl0slpq5d652dGxLvxkh/1bvVjdXuTtLDGUtlQA1m3aNgodY3fUz6qaesuEMdM1j0R
GwRs/RbjjxXiuQNartjFWVd2rG3Wrhq666w3aOVjGZppY0VERvDiioq5yTC5UL7sTo7zd7j
UR3u40Vru8rZ7jbYMdHuVrc5yvFuV4rzGDLNN2bQLrJ2opblUyMhpFpKKhwIRUbVYjHbveif
WvMqMUuxmgb+z2KG61kNXZqh1TRXKNGpLE9zlcvDkqceXoQmFyJsYoHaSu1knutbPWxioZV
VtykRqyyva5Hjw5InDl6VKj4dsUt01mq6Cou9xqZ7hWw1lfVzq101V0ed2NeGEbx6uJMLInd
KbNrXoy/3O42dzqakr4o41oGNToo1Z+k1eeVyvtKjcwAAAAAAIp2sfnC2/sn/eQ8n9I329j
wnzhtHR/7OvxhHZ5u2IAAAAAAAAFZ9LOyFszoJwwu5SKxUavcvI+9W1vU24u1UTFM9eJx
83zi5RNW5ExnsUmtc9yNa1XOVcliJ1VPITTvxmu0xmzzzMRGZVZ6WeIEnglicvFEkYrc+0+
t7TXrExF6iac9sTHmwouUV+5MT4KJ8H0U54IaqF8M8TJYXphzHplF9RyNLq7+ku039PXNFcc
picTD4ajTWdTbmzfpiqmecTGYR7qHziyTensz0Y7mtNK7gvzXdxCvtPZOjfpU5WNtU/+pTH+
6mPOn5PKtv8Ao1pqzf2TVifwTP8Atq/Sfmjasoqi31D6eqhfDMzmx6YVD2TSauxrLVN/TVxx
RPKYnMf33c3kur0d/R3Zsaiiaao6pjEqByHGVIllma1OvmfDU3os25uT1Ofs3RVa7U0aenr
590dc/Jm0RGoInBDTpqmzmeb2eiim3TFFEYiOEeEPTFkAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAbFofVtTojU1FeKZHPbEu5PEi/DRL5ze/rT0ohR3Ha7nS3m3UtwopmzUIVG2WKR
vJzVTKFYLsAAAAAAAAAAAAARTtY/OFt/ZP+8h5P6Rvt7HhPnDaOj/2dfjCOzzdsTIUF
mq7kzfgbGrekSJN+VrMvVmoiZVMr3HY6PZWp11O/aiMZinjVEZmeURmYzLj3tTbszivszyme
HwKWy1Y2RYo25Y9Y0R0iNV70Tkta+cuOpDLT7I1WoiqaIjhOOMxGZ7IzPGe6P1hLmqtW8b
08+Pw7Z7IU4LbPPSyVSdE2Ffq1FkkRu+qJlUai81x2HxtbPvXbNV+MRTbMRMjMxGec+HbH

ayrv001xR190Z+fYqJZqtaJaxGR9CkfTY6Vu9uZxbuc4z6D6xsnVTY/iIiN3G971OcZxnGc
4z3Mf4q1v+rzxzjlPPx5KdXbKihikmSNqSojmtSVrnYVMoqtRcpw7T5anQXtLTTXdxG9icZ
iZ4xmMxE5jh2sreouoTMU9XdPmszhPuAAAGY0tb47pqC30srd6J8mXtXra1FcqfUd10d0VGt
2nZsXIzTM8fCIzj44cLaF6bOnrrp5xHnwSRSXx151VddP1Mcbrakbo2R7vJW4RftXuwh6dpt
rVa/a+o2RepibMRMRGOzET+vhww1u5pIsaS3q6J9vOfm1DSFVb9O3q4yXCVRJadj4oVc1Vy9
HK18k4cE+s0zo1qNHsjXX6tXViqiJinhPPPdy5fV3G0rd3VWKItRwnEz4YZX3VqNT6FvE9y6
OSekkR0b0ajd3kuPrVO47j/ELu2uj+pu63E1W54TjHZ+8x4OJ/D06PX26bPCKo4/VHK8zzJs
YFALC7Wa33qmWO4QMkY1FVHwdH6Ud1fYd1sTbu0dkX4uaC5MTPOOcVd008p8+yXVbW2Potq
WfVa2iKojlPKY8J5x5IKuNujqZvEnvlpUcvRq/zlb1Kp+otl7WqvWa1sRRcmIzEe7nriM/
q8F2x0Uu6auqvRTNy3/8seHX8Pk+qCDo2K9yeU77Dj7V1PrK/VUzwjz/AKO66J7MnT2Z1VyP
ar5d0f1n6Lw6ltwAAAAAAAAAAAAAAAABFO1j84W39k/7yHk/pG+3seE+cNo6
P/Z1+MI7PN2xNksf+iW/97wfdNq2T93s/wDj0eTrNV79f5J81ZiKsth6PzvdKbOPIdKz+WDk
1cbuj3P+NX896j9MMP5bu9+CPlivJfN3xO3rH8Er6nlyz0/y/3f9qOv21u+osTRyzc+e/P6Yf
bSZ3688/Z/2/812zHiK/uV34ynMtfY//AK8//wBJfKftP/Uj/as9Rup+np0YyVK1KeDfcv0V
qp0TcYTGU9p1+3qrE3KIppnf3beZzGPcp5RjMfOX20UV7tUzMYzV4+9LCHQOeAAAG07PMflZ
RZ7JPuKbX0Kx/JnPr+r/AGy6rbP3Ov4ebO6dz/2m3D9pUfabDsTP/Sq/41uDrP8Asuj/AMrT
L0rU1BcFcmWeNyKqJ1pvrk0jatVMbTvTVGY36lvO400TOmoiOe7Hk3eumpLroesdYYkoqWC
TeqadzcueiYXzs9y+rBvmru6fXbAuzsmn1dFM+3TjjPLrzPdPfjDo7NNyxr6Y1U70zHCUarz
PLmzQBQI03Xd+Smp/cuB3v0yZmVF81nye9fs7z0XoLsL113/ABK/Hs0e731dvhT5+DoNta3c
p/h6J4zz8Oz4+SOz1lrAAAAAAAAAAAAAAAADKoqKiqipxRU
XCoB1rsU2pN1jbUtN0mT3eomcXO51UacOkT9ZOTk9fXwsMZhLZUAAAAAAAAAAAAEU7WP
zhbf2T/vIeT+kb7ex4T5w2jo/wDZ1+MI7PN2xLiGvqKdkbIpFa2OVJ2phOD05Kcqzrb9mmmm
3ViIqiqPzRyl8qrNFUzNUc4x8JV6a81tG2RsMyIkjleuWoqtcqYVzVVPJXC80PvY2tq9PFUW
6sb055ROJnrjMcJx1xhhc0tq5iao5cPh2T2x4qcNyqYKWSIY5qwPVV3Xsa7dVUwqtVU8lcda
HztbQv2rNVimY3Z6piJxMjMZicTjrjDKuxRXFc8/Gfr2vZbpVzSSyPmVXSxdA7yURNzh5O
ETCJwTkW5tLU3Kqq6q+NVO7PCPd7Mco5dSU6e3TEREcpz8SquIVWwxRTyNeyJERvbUVVERMI
mUTK8O0mp2hqNTRTbvTExTjHCInhGI4xGZ4dsrb09u3M1URz75WZn2AADK6auTLTfaCskX
EUcnlr2NVFRV9incbA11Og2jZ1FFkJ4+E8J+kuHrrE39PXbp5zH9UIU9pisuobnqWeqgW3SR
ufErXZVVdhV+zhjn9Ps7Nt7O2jf23duU+qmJmOPOZxn+nbmGtV6mrUae3oqKZ3onj8Gn6Sp
rdqCuukFwbGlXVNc+me9ypuvVVzjxXii+o0vo5Y0W1b+ptauI9ZciZomZnhM5z1xnnE47nc
7RuXtLRbqe7Tz8Gakt66N0ZdKWunhWtr3brI43ZzwRP8V08r0X/Aef2FqLGqrj1l3hERPhH
7z8nCi9/H663ctRO7SjZeZ5g2QCsbfbzFY7e+ofh0rvJij+W7/BoandbB2Ld2vq4sUcKY41T
2R+88o73D1usp0tqa559UdsofqKiWrnlner5pXK5zl61U9+0+nt6a1TYsximmMRHc0e5XVc
qmuuczKmfZgAAAAAAAAAAAAAAAABAAAAAAAU7Zc6uzXCMuFBO
+nrKZ 6SRSS5tVPtTqVOtFA7J2X7S6PaFaN5dyC8UyIIxSovJfl7WL9XJfTkxmMN8CAAAAAAAA
AAAAEU7WPzhbf2T/ALyHk/pG+3seE+cNo6P/AGdfjCOzzdsS9pLTWV8Mk1NAjGLurhyIucZ
wiKuVXHHgc/S7L1WqtzdsUZiOHOOeM8IzmeHY493U2rVUU1ziZfMVtqJaN9W1rUp2ZTec9rd
5U4qjUVcxnqMbez79yzOoi3Y7ZiM454iZzOOvDKq/RTXFuef8AfPs+K5XTIya6nb4uirUr
iJEIYu9wVep3oXj6DlzszXRNEbk3e9qnjznt5cJ48ny/jrHtceXPhP7PlhuEIRJAIPiWNi
SO3ntam6q4Rd5VwqLnQu+dOxdbVdqtnGmImczERieU5mcTE56pWdZZimKs8J4cp5+GMqEds
qpnQNzCrln6OPCp5Tm+cnPqyfCjZ2prmiKac78zEcY4zHPr72c6i3GZmeWJn48hltqpUjV
LISSF1Q3GOMBc5d3JhfYKdnamrG7RzpmqPyxnM/DEk6i3GczymI+M9S0OE+wFAAHu8qoiZXC
ckzwMt6rGMpiHjhjBh6rlcuVVVxtVclqqmqc1TkiIjk8IqhWVkfVpZKmpejIY0y5f5J2qpyt
For2uv06bT05qq5fvPZEdcvlevUWaJuVziIRFFlZnfK51RL5LE8mKPPBjezv7VPfdbG
sae1xmeNU9s/tHVHY0fWaurVXJuVfCOyGNO3cUAAAAAAAAAAAAAA
AA AAAAАЗGxX24aautPdLXUOp62nXLXpxRU62uTravWhR2Hs02nW7aFbc3aa7wNTxmjV2
Vb+uz5TF7erkpWMw3wIAAAAAAAAinax+cLb+yf95Dyf0jf2PCfOG0dH/s6/GEdnm7
Ym2aZWHzSm6Tf6X3SYkKpjdsto13d5OatzjlxNz6PzbjT0b/AL3rad3s3t2cZ68Z54dPr97f
q3eW5OfDPHHexV1Y5lusqLySCTu3umfvfYh0+04mnS6WOrdq+e/Vn9HL08xN27PfHy3Ywy1p
RvjmmMpW8XnjnjeI42bj12g3uW5c87ji6jO5fx20//AFUKSso6ujuDXxTsقههhaiOasi
okzVq4xz2cj5WdZptRZvxVTVFui3TTzje+0ic8sc5+TK5buW66JiY3pqme73Z+L601W00l
bbqSSKXfgnkfC9r0RPKbycmOPm9WCbB1di5es6eqmc01VTTOY/mj+aMccY6sGutVxRXciYxM
Rn4dnzZG34gs9DIuN+ptk8Dfmt6V7vr3EO00v+VpLVfXcs10x4U+sqq+u7DjXvavVR+Gumfn
uxH6tGPPnewBQAAAAAKc9RFSQyTzyNjhjTec93JEptp9Pd1N2mzZp3qquERDC5cpt0zXXOIH

AAAAAAAAAAA

AAAAAAAAAAAAAAANztuzG93O0UN1ZUWiCkrnK+DxuvZC5yIuF4KnahUywWpNO12lLxNar
k2JtZC1jnJE/fbhzd5ML3KRWKY1XvaxvnOVGp3quAJDdsW1M2tShdPZErd5G9AtyZ0mcZxu4
znBUy0Cpp30lTPTy46WCR0b8Lln5qqi8e9CKy2mtJ3bVtVNba6dsni7OkmllkSOKFva5y8EK
K+qNFXTSMVBLcHUb4a9HrBJSVCTNcjFRHcU4c3J9ZDLXQAFzb7fVXWtgoqGnkqaud25HDGmX
OX0Abs/Y9qJFfBFU2We5xoqntsNxY6pTHNNzln0ZKmWhzQyU80kM0b45o3Kx8b0w5rkXCoqL
yVFIRmA0tW6qqJoKKehikiRqr45UthR28uERuea8OQJnC81VoK66OY11zltyvWTolip6tss
jHYVfKanFEwnPu7QkSwNu0JrrcKSgpkatRVyshjRzsJvOVETK9SZUK3eTY5qSN9TH09lfNTN
e+SGO4sdI1GJl3komeBUyj5qo5qKnJUyRWy6Y0PddW01fU0D6GOnoVY2aSrQuha1X53eK8Op
QkzhZ6i03V6ZqoaernoZnys6RFo6ls7UTOMKqcl9AVh04qidvACRH7FdTRVqUT57I2sVUakD
rkxJFVeSbuM8SploVbSS2+tqaSdGpNTSuhejVym81VRcL18UIq3VcIqryTiBl9QacuGmKunp
bID0U09NFVNT9V6ZRO9Fyi+IARLEgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAA AAAAATguV5Ab5tAa2LQ+zmnmaiTNts8qtcnFGvlRWr60Kivtv/ALSbl+wpfwWkIaDS
pmqp0TiqysRE7V3kCymO6NavhMQuw1V90oeOP/IQrHqRPffz7dfpk/4jiMobxsokhvaXjRVV
TVbqXUCRudU0m7vUyxKrt5yO4Kzt9nWVJXu1Wjttu0hoGktFa+tt0DK5kVS9iMWTEzcrhOGM
5x2phQQioigEj7IukbNq2Wh43qOyTuoceej8pvKz9bGORUIHdI+dITBLQq9KxJGugdH5/SZ8
nC885IrfttbYm7Q67dRiVDqendVIzl06xpvevG6VIaRa2o67W7KIV9Zi5p+u0K2na21E2man
VETK1Sccf+WwSkMboGF9RrrTMUbVc91xgVETsR6KvsRFX1BZb9pWWGo2aynhVjmSRXVzXNx
xTITq7F8FH81PsIqU9nsIri2c68deaWpqrcjtD0kVNKkcjl33Yw5eCccFSwiX+axTVcbtP0
NbRoR4eyrmkB5X5Xiip1YxwlrFtTL2InNXIie0SjP1Q1q+ErRu3WqvuhR8ccfgmFTqRXqr4
0336fUfiOisNi2T6UTVWsKZtRGjrdb08cq5URqavksVV4eU7Cd2Skt82j20/6k0PLfL7T0
7LzZ6yV+Keojl3qKV2cLuKvwaqidyKoYwgsjIAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAGQsMtLBfbVLXbniUdXC+fffbvN6NHorsp1pjPACQtUbXnV9/r3w2HTF
fRRyuipaqtu+90DXKjOKqi+b1YTulIhiNo+raTwDPpy4o2kbe1ppG3JKaFY0R6ORGIqrzw
xOHFcAhrmmrtR1GlrlwpawhqKhrFaxKyDpWsXKKj2plMOTHBe8K+qXVVzptUR6ldM2e7MqFq
Ikmbllrn8eaJjhx5JjqIMVVVD6yqnqZMdJPI6V26mEy5VVcetQMvZ9V11htN2t9A2CJboxIp6
pGr0/Rpzja7PktXjhnxz3AUrlqOsullslombCILZ2yঃp1Y1UcqSORzt5c8eKcOQMMQAAvLvd
q2x3GnuNuqX01bTu3o5Wc0X+aKnBUXgoG6/9rlwildWU2n9N0t5dzucNAiTb3W5Mruo704LI
MNDqametqZqmpmfNUTPWSSWRcue5VyyqquaRxkEzqaeGZmN+J7ZG55ZaqKn2AX2oL5U6lvdbd
6xsTaqsfokiRNVGouETgiqvYgGz7N9XU+i26iuOKVbt4m1lvSohWRHSb/IJw5eSvahUlmNNb
XHud9oXT6f0vQ0csrYqqop7buvbA5yJxRyr5ueGFGTDQdRy0U+orvLbUYlukq5XUyRs3GpE
r13MN6kxjgRWU0trmu0nR3KjgobZW0lxWN00Nwp+mYqszu8MonXkphYai1C7UdVDUOtlrt/R
R7nR26m6FjuOcqmVvypIYfOnNQTaZujLjT0tFUzsarWNrIelY1VwqORMp5SY4KDCozVVzTVL
NSyzNnuzaKpZJW5a56csomOHVhOpAMbXVklwrqqsm3emqZXzP3Uwm85VvcJ2ZUDIUpayh0
7c7FAyBIJc5GPqZN1elkRnFrM5xu544x1qDBpnUIxpsrqaiijp3tq6d9LPDMzejljfzRyIqe
oDDDomERE5IAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAAAB45cNVexAOndPeD3pS62C1V89Rdkmq6WKd6MqGo1HOYirhNzlls4Y5ZL+jXo/
/arx/eW/5Bgyf0a9H/7VeP7y3/IMGXjvBs0ejVXxm8cP/iW/5Bgy5Tcm65yJyRVT6yMknbGN
nlp2g1t4huslWxlHHE+PxaRGKquVyLnKLnzUKkyl/wDo16P/ANqvH95b/kGEyta7wZtNywql
FdLrTy9TpHslb603U+0YMoK1/s5u2zy4RwV+5PST58XrlkVGSY5oql5rk7PYqlhE5agQZ/SO
jbxe5pQWim6R7UR0sz13YoW9rndXoROK9SFjdAWHwaLHTQtderjWV1QqlqtgVII09Cc3L7R
hjlnZvB60PJGrW0dZG75bKyTKe1VQuDMo7114N1XQU8IXpmufWtYiqtFVYSVU/VemEVfQqJ3
kwuUFxsSU8skM0b45Y3Kx7HtVrmuTgqKi8lQivgCSdjegbXtAvFzo7rJVMipadkrFppEYuVe
qLnKLwlCTKZf6Nej/wDarx/eW/5BhMn9GzR/+1Xj+8t/yDBljdQeD1pS12G6V0FRdlmpaWWZ
iPqGq1XNYqplNzllAZcxNXLWr2oiKZPQMnp2yT6jvtutNN8NWztiRfkq+U71NRV9QHTX9Gz
R+P9KvH95b/kMsMcuZtSWOfTV/uVqqPhaKd0WcY3mpxa71tVF9ZGTFkG1bPbfpy76jht2pZK
qClq8RxVFPMkaRyqvBHZRfJXInqXHaUlOt58GuwLaqv3JrLiy5JGqwLUTtdHv9SORGpwXI6M
jDHLMWsp6CpqKaphfDU073RyRPTCsci4VF9ZGTpTTXg+6VvGnLTcZ6i7JPV0kU70ZUNRu85
iKuE3OCZUuGOUCa2s1Pp3Vt5tNIsi0tFULFGsrsuVERF4rwvvEMoSrsr2F0uqtP+7GoJKyCO
qVfpIqd6Mcsfy3ZRfO6k7Ez1jDGZYja9oXR2z+np6O2z3KovlTh6MmqGuZDFni5yI1OK4wid
69QWJGRGRQAAAAAAAAAAAAAAAAD5f5ju5QS710X8Td

Pfu+n /DaZQwc5a72x60sus79bqG7sio6WrfFExaWJ261MYTKtypMssMTa9uGu6m6UEMt6Y6KWoije
nikSZa56lqeb2KDDr53mO7IKxfnm/wCEf85ftMWaefBf/Oupf2FP955YYy3/AG8arvGkdOW2
qstc6kqJa1Invaxrst6N64w5FTmiCSGn7GNr+oNQ6ojsN8mZWsqonuhnSJrHxuYm9hd1ERUV
M9WUXAJhIu2y1Q3TZrfOlaivpIkqonL+i9i5ynemU9YkhxnFDJUTRwQsV80r0jYxObnKuET2
qhGTuPZ9oyl0LpmpltkDWuqMI+pmROMsqp5Tu7qTsREMmCLNpPhAyWi5VFo0xDBNLTuWOaunR
XMR6c2saipvY5KqrPJFJIYhHIH4QOuaaoSWato6qNFysMtK1rV9GW4VPaMrh0Jsz2nUO0W3
SuZF4rc6XCVFK529jPJ7V62rhfSi8F9NSYwjTwjdCQsgh1ZRRiYVHtgrkanB6LwZIvpRcNNe
tFTsJKxLnYipx8GL4z376FH+IpYYykbxq+9aOsNrqrLWrSTzVnRPd0bX5b0blxhyL1ohZIR
LonbBrS7axsFBWXpZaSqrYopY/F4k3mq7imUbki4dLay+KGOp3fUhluLLFwQzzG9yGLN9ATx
4NWlfGrrcdSTS97o2+K06qnOrYzeqdzcJ/EpYSXR/j9N494j0zPG+i6bos+VuZxvY7M8CsXN
/hK6W8Vu1t1HCz3usb4rUKicEkamWKve3KfwoSWUIloqZTC8gOrNhW038qLZ7g3SbevNAz3
uR68amFOCO9Lm8EXt4L2mTGYa/4Q+zjpoX6utsXvkbUbcGNTzmpwbL3pwRFRheokrCY9C/Ej
Tn7up/w2lYufqfZ4/Xu2rUzahjvcahrIkq3fL4N3YkXtdjj2li9qEXPBPetdXW/QGmZrlUNb
uxNSKnp2YassmPJY1Orl6kRVKjia93qt1Fdqu6XGbpq2qfyvO6k7GonU1EwiJ2IYs2PAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAfL/Md3KCXeuPibp7930/4bTKGDjjaf8
A 2i6o+nyfYhizhgbJ+e7X9Lg/EaCX6AO8x3cpkwfnm/4R/wA5ftMWaefBf/Oupf2FP955YYyl
/aZs9btGtNJb33F1CIPUJP0jYkk3vJc3GFVPIFSGJ2dbF7VoCvfcrkJ7hclYsbJZWoxsbV57
rU61xzVVGFysPCA1bTwB魯RU9oSvq3C74iZGi+UkWUV71Tswm73uJJDnrZVTx1e0jTMcuNzxxH
4Xta1zk+tEIsuytTVU1Dpq8VUCqk8FHLGqc95GKqfWhkxcCNVVA1VXKqiKqr1mLN6BJuwKr
mptptuiiVUZUwTxSonW1Gb32tQsJLo/a3BHU7NtTMkTLUonvTvbhyfWiFSObiNeZiyTp4MMa
rqK/yY8ltJE1V9KyL/gWGNTaPCecn5NWNNwteq+yJ3+IkhBWzj+0DS37xh+8GUuztY/FC/8A
7vqPw3Flg4IZ5je5DFm+kRzlRGtVzIXCNTmq9SAdzbOdLN0bo612pURKiOPfqFT9KV3lP+tc
dyIZMJQX/wBpmdviXHp82pJpcfO95PRZ3d7u6Xyu4jLHBOO0rSyaw0VdLY1qlVOj6WnXsmZ5
TfaqY9ZWLhzj1oqL1ovNPQYswDIWO4XC1XihrlS6RtzhmatP0aZVz1XCNx15zjHXko7yo2y1
9ogbc6WOOeeFEqadF32NcrfKZnrTiqFYPu20VNbbdS0VIm7SU0TYom5zhjUwiZ7kA+Lda6K2
rVuo4msdVzvqJnJxV8juavqRPUByjt/u16rNcyUdzjWghpGJ4jGi5Y+N3OTPw5VRUXs3cd8
llCKyKAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAPl/m07IBLvXRnxN09+
76f8 NpIDBxxtP/tF1R9Pk+xDFnDA2T892v6XB+I0Ev0Ad5ju5TJg/PN/wj/nL9pizTz4L/511L+w
p/vPLDGUI7aNc3XQdgoK20pTLPVpC7xiNXpu7jncERU45RBJCDanwhtbzXKxk9ugcv6cVJ5
Sd285U+oLhG90utde66WuuVXNV1kvnzTO3nL2J6E9CcEIqv28P09f7Xdo2q51DUsn3U/SRq
8U9aZT11HeFNUU18tcc8LmVFDWwo5qp5skbk/mlYOMto2zW57P7pMx8Ektme9VpaxrVVit6
mvX9FyJw488ZQjKJaQxySPaxio97uCNauVX1IRXSuwLZjX2Wol1Nead9NPJEsVJTSph7Wuxv
SOTqVciIvHGc8ywxmlWw+EJqaKz6HktjXp45eHpA1ueKRoqOkd3YRE/iEkOSIVE5rzUjJ1b4
Pei6zTenq253GB8FVdXscyGRuHshYi7qqnUqq5y47MFhjLQvCU1TTXC+WyxU8zHLbWulqMO8
2R6IiNX0o1M/xIJWea7N3tXaDpbym/nGhr/WCy7P118T9Qfu+o/DcVg4IjVFY3CovBOS+gxZ
pJ2IaV/KfXtG+Vm9R2tPHJc8lc1fe2+t2F/hUqS7Glj6WJ0auc3eRuY1cKmexSsUX/0fND/7
HW57fhZM9/MLIKEbEjjYzec7dREy5cquO1QjjHbNpb8lte3BkbN2jr/67BhOCI9V30Tufvep
UIyhoBFdD+D7s0z0er7pD2pbonp1clmx7Ub6160LCTLd9tu0X8itOrRUMqNvdyY5kCtXjCzk
6X1ck9K+hRKRDcdC/EjtN7up+f7NpURdpHaN7j7WNT6XuMuKGtuD1o3uXhFMrW5Z3O6v1u8i
9TdTdq+zyHaBp5YokYy70mZaOvEhldbfX5LsY9C4XqKRLjGeCalnlp6iJ8U8L1jkjemHMci4V
FTtRTFkpgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAPl/m07IBLvDRtVA3
R2n0 WaNFS306KiuT/u2lYOPNpyo7ajqdUVFRa5+FTuQjOGCsv56tf0uD8RoJd9Q4Nx3v0XX+mhk
wfny/wCEf85ftMWad/BilZHdNSK97WosFP5y4/SeWGMtl8JiaOXSNorKjHKlwTzXIV8AqniS
HMJGQAAlzZLtmk0SxtovDZaiqx5VjexN6SIVVyuE/SZnjmmV2FSYdOWfUdk1VRpNbLhSV8D
04pG9HepzeadyoViuaeZw2jl6anoKWGX5ccDWr7UQDVNZ7WtNaLgkSetZV3BEXcoqVypkVf1
scGJ6V+sLhyRrHV9x1vfJrrcnpvuTcihZ5kMacmN+1V614kZRDefB2giqNobkliZJuUEr277
UXdcj48KmeS8eYhJdaySxxIive1qLw8pcFYsJNp7TFRLJNNarRJL15XPe+niVzIXmqqqcVAQ
af0zSzxxwWu0RTRORzJ16eJrmqnJUVE4KBmFWCsikiXo5onorXsXdkVF5oqdgHLfhG2uhtOo
7JFQUVNSRvo3uc2nibGir0mMqiIhJZQkvwftPQ6f0WlwqHrsbu/p3I5yIrYk4Rp7Mu/iEJL
TPCC2gVkv9obJZ7IuUyUkfT1MILM6NXPf5rVVq8cNtop1kErEIC/LLUn/iK8f36X/MRCJs8H
nX1XV3C6WO73GepfKxKqmkqpleqK3DXtRXL2K1cd5YSYZ/witPw3nScF4p3RvqrRJvO3XJ1Y
X4R3sXdd6lEpCFtlOz/8utQI2rXo7LRKj6t6uxv9kSel2OPYme1Asy64vF/tOILDU11RNFDQ
0MWdyNU4iYRrUTrXgiJ3FYuI9X6rndY32tvFeuJahcMjRcpFGnmsT0IntXK9Zizh2joaphb
onTrXTRoqW6nRUV6cPe2mTByHtRf/wDiPqZ7HL/prla5q8U4NwqKRJHJ0tsd2kRa104kVfOx
t6oEbFUo5UTpU/RITvx7FRfQEmGh7f9nkNQ1+rbR0bpmlIxCFjky9qcElRO1OTvRhepRKxL
ncigAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADzdTsQD3kAA83U7EA9AK

