economics_ref
popular_business

Саймон
Синек

Лидеры едят последними. Как создать команду мечты

ru

Саймон
Синек

calibre 2.45.0
8.3.2016
5baeb9c7-fe43-448a-b60a-764843c84eae
1.0

Эксмо
101

Саймон Синек

Лидеры едят последними. Как создать команду мечты

Sinek, Simon.
LEADERS EAT LAST: why some teams pull together and others don’t / by Simon Sinek
Published by Penguin Group
© 2014 by SinekPartners LLC. All rights reserved
© Перевод. Е. Животикова, 2015
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2015

* * *

Посвящается мужчине и женщине, которых я встретил в ВВС США, – вы научили меня тому, что значит быть человеком.

Лидеры – это те, кто бросается с головой в неизвестность.
Они бросаются навстречу опасности.
Они жертвуют своими интересами, чтобы защитить нас или привести к светлому будущему.
Лидеры скорее пожертвуют своими интересами, чем поставят под угрозу наши.
И они никогда не пожертвуют нашими интересами в пользу своих.
Вот что значит быть лидером.
Это значит первым идти навстречу опасности, бросаться с головой в неизвестность.
И когда мы чувствуем, что благодаря им мы в безопасности, мы следуем за ними, усердно работаем, чтобы их идеи воплощались в жизнь, и гордо зовем себя их последователями.

Предисловие

Истории не известно еще ни одной компании, которой удалось избежать кризиса. Абсолютно все компании через это проходили. Однако сегодня большое число учебных заведений и образовательных программ ориентированы не на формирование серьезных лидеров, а на подготовку эффективных менеджеров. Краткосрочные прибыли рассматриваются как признак успеха, тогда как долгосрочный рост и жизнеспособность компании отходят на второй план. Книга
«Лидеры едят последними»
представляет собой попытку изменить сложившуюся парадигму.

В книге
«Лидеры едят последними»
Саймон Синек не предлагает читателю какой-то новой теории лидерства или ее основных принципов. У произведения гораздо более высокая цель. Автор хочет сделать наш мир лучше. Его концепция достаточно проста: необходимо воспитать новое поколение людей, понимающих, что успех или неудача компании основаны на повышении эффективности лидерского мастерства, а не на управленческой хватке или проницательности.

Саймон Синек не случайно приводит в качестве примера ВВС США, в частности Корпус морской пехоты, для объяснения важности для лидеров умения думать в первую очередь о своих людях. В таких организациях сильная культура и общие ценности, люди понимают важность работы в команде, доверяют членам своей команды, остаются сконцентрированными на своих задачах и, самое главное, осознают важность людей и взаимоотношений между ними для достижения успеха. В такого рода организациях цена ошибки может быть катастрофической. Провал миссии даже не рассматривается. Без всяких сомнений, именно люди обеспечивают успех всей нашей военной службы.
Если вам вдруг доведется сидеть за одним столом с морскими пехотинцами, вы заметите, что младшие едят первыми, а старшие – последними. Если вы вдруг станете свидетелями этого, вы поймете, что нет какого-то определенного регламента, они просто ведут себя так. В основе этого крайне простого действия лежит общий подход Корпуса морской пехоты к лидерству. Лидеры морской пехоты едят последними, поскольку настоящей ценой лидерства является готовность поставить потребности других выше своих собственных. Великие лидеры по-настоящему заботятся о тех, кого они имеют честь возглавлять, и понимают, что настоящее лидерство – это результат жертвования своими интересами.
В своей предыдущей книге «Как выдающиеся лидеры мотивируют на действие» Саймон Синек писал, что для успешного развития организации ее лидерам необходимо хорошо понимать истинную цель предприятия, знать ответ на вопрос, для чего оно было создано. В своей новой

книге «Лидеры едят последними» автор вместе с читателем переходит на следующий уровень понимания того, почему одни организации оказываются более успешными, чем другие. А делает он это путем подробного описания всех элементов лидерства. Проще говоря, недостаточно знать, зачем была создана ваша организация, вам необходимо также знать людей, которые в ней работают, и понимать, что они гораздо большее, чем просто расходный материал. Проще говоря, профессионализма недостаточно для того, чтобы быть хорошим руководителем. Настоящие лидеры обязаны действительно заботиться о своих подчиненных.
Хорошего менеджмента явно недостаточно для поддержания компании на протяжении длительного периода времени. Предлагаемое автором подробное описание элементов человеческого поведения ясно демонстрирует, что действительно есть веские причины того, почему некоторые организации могут быстро преуспеть, но в итоге потерпеть крах. Все потому, что их руководству не удалось создать среду, в которой люди действительно важны. Как отмечает Саймон Синек, организации и компании, где люди разделяют общие ценности и сами являются одной из этих ценностей, преуспевают на протяжении длительного времени как в благоприятные, так и в трудные времена.
Джон Куинси Адамс наверняка бы понял идею Саймона Синека, поскольку, когда он говорил: «Вы можете назвать себя настоящим лидером, если ваши действия вдохновляют других мечтать о большем, больше изучать, больше действовать и становиться кем-то большим, чем они есть сейчас», – он прекрасно понимал, что значит быть лидером. Думаю, в приведенной цитате вы найдете посыл книги «Лидеры едят последними». Когда лидеры вдохновляют людей, которых они за собой ведут, люди начинают мечтать о лучшем будущем, вкладывать свое время и силы в саморазвитие, чтобы сделать как можно больше полезного для своей организации и попутно самим стать лидерами. Никогда не потерпит крах лидер, заботящийся о своих людях и преуспевании организации. Надеюсь, что после прочтения этой книги читатели вдохновятся заложенной в ней идеей и будут стараться всегда «есть последними».

Джордж Флинн, генерал-лейтенант, Корпус морской пехоты США

Сила

Часть 1. Потребность чувствовать себя в безопасности

Глава 1. Защита сверху

Через толстый слой облаков не проникал свет. Не было видно ни звезд, ни луны. Только тьма. Отряд медленно продвигался по долине, из-за каменистой почвы было невозможно двигаться быстрее черепахи. Хуже того, они знали, что за ними следят. Все были напряжены до предела. Не прошло и года после событий 11 сентября. Совсем недавно пало правительство талибов после вмешательства вооруженных сил США из-за отказа передать лидера «Аль-Каиды» Усаму бен Ладена. На этой территории войска специального назначения выполняли миссии, которые и по сей день засекречены. Это было как раз одно из таких войск и как раз одна из таких миссий. Нам известно только то, что отряд из двадцати двух человек находился на вражеской территории и захватил то, что называется «особо важной целью». И теперь они по глубоким ущельям пробирались в горную часть Афганистана, сопровождая свою «особо важную цель» до безопасного убежища.

Той ночью через толстый слой облаков пробирался капитан Майк Дроули, или Джонни Браво, поскольку он больше известен именно по своей кличке. За исключением шума двигателей, все вокруг казалось вполне мирным. Небо было покрыто тысячами звезд, а луна так ярко освещала верхушки туч, что казалось, будто это слой только что выпавшего снега. Было так красиво. Джонни Браво вместе с летчиком кружили на самолете «А-10», ожидая, понадобятся ли они внизу. «А-10», который ласково называют «Тандерболт», по своим техническим характеристикам является не реактивным истребителем, а самолетом-штурмовиком. Этот относительно медленный одноместный самолет предназначен для обеспечения непосредственной авиационной поддержки войскам, находящимся на земле. В отличие от других истребителей он не так быстр или сексуален (за исключением своего прозвища, конечно), но он хорошо выполняет свое предназначение.

В идеале как пилоты «А-10» в воздухе, так и наземные войска предпочли бы хорошо видеть друг друга. Если бы люди видели сверху самолет, знали, что за ними наблюдают свои, они бы чувствовали себя более уверенно. А если бы пилоты могли видеть наземные войска, они были бы более уверены, что смогут помочь им в случае необходимости. Но из-за густой облачности и горной местности той ночью в Афганистане единственным средством поддержания связи служили периодические радиоконтакты. В отсутствие прямой видимости Джонни Браво не мог видеть то, что видели наземные войска, но благодаря радиосвязи он мог чувствовать, в каком состоянии они находятся. И этого было достаточно, чтобы заставить его действовать.

Повинуясь своей интуиции, Джонни Браво решил, что ему необходимо спуститься ниже облаков, чтобы рассмотреть, что происходит на земле. Это был достаточно дерзкий шаг: небо было затянуто густыми, низко висящими облаками, неподалеку бушевали бури, к тому же ему придется лететь в долину с ограниченным полем зрения из-за очков ночного видения. А ведь выполнение данного маневра в таких погодных условиях было крайне опасно даже для самого опытного пилота.

Джонни Браво не получал приказа выполнять столь рискованный маневр. Если бы он спросил, ему бы, наверное, сказали взять себя в руки и подождать, пока не поступит сигнал о помощи. Но Джонни Браво не был похож на большинство пилотов. И хотя он был на высоте тысячи футов в безопасном коконе своей кабины, на себе он ощущал беспокойство солдат на земле. Невзирая на опасности, он знал, что пробивание облаков в данном случае является правильным решением. И это было для Джонни Браво свидетельством того, что другого выбора нет.

После, когда он уже готовился броситься вниз сквозь облака в сторону долины, его интуиция подтвердилась. По радиосвязи он услышал три слова. Всего лишь несколько слов, способных вызвать мурашки на шее у пилота: «Войска соприкоснулись с противником».

Фраза «Войска соприкоснулись с противником» означает, что наземные войска попали в беду. Это сигнал, который используют наземные силы для того, чтобы сообщить, что они атакованы. И хотя Джонни Браво уже много раз слышал эти слова во время обучения, именно в эту ночь, 16 августа 2002 года, он впервые услышал их во время настоящих боевых действий.

> Джонни Браво придумал способ связи с людьми на земле, чтобы чувствовать то же, что и они. Во время каждого тренировочного полета он решил воскрешать в памяти эпизод из фильма «
> Спасти рядового Райана»
> , когда союзники штурмовали побережье Нормандии. Он представлял себе накренившийся борт лодки Хиггинса и мужчин, бегущих по пляжу под обстрелом немецких солдат. Пули проносятся совсем близко. Свист случайных выстрелов, попадающих в стальные корпуса лодок. Крики раненых людей. Джонни Браво специально тренировался представлять эту сцену каждый раз, когда слышал «Войска соприкоснулись с противником». Поэтому именно с этими яркими и живыми образами в голове он среагировал на призыв о помощи.

Он приказал своему пилоту подняться над облаками, сообщил о своих намерениях руководству по управлению полетами, наземным войскам и направил самолет вниз, в кромешную тьму. Как только самолет прошел через облака, он попал в зону турбулентности. Сильный толчок слева. Внезапное падение вниз. Толчок вправо. В отличие от коммерческих самолетов, на которых мы обычно летаем, «А-10» не предназначен для комфортной перевозки пассажиров, по мере прохождения через слои облаков он подпрыгивал и сильно трясся.

Летя навстречу неизвестности, абсолютно не зная, что его ждет внизу, Джонни Браво сосредоточил внимание на приборах, стараясь получить от них как можно больше информации. Его глаза перебегали с одной шкалы на другую, также он периодически бросал взгляд в лобовое стекло. Высота, скорость, курс, окно. Высота, скорость, курс, окно. Вполголоса он проговаривал: «Пожалуйста. Пусть. Это. Сработает. Пожалуйста. Пусть. Это. Сработает».
Когда он наконец прорвался сквозь тучи, самолет оказался менее чем в тысяче футов от земли, он летел прямо в долину. Зрелище, представшее перед ним, не имело ничего общего с тем, что ему доводилось видеть раньше: ни на учебных полетах, ни в кино. Вражеский огонь с обеих сторон долины. Он велся абсолютно непрерывно. Трассирующие снаряды – полосы света, следующие за пулями, – освещали все поле военных действий. Все пули и ракеты были нацелены прямо на войска специального назначения – их приперли к стенке.
В 2002 году авиационная радиоэлектроника в самолетах была не так развита, как современная. Приборы, находившиеся в распоряжении у Джонни Браво, не могли предотвратить столкновения самолета с отвесными скалами. Хуже того, он летел со старыми советскими картами, оставшимися со времен вторжения в Афганистан в 1980-х гг. Но он ни в коем случае не собирался подводить наземные войска. Как он бы сказал: «Есть судьбы и похуже, чем смерть. Одна из таких судеб – случайно убить своих же людей. Другая – вернуться домой живым, тогда как двадцать два солдата остались в поле».
Поэтому в ту темную августовскую ночь Джонни Браво начал считать. Он знал скорость самолета и знал расстояние до гор. Он мысленно провел несколько быстрых подсчетов и уже громко начал считать секунды, остававшиеся до столкновения «Один – одна тысяча, два – одна тысяча, три – одна тысяча…» Он навел свои орудия на место, откуда шел основной вражеский огонь и сдавил курок своей пушечной системы типа «Гатлинг». «Четыре – одна тысяча, пять – одна тысяча, шесть – одна тысяча…» В момент, когда пушка сработала, он совершил резкий поворот. Самолет взревел, когда он снова ушел вверх в облака, это был единственный возможный вариант избежать столкновения со скалой. Как только он вновь собрался уходить вниз, его тело врезалось в сиденье под действием силы гравитации.
Радиосвязь молчала. Тишина была оглушающей. Значило ли это, что его усилия были напрасны? Или это означало, что парня, поддерживавшего с ним радиосвязь, убили? Или, еще хуже, может, это значило, что весь отряд погиб?
Но вдруг он услышал голос: «Отличные удары! Отличные удары! Продолжайте в том же духе!» И он продолжил. Он повторил свой маневр, вновь считая, чтобы избежать столкновения со скалами. «Один – одна тысяча, два – одна тысяча, три – одна тысяча…» И еще один резкий поворот, еще один запуск пушки. И еще, и еще. Он бил точно в цель, у него было полно топлива, единственной проблемой были заканчивающиеся патроны.
Он направил самолет вверх к облакам, чтобы встретиться с летчиком другого самолета, который все еще кружил где-то сверху. Джонни Браво быстро проинформировал его о ситуации внизу и приказал ему следовать за ним. Два «А-10», летящие на расстоянии трех футов друг от друга, крыло к крылу, вместе исчезли в облаках.
Вынырнув из толщи облаков менее чем в тысяче футов над землей, они вместе начали атаковать противника. Джонни Браво проводил все необходимые расчеты, а летчик ведомого самолета следовал его командам и атаковал цель. «Один – одна тысяча. Два – одна тысяча. Три – одна тысяча. Четыре – одна тысяча…» По сигналу оба самолета вместе производили разворот с большой перегрузкой и возвращались снова, и снова, и снова. «Один – одна тысяча. Два – одна тысяча. Три – одна тысяча. Четыре – одна тысяча».
В ту ночь двадцать два солдата вернулись домой живыми. Среди американской армии жертв не было.

Важность сопереживания

Той августовской ночью
над Афганистаном Джонни Браво рисковал своей жизнью, чтобы могли выжить другие. За свои действия он не получил никакого поощрения или награды. За свои

усилия он не ждал никакого особенного внимания. Как выразился сам Джонни Браво, это было просто частью его «Р.А.Б.О.Т.Ы.». И величайшей наградой для него была встреча с солдатами, которых он прикрыл той ночью. И хотя они раньше не знали друг друга, когда они наконец встретились, они обнялись, как старые друзья.

В той линейной иерархии, в которой мы работаем, нам хочется, чтобы люди сверху видели, что мы делаем. Мы стараемся только ради признания и награды. Большинству из нас кажется, что чем большее признание руководства мы получаем за свои усилия, тем более успешными мы являемся. Однако эта система работает, пока мы работаем в компании и не чувствуем никакого давления сверху, что является почти невозможным. Для Джонни Браво и людей, подобных ему, стремление к успеху и желание сделать как можно больше полезного для своей организации связаны не просто с желанием признания, они являются неотъемлемой частью культуры жертвования и служения.

Есть то, во что Джонни Браво верит, что придает ему мужества бросаться с головой в темноту и неизвестность, иногда с осознанием того, что он может и не вернуться. И это необязательно то, что вы ожидаете услышать. Это не его учебная подготовка, как бы ценна она ни была. И это не его образование, каким бы передовым оно ни было. И это не его самолет с высокотехнологичными и прогрессивными приборами. Какие бы прекрасные технологии он ни имел в распоряжении, по его словам, сопереживание – это единственная ценность, заставляющая его выполнять свою работу. Спросите любого выдающегося человека в форме, рискующего собой ради других, зачем он это делает, и он скажет вам то же самое: «Потому что они бы сделали для меня то же самое».

Откуда берутся люди вроде Джонни Браво? Неужели они такими рождаются? Возможно, некоторые да. Но если наши условия работы соответствуют определенному стандарту, каждый из нас способен на храбрый поступок и жертву, подобную той, что принес Джонни Браво. И хотя нас могут не попросить рисковать жизнью или спасать чью-то жизнь, мы с радостью поделимся своим успехом и поможем тем, с кем работаем. Более того, в правильно созданных условиях люди, с которыми мы работаем, сделали бы то же самое для нас. И когда это происходит, когда между людьми образуются такого рода связи, закладывается прочный фундамент для успеха и самореализации, которые нельзя получить при помощи денег, славы или награды. Вот что значит работать там, где руководители в первую очередь заботятся о своих подчиненных, а подчиненные, в свою очередь, делают все, чтобы защитить и улучшить благосостояние друг друга и организации, в которой они работают.

В качестве примера я использовал военную тематику, потому что, когда дело касается жизни и смерти, из ситуации легче извлечь урок, поскольку она становится гиперболизированной. Существует определенная закономерность в организациях, добившихся наибольшего успеха, перехитривших и превзошедших своих конкурентов, вызывающих уважение как внутри, так и извне, с высоким уровнем преданности и низким оттоком рабочих, способных выдержать любые сложности. Во всех этих исключительных организациях есть своя особая культура – там руководство является прикрытием сверху, а люди на земле присматривают друг за другом. Вот почему они готовы усердно работать и идти на определенные риски. А достичь этого любая компания может при помощи сопереживания.

Глава 2. Работники – тоже люди

До того как в компании появилось сопереживание, поход на работу воспринимался просто как поход на работу. Каждое утро начиналось с того, что работники завода стояли у своих станков в ожидании сигнала, оповещающего о начале рабочего дня. И когда он звучал, все они по команде запускали свои станки. И уже через несколько секунд шум станков заглушал их голоса. Рабочий день начинался.

Примерно каждые два часа слышался другой сигнал, оповещавший всех о начале перерыва. Станки останавливали, и практически каждый рабочий покидал свое место. Некоторые принимали душ. Другие шли выпить чашечку кофе. А третьи просто сидели возле своих станков, пока очередной сигнал не оповещал их о продолжении работы. Через несколько часов звучал сигнал на обед. И так было всегда.

Как говорил Майк Мерк (Mike Merck), руководитель бригады сборки с сильным южным акцентом, проработавший на компанию Hayssen Sandiacre четырнадцать лет: «Я и не знал лучшей модели работы. Думаю, любой бы на фабрике сказал вам то же самое».

Все изменилось, когда Боб Чапман возглавил компанию в Южной Каролине. Чапман – генеральный директор группы преимущественно производственных компаний с труднопроизносимым названием Barry-Wehmiller. Чапман упорно скупал различные компании на протяжении многих лет. Большая часть купленных им компаний находилась в бедственном положении. Их финансовые показатели были крайне слабыми, а корпоративная культура в некоторых случаях и того хуже. Группа компаний Hayssen Sandiacre была его последним приобретением. Другие директора в такой ситуации, возможно, привели бы с собой целую команду консультантов, придумали бы новую стратегию возвращения компании к прибыльности, но не Чапман. Вместо этого он привнес в компанию готовность слушать. В случае каждой приобретенной компании он начинал с того, что разговаривал с сотрудниками, внимательно их выслушивал.

Рон Кэмпбелл, проработавший в компании уже двадцать семь лет, только вернулся из трехмесячной командировки в Пуэрто-Рико, где отвечал за установку производственного оборудования Hayssen Sandiacre на заводе заказчика. Сидя в кабинете у Чапмана, Кэмпбелл все не решался рассказать ему о том, как протекала жизнь на заводе заказчика. Первым, что сказал Кэмпбелл, было: «Если я скажу правду, вы меня точно не уволите?» Чапман улыбнулся и ответил: «Если завтра у тебя появятся хоть какие-то проблемы из-за того, что ты скажешь мне сегодня, просто позвони мне».

Тогда Кэмпбелл наконец решился и начал свой рассказ: «Мистер Чапман, складывается такое впечатление, будто вы гораздо больше доверяете мне, когда меня нет на заводе, чем когда я тут. У меня было гораздо больше свободы, пока я был в командировке на объекте заказчика. Как только я ступил на территорию нашего завода, вся моя свобода будто испарилась. Такое ощущение, будто кто-то прижал меня своим огромным пальцем к полу. Здесь мне нужно каждый раз отмечать время, когда я пришел, когда пошел обедать, когда вернулся с обеда и когда завершил свой рабочий день. В Пуэрто-Рико я этого не делал». Никогда прежде Чапман не слышал подобного ни об одном из заводов.

«Я вхожу в одну и ту же дверь с инженерами, бухгалтерами и другими людьми, работающими в офисе, – продолжил Кэмпбелл. – Они поворачивают налево в офис, а я иду прямо на завод, а отношение к нам абсолютно разное. Вы доверяете им самим решать, когда выпить чашечку кофе или немного отдохнуть, тогда как меня вы заставляете ждать определенного сигнала».

И другие ощущали то же самое. Складывалось впечатление, будто существовали две разные компании. Независимо от того, сколько сил вкладывалось, стоявшие у станков не ощущали, что компания им доверяет, а все потому, что они работают на фабрике, а не сидят в офисе. Если офисному работнику нужно было позвонить домой и предупредить детей, что он задержится, он просто брал телефон и звонил. Тогда как на заводе, если рабочему надо было сделать то же самое, он обязан был сначала спросить разрешения.

Когда Кэмпбелл закончил свой рассказ, Чапман отдал приказ главе отдела кадров избавиться от табельных часов. Впрочем, как и от звуковых сигналов. Без всяких громких слов и не требуя ничего взамен от сотрудников, Чапман решил, что в компании грядут большие изменения. И это было только начало.

Позже сопереживание будет внедрено в политику компании, а доверие станет новым стандартом общения с персоналом. Предпочитая, чтобы в каждом сотруднике компании видели в первую очередь человека, а не заводского или офисного рабочего, Чапман провел ряд изменений. Его целью было создать такую атмосферу, в которой отношение к рядовому заводскому рабочему ничем бы не отличалось от отношения к офисному работнику.

Отдельные части станка всегда хранились в закрытом отделе. Если работнику нужна была какая-то деталь, он должен был сначала простоять в очереди и получить разрешение от начальника отдела. Рабочим было запрещено заходить в этот отдел. Это было придумано как

средство от краж. Конечно, в какой-то степени это предотвращало возможность краж, однако в то же самое время это было мощным напоминанием о недоверии к людям. Чапман приказал открыть все замки и убрать все решетки, то есть позволил любому работнику идти и брать любую необходимую ему деталь.

Также Чапман убрал с территории завода все телефонные будки, разрешив рабочим звонить со стационарных телефонов компании, тогда когда им это было необходимо. Монетки и разрешения канули в Лету. Отныне любой работник мог войти в любую дверь и зайти в любой из отделов, когда только пожелает. Чапман сделал так, чтобы ко всем сотрудникам относились одинаково независимо от того, работают они на административных должностях в офисе или трудятся на заводе. Это должно было стать абсолютно новой нормой построения отношений на работе.

Чапман понимал, что для завоевания доверия сотрудников к ним должны относиться в первую очередь как к людям. Чтобы завоевать доверие, он должен сам доверять. Он не верил, что человек, окончивший колледж или просто-напросто преуспевший в бухгалтерском учете, больше достоин доверия, чем человек с дипломом об общем образовании, работающий руками. Чапман верил в людскую добродетель и собирался относиться к своим сотрудникам соответствующим образом.

За короткий период времени компания превратилась в большую семью. Из-за перемен в рабочей обстановке люди начали по-другому относиться друг к другу. Они чувствовали свою принадлежность к компании, что позволило им расслабиться и ощутить свою ценность. Люди начали заботиться о других, поскольку чувствовали, как заботятся о них. Как любил повторять Чапман, такая атмосфера заботы позволила людям полностью занять свои головы и сердца, и тогда компания начала процветать.

Как-то у сотрудника отдела красок случилась семейная трагедия. Его жена, страдающая от диабета, должна была потерять ногу. Ему необходимо было время, чтобы помочь ей, но, будучи работником с почасовой оплатой труда, он не мог позволить себе лишиться денег. Он не мог позволить себе просто не работать. Но теперь это была уже совсем другая компания. По собственной инициативе его коллеги придумали план: они распределили свои собственные дни оплачиваемого отпуска таким образом, чтобы у него появилось больше свободных дней. Никогда еще ничего подобного не делалось в компании. Более того, это было явным нарушением ее официальной политики. Но это было не важно. Как сказал Мерк: «Мы стали больше думать о других».

Как сказал Кэмпбелл: «Никогда не думал, что работа может приносить удовольствие. Когда люди доверяют тебе, они будут еще больше стараться, чтобы завоевать и сохранить доверие». Более чем за десять лет с момента «падения решеток» в компании практически не было краж. И если у сотрудника была какая-то личная проблема, он знал, что глава компании и его коллеги обязательно ему помогут.

Работники не просто стали с большей охотой помогать друг другу, они также лучше стали следить за своими станками – меньше поломок и меньше остановок в работе (что, несомненно, уменьшило расходы компании). Такого рода изменения были хороши не только для людей, но и для компании в целом. С момента приобретения Чапманом Hayssen Sandiacre доход компании вырос с пятидесяти пяти миллионов долларов до девяноста пяти. Компания росла, не имея долга и не пользуясь услугами консультантов извне, она расширялась благодаря работавшим в ней людям. У них появилось чувство преданности своей организации, и это было не результатом обещаний или угроз. Они чувствовали искреннюю привязанность к компании, в которой работали. Новая атмосфера заботы внутри компании позволила людям и стратегии успешно развиваться.

Вот что происходит, когда лидеры организации прислушиваются к работающим в ней людям. Без всякого принуждения, давления или применения силы люди естественным образом работают вместе, помогают друг другу и продвигают компанию. Работа с постоянным чувством долга уступила место работе с чувством гордости за свою компанию. И если раньше люди приходили на работу ради компании, то теперь они стали приходить ради друг друга. Работа перестала быть чем-то ужасным и превратилась в место, где тебя ценят.

Мы видим то, что хотим видеть

Чапман любит
рассказывать историю о том, как он впервые пришел в Hayssen Sandiacre. Это было вскоре после приобретения Чапманом компании. Поскольку он был новым генеральным директором, никто еще не знал его в лицо и не обращал на него никакого внимания, пока он попивал кофе перед своей первой встречей с работниками. Они просто вели себя как обычно в ожидании начала рабочего дня. И именно с того, что увидел Чапман, сидя в кафетерии мартовским утром 1997 года, началась его работа с компанией. Он увидел нечто необычное, чего не видел на протяжении многих лет своей работы. Это был эпизод, мощный настолько, чтобы заставить его переосмыслить свое понимание управления компанией. То, что он сделал в Hayssen Sandiacre, впоследствии станет основой всей его работы. И, что еще более важно, это заставило его пересмотреть свое отношение к людям, которые на него работают.

Пока Чапман сидел в кафетерии, он наблюдал за группой рабочих, пьющих свой утренний кофе перед работой… и им было весело. Они шутили и смеялись, как старые друзья. Они делали ставки на баскетбольный турнир NCAA March Madness, который собирались смотреть вечером. Они прекрасно ладили и, кажется, действительно наслаждались обществом друг друга. Но, как только они встали, чтобы начать свой рабочий день, Чапман заметил печальные изменения в их поведении. Словно по команде улыбки на их лицах сменились мрачными выражениями. Смех прекратился. Дух товарищества испарился. По словам Чапмана, «казалось, будто энергия их покинула».

Чапмана сразило чувство отчаяния. Конечно, он и до этого приобретал компании, находившиеся в плачевном состоянии. И он видел сотрудников таких компаний. Но по какой-то неведомой причине он еще никогда не видел того, что увидел тем утром. Он был крайне тронут сценой, свидетелем которой стал, и это натолкнуло его на мысль: почему мы не можем радоваться на работе так же, как радуемся за ее пределами?

До того дня Чапман был в точности таким же руководителем, каким учат быть на курсах MBA (магистр бизнеса). Он хорошо разбирался в цифрах, ему нравились бизнес-игры. Он принимал решения, основываясь на данных, рыночных условиях и финансовых возможностях. Он был достаточно тверд, когда это было нужно, мог при необходимости и «спустить с кого-то штаны». Он полагал, что бизнес измеряется в таблицах, а людей расценивал как один из активов, способных помочь ему достичь финансовых целей. И в качестве такого управляющего он был крайне эффективен.

До той ситуации в кафетерии Чапману было гораздо легче принимать трудные решения. Компания с труднопроизносимым названием, базирующаяся в Сент-Луисе, была обременена долгом и близка к банкротству, когда Чапман перенял ее после смерти своего отца в 1975 году. И с учетом катастрофичности ситуации он сделал то, что сделал бы любой ответственный директор на его месте. Он уволил сотрудников, когда почувствовал, что это необходимо для достижения финансовых целей компании, пересмотрел долговые обязательства, обратился за помощью к банкам и пошел на большие риски, чтобы обеспечить дальнейший рост компании. И в результате компания постепенно начала восстанавливать свою прибыльность.

Чапман покинул кафетерий и направился на свою первую встречу в качестве главы компании. Предполагалось, что это будет простой формальностью, всего лишь встречей с подчиненными. Он, новый генеральный директор, должен был представиться отделу по работе с клиентами, а они должны были ввести его в курс дела. После того что Чапман увидел тем утром, он понял, что может сделать компанию местом, куда людям захочется приходить каждый день. Поэтому он принял решение создать атмосферу, в которой люди могли бы вести себя честно, где бы их ценили и хвалили за успехи. Это основа того, что Чапман называет по-настоящему человечным лидерством.

Настоящее человечное лидерство защищает организацию от внутреннего соперничества, способного подорвать корпоративную культуру. Когда мы вынуждены защищаться друг от

друга, страдает вся организация. Но когда внутри компании царит доверие и сотрудничество, мы сближаемся, в результате чего организация растет и крепнет.
Практически любая система человеческого организма существует для того, чтобы помочь нам выжить и развиваться. Тысячи лет назад другие человекообразные виды вымерли, в то время как мы продолжали жить… и продолжаем по сей день. И, несмотря на то что мы живем на планете сравнительно короткий период времени по сравнению с другими видами, мы быстро стали самыми успешными и непревзойденными животными на Земле. В действительности мы стали настолько успешными, что принимаемые нами решения влияют на способность других животных (и даже других людей) выживать или развиваться.
Системы человеческого организма защищают нас от опасности и заставляют повторять определенное поведение в зависимости от условий, в которых мы живем и работаем. Если мы чувствуем опасность, просыпаются наши защитные реакции. Если мы чувствуем себя в безопасности среди других людей – в рамках племени или организации, – мы расслабляемся и становимся более склонны к доверию и сотрудничеству.
Пристальное изучение успешных организаций, в которых люди чувствуют себя в безопасности, когда приходят на работу, показало поразительные результаты. Работа во враждебной конкурентной среде, где каждая группа борется за ограниченные ресурсы, системы, которые помогли нам выжить и продолжить свое развитие в качестве вида, – то же самое работает и в современном мире. Это просто вопрос биологии и антропологии. При наличии определенных условий, когда люди в рамках одной организации чувствуют себя в безопасности, они будут усердно работать и совместными усилиями достигать целей, которых бы не достигли в одиночку. В результате такая компания превзойдет своих конкурентов.
Это как раз то, что сделал Чапман в компании Barry-Wehmiller. Он создал рабочую обстановку и корпоративную культуру, которые биологически заставляют людей работать лучше. Чапман не ставил себе целью изменить сотрудников, он хотел изменить условия их работы, создать корпоративную культуру, вдохновляющую людей усердно работать просто потому, что они любят компанию, в которой работают.
Когда люди должны справляться с трудностями, исходящими изнутри организации, сама организация становится менее приспособленной к борьбе с опасностями извне.
В книге автор делает попытку разобраться, почему мы делаем то, что делаем. Практически все системы нашего тела эволюционировали, чтобы мы могли лучше искать еду, выживать и опережать другие виды. В наши дни, безусловно, для многих, особенно проживающих в развитых странах, поиск пищи и избежание опасности перестали быть основным занятием. Мы больше не охотимся и не занимаемся собирательством, по крайней мере не как пещерные люди. В современном мире определением успеха являются продвижение по карьерной лестнице, поиск счастья и самореализация. Однако наши внутренние системы, отвечающие за наше поведение и принятие решений, функционируют все так же, как и десятки тысяч лет назад. Наш примитивный ум по-прежнему воспринимает мир вокруг с точки зрения угрозы нашему благополучию или, соответственно, возможности найти безопасное место. Если мы понимаем, как эти системы работают, мы лучше оснащены для достижения наших целей, а группы, в которых мы работаем, в большей степени способны преуспеть и развиться.
Но, к сожалению, в современном мире организаций, вдохновляющих своих сотрудников брать на себя реальные обязательства, подавляющее меньшинство. В действительности культурные нормы большинства современных компаний идут вразрез с нашими природными наклонностями. То есть счастливые и вдохновленные сотрудники являются скорее исключением, чем правилом. По данным индекса сдвига «Делойт», 80 % человек не удовлетворены своей работой. Когда людям просто-напросто не хочется находиться на работе, прогресс требует гораздо больше затрат и усилий… и чаще всего длится недолго.
Предпринимательская среда, сконцентрированная в большей степени на краткосрочных результатах и прибыли, чем на людях, оказывает свое влияние на общество в целом. Когда мы боремся за счастье или ощущение принадлежности на работе, мы приносим эту борьбу и к себе домой. Те, кто имеет счастье работать в организации, для которой они в первую очередь люди, которых необходимо защищать, а не просто ресурс, после рабочего дня приходят домой с чувством удовлетворения и благодарности. Для всех нас это должно быть

правилом, а не исключением. Возвращаться домой с чувством вдохновения, удовлетворения, ощущением безопасности и благодарности – это естественное человеческое право, на которое может рассчитывать каждый. Это не должно быть роскошью, доступной лишь немногим счастливчикам.
Не было какой-то «одной вещи», которую Чапман сделал для преобразования своей организации. Он провел множество небольших изменений, которые с течением времени существенно повлияли на работу компании в целом. Только спустя годы, будучи гостем на свадьбе, он смог более ясно выразить, почему он принял такое решение. Учитывая его любовь и упорство в бизнесе, объяснение Боба Чапмана, почему именно он решил поменять курс своей компании, может вас удивить.

Огромная ответственность

Сидя на церковной скамье, Чапман с супругой наблюдали за свадебной церемонией. Жених смотрел на приближающуюся к нему невесту. Чувство любви, которое эти двое испытывали друг к другу, было практически осязаемым. Все присутствовавшие это ощущали. Затем отец по традиции подвел свою дочь, свою малышку, к ее будущему мужу.

И тогда Чапман понял: «Вот оно!» Отец, готовый на все, чтобы защитить свою дочь, торжественно передает эту ответственную заботу другому человеку. После того как он передаст руку дочери жениху, отец займет свое место на скамейке и будет уверен, что ее муж будет защищать ее так же, как это делал он. Чапман понял, что и в компании происходит то же самое.
Каждый работник – это чей-то сын или чья-то дочь. Родители работают, чтобы дать своим детям хорошее образование, хорошую жизнь, научить их жизненным урокам, которые помогут им вырасти счастливыми, уверенными в себе и способными применить таланты, которыми они были одарены при рождении. Потом родители подводят своих детей к компании, надеясь, что там их дети получат ту же любовь и заботу. «Это мы, компании, это мы теперь несем ответственность за эти драгоценные жизни», – сказал Чапман тоном проповедника, сжимая руки в кулаки.
Вот что значит быть лидером. Вот что значит создать крепкую компанию. Быть лидером – это как быть родителем, а компания – это как новая семья, которая будет заботиться о нас как о родных… в болезни и в здравии. И если мы успешны, наши люди будут воспринимать название компании как название семьи, к которой они относятся. Работающие в Barry-Wehmiller будут говорить о своей «любви» к компании и друг к другу. Они гордо будут нести логотип или название своей компании, будто это их собственное имя. Они будут защищать компанию и своих коллег, будто они их плоть и кровь. В такого рода организациях люди воспринимают название компании как символ своей собственной идентичности.
Каждый работник – это чей-то сын или чья-то дочь. Как родитель глава компании несет ответственность за их драгоценные жизни.
Необходимо не просто направлять в нужное русло труд своих сотрудников, но также вдохновлять их на сотрудничество, доверие и преданность, чтобы им самим захотелось сделать для компании все возможное. Относитесь к людям как к семье, а не как к обычным служащим. Жертвуйте цифрами, чтобы сохранить людей, и никогда не жертвуйте людьми ради сохранения цифр.
Лидеры организаций, преуспевших в создании более благоприятной рабочей атмосферы, не жертвуют качеством или производительностью просто потому, что ставят людей на первое место. Совсем даже наоборот. Такие организации являются одними из самых стабильных, новаторских и высокопроизводительных в своих отраслях. К сожалению, для лидеров

многих компаний более характерно видеть в людях лишь средство для управления цифрами. Лидеры крупнейших организаций не видят в людях ничего ценного, способного помочь увеличить прибыль. Зато в деньгах они видят средство, способное помочь людям. Вот почему производительность действительно очень важна. Чем лучше функционирует организация, тем больше у нее топлива для развития. А работники такой организации, в свою очередь, делают все, чтобы компания росла, и росла, и росла.

Понимание того, что деньги являются подчиненным по отношению к людям явлением, а не наоборот, является основополагающим при формировании культуры, где люди естественным образом дружно работают вместе. И именно способность одних людей донести до других, что необходимо сделать, способствует созданию стабильного и долгосрочного успеха. Это должен быть не гений, сидящий на верхушке пирамиды и дающий людям указания, в результате чего люди получают возможность стать великими. Это великие люди, благодаря которым парень на верхушке выглядит как гений.

Меня нельзя назвать сумасшедшим идеалистом, изображающим какой-то нереальный мир, где люди любят ходить на работу. Меня нельзя обвинить в отсутствии связи с действительностью, я действительно верю, что возможен такой мир, где большинство руководителей будут доверять своим подчиненным, а большинство сотрудников будут доверять своему начальству. Меня нельзя назвать идеалистом, поскольку такие организации существуют в реальном мире.

От производства до высокоразвитых технологий, от Корпуса морской пехоты США до правительственных залов – везде можно найти яркие примеры того, каких положительных результатов может добиться организация, работники которой относятся друг к другу не как к противникам или конкурентам, а как к надежным союзникам. Достаточно опасностей подстерегает нас снаружи. Нет никакой ценности в организациях, которые усугубляют это чувство опасности, добавляя дополнительные угрозы изнутри.

Всего лишь 20 % американцев «любят» свою работу. Чапман и ему подобные призывают нас разделить их идеи, чтобы эта цифра начала расти. Вопрос в том, хватит ли у нас смелости?

Необходимо создавать больше организаций, приоритетом которых будет забота о людях. Будучи лидерами компаний, мы несем исключительную ответственность за жизни людей, работающих на нас, мы должны защищать их, и тогда они, в свою очередь, будут защищать друг друга и совместными усилиями способствовать развитию компании. Нам необходима смелость заботиться друг о друге, когда наши лидеры этого не делают. И тогда мы сами станем лидерами, о которых мечтали.

Глава 3. Принадлежность

От «Я» к «Мы»

> «С этого дня, –
> прокричал он, – такие слова, как «Я», «Меня», «Мой», исчезнут из вашего словарного запаса. Их заменят такие слова, как «Мы», «Вместе» и «Нас».

Так все и началось.

Разум Джорджа усердно работал. Сначала он был абсолютно уверен в правильности своего решения, но теперь, когда он был на месте, его не покидало ощущение, что он делает самую большую ошибку в своей жизни. Любые мысли относительно того, что он мог бы сделать или что ему следовало бы сделать, будут встречены криками и сопротивлением. Чувство приятного возбуждения, которое он испытывал прежде, сменилось ощущением стресса, одиночества и беспомощности.

Джордж был частью процесса, который до него запускался уже тысячи раз и будет продолжаться после. Отточенного годами процесса проб и ошибок. Процесса превращения из обычного человека в морского пехотинца США.
Все начинается ранним утром, когда новая группа новобранцев, уставших и растерянных, прибывает в один из двух учебных лагерей: один на восточном побережье, другой – на западном. Встречают новобранцев краснолицые инструкторы, чей голос окончательно охрип от постоянного напряжения голосовых связок, они быстро и предельно ясно доносят до новичков, кто тут главный. Небольшая подсказка: это не новобранцы.
Через тринадцать тяжелых недель каждый из них получит свой значок с орлом, земным шаром и якорем, символом окончания обучения и знаком того, что они заслужили свое место в организации. Многие будут сжимать свой значок в кулаке и чувствовать при этом такую гордость, от которой можно и прослезиться. Когда они только прибыли в учебный лагерь, каждый из них чувствовал себя неуверенным в собственных возможностях и ответственным только за самого себя. Покидая лагерь, они чувствуют долг и ответственность за своих собратьев, а также уверенность в себе и в том, что их товарищи чувствуют то же самое.
Ощущение принадлежности, наличия общих ценностей и глубокое чувство симпатии – все это повышает уровень доверия, готовность сотрудничать и решать проблемы совместными усилиями. Морские пехотинцы США в большей степени приспособлены бороться с внешней опасностью, потому что не чувствуют опасности друг от друга. Они действуют в мощном кругу безопасности.

Круг безопасности

Лев часто бродил по полю, где паслись Четыре Быка. Много раз он пытался напасть на них, но всякий раз, как он подходил близко, они поворачивались друг к другу хвостами таким образом, что, с какой стороны он бы ни подошел, везде натыкался на их рога. Но однажды они поспорили друг с другом и разошлись пастись в разные стороны поля. Тогда Лев атаковал их по одному и вскоре не осталось ни одного из Четырех Быков.

Эзоп, VI в. до н. э.

Учебный лагерь морских пехотинцев —
это не просто бег, прыжки, стрельба и подготовка к ведению военных действий. Как навыки, которые мы указываем обычно в своих резюме, навыки, приобретенные морскими пехотинцами, также могут значиться в списке служебных обязанностей, но не они являются принципиально важными. И хотя для работы эти умения и навыки тоже придется приобрести, не они влияют на блестящее выполнение группой заданий. Способность группы людей совершать выдающиеся поступки зависит от того, насколько хорошо эти люди ладят друг с другом, насколько они ощущают себя одной командой. И это не берется из пустого места.

Мир вокруг нас полон опасностей, подстерегающих нас буквально на каждом шагу и способных сделать нашу жизнь несчастной. Ничего личного, просто так оно и есть. В любое время и в любом месте существует множество сил, которые бессовестно пытаются помешать нашему успеху или даже убить нас. Во времена пещерного человека все обстояло буквально так. Жизни первобытных людей постоянно что-то угрожало: например, нехватка ресурсов, саблезубый тигр или непогода. Это всего-навсего жизнь. То же самое и в наше время, всегда существует какая-то угроза нашему существованию.
Современные предприятия и организации сталкиваются как с реальными, так и с мнимыми угрозами. На показатели деятельности компании может в значительной степени повлиять ситуация на фондовом рынке. Ваша модель ведения бизнеса может устареть за одно

мгновение. Ваши конкуренты (даже если они не пытаются вытеснить вас с рынка или разгромить вас) пытаются сорвать ваш успех или переманить к себе ваших клиентов. И если этого недостаточно, то необходимость соответствовать ожиданиям и груз ответственности – все это тоже угрозы, с которыми постоянно приходится сталкиваться предприятиям. Во все времена эти силы препятствовали экономическому росту и прибыльности. Эти опасности всегда были и будут. Мы не можем их контролировать, они никогда не исчезнут, и так будет всегда. Это всего-навсего факты, с ними придется смириться.

Существуют опасные силы и внутри организаций, однако в отличие от опасности извне их легко можно контролировать. Некоторые из угроз, с которыми нам приходится сталкиваться, реальны и непосредственно воздействуют на нас, как, например, сокращение персонала, за которым может последовать не самый удачный для компании квартал или не слишком эффективный год. Некоторые из нас сталкиваются с реальной угрозой потерять средства существования, рискнув попробовать что-то новое, что окажется неудачным, из-за чего компания понесет убытки. Политика компании также представляет собой постоянную угрозу – постоянный страх, что кто-то попытается обойти нас для продвижения собственной карьеры.

> Запугивание, унижение, изолированность, ощущение собственной бесполезности и отторжение – все это стрессы, которых мы пытаемся избежать внутри организации. Однако внутренняя опасность поддается контролю, и целью лидеров предприятия как раз и должно быть формирование культуры, в которой бы отсутствовал страх друг перед другом. И этого можно достичь при помощи чувства принадлежности, предложив людям мощную культуру, основанную на определенном наборе человеческих ценностей и убеждений, дав им возможность принимать решения, предложив им доверие и симпатию, построив вокруг них
> Круг безопасности
> .

Формируя Круг безопасности в рамках организации, лидеры способствуют уменьшению страхов, что, в свою очередь, освобождает людей и подталкивает их тратить больше сил и энергии на защиту организации от внешних опасностей – все это открывает перед компанией большие возможности. Без Круга безопасности людям приходится тратить слишком много сил и времени на самозащиту. А следовало бы тратить свою энергию на охрану компании, людей, которые нас окружают. Чем больше мы верим в то, что окружающие являются нашим тылом, тем в большей степени мы готовы бороться с внешними угрозами. Лишь тогда, когда мы чувствуем себя в Кругу безопасности, мы начинаем работать вместе, как единая команда, более живучая и готовая развиваться, несмотря на внешние условия.

Спартанцев (воинов древнегреческого государства Спарты) боялись и почитали за их силу, мужество и выносливость. Однако мощь спартанской армии заключалась не в остроте их копий, а в прочности их щитов. Потерять щит на поле боя считалось в Спарте самым большим преступлением. Как пишет Стивен Прессфилд, описывая Фермопильское сражение (сражение, на котором основан фильм «300 спартанцев»): «Спартанцы прощают воина, потерявшего в бою свой шлем или нагрудник, но наказывают и лишают всех гражданских прав человека, оставившего на поле боя свой щит». Причина проста: шлем и нагрудник нужны воину для собственной защиты, тогда как щит необходим для безопасности всей линии.

Принять кого-то в организацию – это как усыновить ребенка.

Аналогичным образом сила и выносливость компании зависят не от предлагаемых товаров и услуг, а от сплоченности работающих в ней людей. Каждый член группы играет свою роль в поддержании Круга безопасности, а роль лидера – следить за этим. Такова первостепенная роль лидеров – присматривать за теми, кто находится в Кругу безопасности, охранять и оберегать их.

Лидеры, как стражи ворот, устанавливают свои правила входа: кого пускать в Круг, а кого – нет. Принимают ли они людей из-за их достижений в колледже, их опыта работы, характера

или просто потому, что они соответствуют корпоративной культуре компании? Принять кого-то в организацию – это как усыновить ребенка и пустить его в свой дом. Эти люди должны будут, как и все, кто живет в этом доме, нести ответственность за хозяйство и других людей, живущих там. Те стандарты, которые устанавливает тот или иной лидер для входа в организацию, если они основаны на определенных человеческих ценностях, в значительной мере влияют на чувство принадлежности и желание людей сплотиться и вносить свой вклад в общее дело.

Лидеры несут также ответственность за то, насколько простирается этот Круг безопасности. Если организация маленькая, она более уязвима перед лицом внешней опасности. В ней проще сформировать Круг безопасности. Небольшая компания состоит зачастую из друзей, знающих друг друга и доверяющих друг другу. В таком случае становится ненужной бюрократия сохранения людей в Кругу и их защиты от внутренних опасностей. Однако по мере роста организации высшему эшелону лидеров необходимо делегировать эту задачу менеджерам. Но когда последние защищают в первую очередь себя и свои интересы, прогресс замедляется и вся организация становится более восприимчивой к внешним угрозам и давлениям. И только тогда, когда Круг безопасности окружает всех членов организации, а не только некоторых людей или какой-то один департамент, у компании появляются преимущества.

Слабые лидеры распространяют преимущества Круга безопасности лишь на сотрудников высшего звена и еще некоторых избранных. Они заботятся друг о друге, но не предлагают того же тем, кто не входит в этот «узкий круг». Без защиты лидеров любому, не вошедшему в этот узкий круг, приходится работать в одиночку или в маленькой группе, защищающей свои собственные интересы. И таким образом формируется бункер, ошибки покрываются вместо того, чтобы быть вынесенными на свет, замедляется распространение информации, а беспокойство вскоре заменяет чувство безопасности и сотрудничества.

В это время сильные лидеры, наоборот, расширяют Круг безопасности, чтобы включить в него каждого работника организации. Самозащита отходит на второй план. При наличии определенных стандартов входа в Круг и компетентных лидеров, способных расширить его границы, организация становится более сильной и подготовленной к всевозможным опасностям извне.

Узнать, находимся ли мы в Кругу, очень просто, поскольку это сразу ощущается. Мы чувствуем, что коллеги нас ценят, а начальство о нас заботится. У нас не остается ни малейшего сомнения, что лидеры организации и все наши коллеги сделают все возможное, чтобы помочь нам добиться успеха. Мы становимся членами группы. Мы чувствуем свою принадлежность к этой группе. Когда мы верим, что окружающие, которые вместе с нами находятся в Кругу безопасности, будут заботиться о нас, возникает определенная атмосфера, делающая возможным свободный обмен информацией и эффективную коммуникацию. Это основа инноваций, предотвращающая обострение проблем и делающая организации более подготовленными к самозащите в случае появления внешней угрозы.

Однако в современном обществе преобладают отсутствие Круга безопасности, паранойя, цинизм и эгоизм. Весь смысл поддержания Круга безопасности заключается в том, что мы можем вкладывать все свое время и силы в поддержание защиты от внешних опасностей. По той же причине мы закрываем на ночь двери. Ощущение безопасности не только придает нам душевного спокойствия, но также положительно влияет на саму организацию. Когда Круг прочен, а ощущение принадлежности становится повсеместным, возникают сотрудничество, доверие и инновация.

Это очень важный момент. Мы не можем приказать людям верить нам. Мы не можем заставить людей придумывать гениальные идеи. И конечно же, мы не можем требовать от людей сотрудничества. Все это должно быть результатом ощущения безопасности и доверия. Когда Круг безопасности крепок, мы естественным образом делимся информацией, своими идеями, переживаниями и волнениями. Любой имеющийся у нас навык или сила удваивается, чтобы лучше противостоять опасностям внешнего мира и более эффективно продвигать интересы организации.

Но есть еще кое-что.

Лидерам тоже хочется чувствовать себя в безопасности. Независимо от того, какое место мы занимаем в иерархии, каждый из нас хочет чувствовать, что его ценят другие члены

группы. Если у нас был неудачный рабочий день, а наша производительность страдает, нам бы хотелось услышать от начальника «У тебя все в порядке?» вместо крика и возмущения. И точно так же у нас, как у членов Круга безопасности, есть определенная ответственность перед нашими лидерами – вот что делает нас ценными, а вовсе не цифры и показатели. Поэтому когда начальник ругается на нас, а мы даже не знаем почему, мы вполне можем поинтересоваться, все ли у него хорошо, поскольку мы тоже отвечаем за него. Именно так Круг безопасности сохраняет свою силу.
Независимо от того, являетесь вы лидером своей организации или нет, вопрос в том, насколько безопасно вы себя чувствуете на работе?

Глава 4. Да, но…

Кен – директор среднего звена, работающий в отделе обработки грузов крупного международного банка. Он хорошо зарабатывает, но не так богат, как некоторые аналитики и трейдеры компании. Он живет в милом домике в пригороде с женой и двумя детьми. Со стороны кажется, что он очень даже счастлив. И по большей части он действительно неплохо живет. Он бы не сказал, что любит свою работу, он бы сказал: «Нормально». Кену нравится обдумывать, как он уйдет оттуда и займется чем-то другим, но так как у него есть дети и он вынужден платить ипотеку, возможно, этот день уже прошел. В данный момент ему необходимо быть ответственным мужем и отцом. И если это значит заниматься нелюбимой работой, это цена, которую он готов заплатить.
Какая прекрасная мысль любить работу, чувствовать там себя в безопасности, работать на компанию, которая действительно заботится о наших чувствах и мыслях. Количество лидеров, работающих для того, чтобы сотрудники их компаний чувствовали себя в безопасности, к сожалению, гораздо меньше, чем хотелось бы. Для большинства работа – это всего-навсего работа.
Такого рода идеализм, о котором я говорю, хорош для книг, подробно описывающих, какой может быть наша работа, но в реальности большинство из нас (даже те, кто вдохновился историями компаний вроде Barry-Wehmiller) не готовы ничего менять. У нас есть счета, которые необходимо оплачивать, дети, которых нужно кормить, университет, который еще предстоит найти, а потом опять же оплачивать. На кону слишком много всего. А внешний мир, огромный и неизвестный, – слишком опасное место. Поэтому мы предпочитаем ничего не менять.

Аналогичным образом идея управления компанией, в которой практически каждый чувствует себя в безопасности и работает, заботясь о других, звучит здорово. Большинство лидеров понимает важность и ценность выдвижения интересов людей на первое место. Данная тема часто встречается в книгах и статьях журнала
Harvard Business Review
. Мы все пишем об этом так, будто являемся первооткрывателями в этой области, будто никто, кроме нас, этого не знает. Однако в реальности такое управление компанией, большой или маленькой, частной или государственной, о котором многие пишут и говорят, практически невозможно. Крайне активно давление со стороны Уолл-стрит, корпоративные планки высоки, к тому же всегда есть угроза конкуренции. Для маленькой компании достаточно сложно просто найти достаточное число клиентов, чтобы держать двери предприятия всегда открытыми. Более того, все это крайне дорого и тяжело измерить. А доказать, что инвестиции окупятся, может быть практически невозможно… по крайней мере в краткосрочной перспективе. Для любой организации, пытающейся достичь необходимых годовых показателей или просто остаться на плаву, люди просто не могут быть первостепенным приоритетом. И это понятно. Внешние угрозы слишком велики, чтобы беспокоиться о людях внутри компании.

Как бы чудесно ни звучала идея создать компанию, подобную Barry-Wehmiller, в реальности этого не происходит. И в отсутствие таких компаний нам все сложней найти работу, где бы о нас действительно заботились. Поэтому мы говорим себе: А что мы тут можем поделать? Зачем раскачивать лодку или идти на необоснованные риски, которые могут лишь усугубить ситуацию? Так зачем что-то менять? Однако нужно понимать, что у любого нашего решения есть своя цена.

Возможность обеспечивать своих детей, сводить концы с концами или вести определенный образ жизни иногда идет вразрез с нашей собственной радостью, счастьем и самореализацией на работе. Это реальность. И многих из нас это устраивает. Мы убеждаем себя, что внешний неизвестный мир всегда опасен (так оно, собственно, и есть). По крайней мере внутри своего маленького мира есть надежда безопасности. Надежда…

Однако в этой реальности есть нечто большее, о чем многие из нас знают. Ощущение стабильности обходится нам еще дороже. И эта цена – даже не счастье, а наше здоровье, это вопрос жизни и смерти.

> В первую очередь чувство безопасности, которое мы можем сейчас ощущать, это всего лишь самообман для многих из нас. Легкость, с которой многие компании используют сокращение сотрудников для достижения необходимых годовых показателей, означает, что мы находимся в гораздо более опасном положении, чем раньше и, конечно, чем мы думаем. Если бы это была настоящая меритократия
> (Система, при которой положение человека в обществе определяется его способностями. – Прим. перев.)
> , мы могли бы быть уверены, что если мы усердно работаем и добиваемся хороших результатов, нам ничего не грозит. Но едва ли дело обстоит так. И хотя иногда так оно и происходит, это не значит, что мы можем на это с уверенностью рассчитывать. В большинстве же случаев, особенно в рамках крупных предприятий, безопасность сотрудников – это вопрос арифметики. И порой цена сохранения за нами нашего рабочего места просто падает на другую сторону уравнения. И во многих компаниях это уравнение ежегодно пересматривается, то есть каждый год сотрудники подвергаются определенному риску.

Однако миф о стабильности рабочих мест может быть меньшей из возможных ожидающих нас проблем. В 2011 году группой ученых-социологов австралийского университета в Канберре было проведено исследование, показавшее, что ходить на ненавистную работу плохо для здоровья и даже хуже, чем не иметь работы вообще. Уровень депрессии и тревоги среди людей, несчастных на своей работе, оказался равным или даже более высоким по сравнению с безработными.

Стресс и беспокойство на работе связаны не столько с нашими непосредственными обязанностями, сколько со слабым руководством. Когда мы знаем, что на работе есть люди, которых действительно волнуют наши чувства, уровень стресса понижается. Но когда мы чувствуем, что каждый заботится только о себе и своих интересах или что руководство компании больше заботят показатели, чем люди, уровень стресса и беспокойства повышается. Именно поэтому у нас возникает желание сменить работу, мы не чувствуем привязанности к компании, лидеры которой не дают нам почувствовать свою принадлежность к ней или не предоставляют ни единой причины, по которой нам бы захотелось остаться.

Другое исследование, проведенное в Университетском колледже Лондона в том же году, выявило, что работники, не чувствующие никакого признания за свои усилия, чаще склонны страдать от болезней сердца. Как предположил Дэрил О’Коннор, профессор, изучающий психологию здоровья в Лидском университете: «Причина зачастую кроется в чувстве контроля (или в его отсутствии). Как он объясняет, «если вы чувствуете, что приложили немало усилий, но не получили за это никакой похвалы, повышается возможность возникновения у вас стресса, в результате чего возникает риск появления сердечных заболеваний». И… это плохо не только для вас, но и для компании.

По данным опроса «Состояние американских рабочих мест», проведенного институтом Гэллапа в 2013 году, когда начальство полностью игнорирует сотрудников, 40 % из них абстрагируются от работы. Если начальство регулярно критикует работников, люди в большей степени

вовлечены в работу просто потому, что чувствуют, что хотя бы кто-то в курсе того, что они вообще существуют! И даже если начальство признает лишь какую-то одну из наших сильных сторон и поощряет нас за то, в чем мы преуспели, от своей работы абстрагируется лишь 1 % сотрудников. Вдобавок сотрудники, пришедшие на работу несчастными, заражают (активно или пассивно) окружающих своим пессимизмом, и тогда вообще удивительно, если кто-то будет хоть что-то делать в такие дни.

Исследования Уайтхолл (Whitehall)

Как подсказывают нам инстинкты,
чем выше мы поднимаемся по служебной лестнице, тем больше стресса мы получаем и тем меньше становится наше чувство безопасности. Рассмотрим, к примеру, стереотипного нервного начальника, на которого постоянно давят акционеры, сотрудники и крупнейшие клиенты компании. Мы очень удивляемся, когда один из таких начальников неожиданно умирает от сердечного приступа, хотя ему не исполнилось еще и пятидесяти. У этого явления даже есть свое название: «синдром стресса у начальства». Так, может, не так уж и плохо работать где-нибудь в среднем звене или даже в почтовом отделении. По крайней мере так можно сохранить здоровье… как мы думаем.

Еще десятки лет назад британские ученые задались целью изучить связь между местом работника в карьерной лестнице и стрессом, который он испытывает. Судя по всему, они хотели помочь руководителям разобраться, каким образом стресс влияет на их здоровье и жизнь. Собирательно их назвали исследованиями Уайтхолл, их результаты были поистине глубокими и удивительными. Исследователи пришли к выводу, что на уровень стресса работника влияют не высокий уровень ответственности и давление, которое обычно ассоциируют с рангом работника, и не рабочие требования, а уровень контроля, который сотрудники ощущают в течение всего рабочего дня. Также исследования выявили, что причинами стресса являются не необходимые для работы усилия, а скорее дисбаланс между прилагаемыми усилиями и получаемой отдачей. Проще говоря, чем меньше контроля, тем больше стресса.

Исследования Уайтхолл были крайне плодотворны, поскольку ученые изучали государственных служащих, имевших одинаковые медицинские страховки. То есть они могли контролировать разницу в стандартах оказания медицинской помощи, что было бы нереально осуществить, выбери они для исследования какую-нибудь крупную американскую государственную компанию. Хотя даже исследования американских компаний демонстрируют аналогичные результаты.

В схожем исследовании 2012 года, проведенном учеными Гарвардского и Стэнфордского университетов, был проанализирован уровень стресса у участников Гарвардской программы MBA. Ученые следили за уровнем кортизола, гормона, вырабатываемого организмом при стрессе, и сравнивали его с уровнем кортизола у людей, не добившихся высоких результатов. Исследование показало, что лидеры испытывают меньше стресса, чем те, кто на них работает.

Как написал журналист Макс МакКлюр, работающий в Stanford News: «Другими словами, возможно, чувство ответственности за чужую жизнь компенсирует огромную ответственность, которая сопутствует высшим ступенькам социальной лестницы».

Открытия исследований Уайтхолл еще более поразительны в том, что касается связи между стрессом на работе и здоровьем. Чем ниже стоит человек в организационной иерархии, тем больше у него риск возникновения проблем со здоровьем в результате стресса, а не наоборот. Другими словами, эти, казалось бы, измотанные топ-менеджеры и директора по сути живут дольше и здоровей, чем работающие на них менеджеры и клерки. Как говорится в докладе, основанном на результатах исследования, проведенного в 2004 году учеными Университетского колледжа Лондона, занимающимися проблемами здоровья: «Чем выше

вы находитесь на карьерной лестнице, тем дольше вы скорее всего будете жить по сравнению с теми, кто находится ниже вас». И разница, скажу я вам, достаточно значительная. У работников, находящихся в самом низу карьерной лестницы, ранняя смертность в четыре раза превышает показатели работников высшего эшелона. Также у сотрудников с меньшим влиянием и уровнем контроля наблюдаются более высокие показатели психических расстройств.

И такую ситуацию можно наблюдать не только у людей. У приматов, живущих в социальных группах и находящихся внизу сложившейся иерархии, наблюдается большая расположенность к заболеваниям и более высокий уровень стресса. Однако, по сути, дело вовсе не в нашем положении в иерархии. Во-первых, мы эволюционно запрограммированы на построение иерархий и не можем от этого избавиться. Важнее то, что иерархия не является решением проблемы. Просто, начав зарабатывать больше денег или пробираясь к вершине карьерной лестницы, мы не снизим уровень стресса. Исследование было посвящено нашему чувству контроля как своей работы, так и жизни в целом.

Это означает, что обратная ситуация тоже верна. Благоприятная и правильно управляемая рабочая среда полезна для здоровья. Те, у кого в руках сосредоточено больше власти, кто чувствует, что может принимать решения сам, а не ждать чьего-то разрешения, испытывают меньше стресса. Те же, кто лишь выполняет поручения и всегда должен следовать правилам, в большей степени страдают от стресса. Наше чувство контроля, стресса и способность делать все, что в наших силах, – все это непосредственно связано с тем, насколько мы чувствуем себя в безопасности в рамках организации, в которой работаем. Чувство опасности, исходящее от людей, от которых мы ожидаем получить, наоборот, ощущение безопасности (в рамках племени, ведь работа – это лишь современная версия того же племени), принципиальным образом нарушает естественные законы природы.

Исследования Уайтхолл отнюдь не новы, их открытия были подтверждены уже множество раз. Однако, даже имея такие данные, мы по-прежнему ничего не делаем. Даже если мы знаем, что чувство неуверенности негативно отражается на нашей работе, нашем здоровье, а иногда даже убивает нас, мы все равно продолжаем делать работу, которую ненавидим. По какой-то причине мы пытаемся убедить себя в том, что внешние опасности более рискованны по сравнению с внутренними. И мы приспосабливаемся и терпим некомфортную рабочую атмосферу, а это отнюдь не способствует улучшению нашего самочувствия и не вдохновляет нас работать лучше. Все мы в какой-то момент оправдали для самих себя свое место.

Как сообщила Mercer, международная консалтинговая компания в сфере человеческих ресурсов по управлению персоналом, между четвертым кварталом 2010 года и первым кварталом 2011-го каждый третий сотрудник серьезно задумывается о том, чтобы сменить работу, причем более 23 % из них проработали в компании больше пяти лет. При этом 1,5 % работников на самом деле уходят по собственному желанию. Это одна из проблем неблагоприятной рабочей среды. Как в случае плохих отношений, даже если нам что-то не нравится, мы все равно не уходим. Возможно, это как в пословице «Лучше известное зло, чем неизвестное», но люди как будто застревают в неблагоприятной рабочей атмосфере. То, что треть сотрудников хотят сменить работу, но не говорят нам об этом, свидетельствует о следующем: во-первых, ощутимое число людей хотели бы работать в каком-то другом месте, а во-вторых, они не видят другого выхода из ситуации, кроме как ухода из компании. Однако есть и другой вариант. Он гораздо более прост, потенциально более эффективен и не требует ухода с работы. Как раз наоборот. Он требует того, чтобы мы остались.

Но это не значит, что мы должны смириться и ничего не делать. Нам все еще необходимо изменить свой подход к выполнению работы. Для этого нам нужно немного переместить свое внимание с самих себя на окружающих. Как и спартанцам, нам необходимо понять, что наша сила не в остроте копий, а в готовности защитить своим щитом других.

Некоторые боятся сменить работу из-за слабого рынка занятости или плохой экономики, в этом случае руководителям компаний следует особенно хорошо обращаться со своими сотрудниками в трудные времена, чтобы предотвратить массовые увольнения, как только ситуация наладится. И в условиях хорошей экономики лидерам также следует хорошо

обращаться со своими сотрудниками, чтобы, когда вновь настанут трудные времена (а они обязательно настанут), у них было желание сделать все возможное, чтобы помочь компании. Самые успешные компании всегда именно так и поступают в непростые времена. Другими словами, даже со строго деловой точки зрения в любых условиях экономики хорошее отношение к людям является экономически более эффективным. Поэтому, если вам не нравится ваша работа, ради благополучия ваших детей возьмите себя в руки и постарайтесь что-то поменять.

Слишком многие руководители управляют организациями таким образом, что теряют деньги, причиняют вред производительности компании и вредят здоровью людей. И если это звучит недостаточно убедительно, чтобы что-то поменять, тогда стоит подумать о любви к детям.

По результатам исследования двух ученых из Бостонского колледжа, на чувство благополучия ребенка влияет в меньшей степени то, насколько долго родители пропадают на работе, а в большей степени то, в каком настроении они возвращаются с работы домой. Для детей гораздо лучше, если родители будут работать хоть ночью, но на работе, которая им нравится, чем если они будут работать меньше, но на нелюбимой работе. Так наша работа влияет на семейную жизнь. На наших детях не столько сказывается работа допоздна, сколько то, нравится нам эта работа или нет. Родители могут чувствовать себя виноватыми, дети могут скучать по ним, но вечера напролет в офисе и частые командировки скорее всего не являются основной проблемой. Поэтому, если вам не нравится ваша работа, ради благополучия ваших детей возьмите себя в руки и постарайтесь что-то поменять. Так какую же цену мы платим за то, что мы не требуем, чтобы наши лидеры о нас заботились. Мы сами себя уверяем, что готовы мириться с работой, не приносящей нам радости и удовлетворения, ради благополучия своих детей. Однако, смирившись с такой работой, мы можем только нанести им вред.

Есть только один способ решения этой проблемы – создание и сохранение Кругов безопасности. Указывать пальцем на проблему – не значит решить ее, а вот если люди сплотятся и объединят свои усилия, это обязательно поможет. И вот вам хорошая новость: есть мощные силы, способные вам в этом помочь. Если мы сможем научиться использовать эти, казалось бы, сверхъестественные силы, мы сможем все исправить. Это просто биология.

Часть 2. Мощные силы

Глава 5. Когда достаточно было достаточно

Сказать, что это было плохое соседство, – значит ничего не сказать. Это было, наверное, худшее место, в котором кто-либо когда-либо жил. Это было невероятно опасно. Никакого отопления зимой и, конечно, никакого кондиционера летом. Не было вообще никаких супермаркетов, людям приходилось искать себе пропитание или охотиться. В таких условиях людям действительно приходилось заботиться о своем выживании. Каждое новое мгновение могло нести за собой опасность. Им даже в голову не приходило беспокоиться об обучении или работе. Там не было ни учебных классов, ни больниц. Работы вообще не было. Никакой. И поэтому неудивительно, что компаний тоже не было. Не существовало даже никаких стран. Все это было еще в таком далеком будущем, что люди об этом даже и

не думали. И это не постапокалиптический сценарий фильма «Безумный Макс». В то время, пятьдесят тысяч лет назад, когда современный человек,
homo sapiens
(человек разумный), делал свои самые первые шаги. Отсюда мы начали.

Наши предки жили крайне бедно. Они получали возможности развития не благодаря школам или связям своих родителей. Любая возможность рождалась из желания и тяжелой работы. И у них получалось. Наш вид был создан, чтобы справляться с опасностью и учиться жить в условиях недостатка ресурсов.
Жизнь в период палеолита не была похожа на последствия урагана. Наши предки не были похожи на стереотипных пещерных людей, которых мы любим рисовать в своем воображении. У них не было огромных бровей, они не ходили согнувшись с дубинкой в руках. Они выглядели так, как мы сегодня, и были столь же умны и талантливы, как мы. Единственное, чего у них не было, – это достижений и преимуществ современного мира. А в остальном они были совсем как мы с вами.
Практически все, что в нас заложено, необходимо, чтобы помочь нам выжить и сохранить свой вид в трудные времена, очень трудные времена. Наша физиология и потребность в сотрудничестве существуют наравне с необходимостью выживать. Когда мы боремся с опасностью сообща, мы непобедимы. К сожалению, слишком многие лидеры компаний верят в то, что перед лицом внешних трудностей лучшим способом мотивации являются давление и выработка в людях ощущения срочности. Однако если обратиться к биологии и антропологии человека, станет понятно, что это огромное заблуждение.
Когда мы чувствуем свою принадлежность к группе и доверяем людям, с которыми работаем, мы естественным образом объединяемся перед лицом внешней опасности. Тогда как при отсутствии чувства принадлежности нам приходится тратить силы и время на защиту от окружающих, в результате чего мы становимся еще более уязвимыми перед лицом внешних трудностей и угроз. Более того, сосредоточив свое внимание на внутренних трудностях, мы можем упустить какие-то внешние возможности. Чем более безопасно мы чувствуем себя в окружении людей, с которыми работаем, тем больше наши шансы на выживание и развитие. Так оно и есть, уж можете мне поверить.

В начале…

Есть что-то в
homo sapiens,
что делает нас более приспособленными к выживанию и процветанию в тяжелых условиях, в которых мы родились, даже более приспособленными, чем некоторые другие человекообразные, которые были и больше, и сильнее нас. Часть наших преимуществ кроется в неокортексе – нашем сложном, способном решать проблемы мозге, который дает нам возможность полноценно общаться друг с другом. В отличие от других животных, способных общаться, у нас есть синтаксис и грамматика. Однако не стоит забывать и про другую важнейшую причину нашего выживания, а именно про способность вступать в партнерские отношения или сотрудничать. Мы являемся глубоко социальным видом, наше выживание и процветание зависят от помощи других.

Благодаря нашей способности работать вместе, помогать и защищать друг друга мы не просто выжили, но и эволюционировали. Слоны, конечно, тоже выжили, но их жизнь такая же, как и миллионы лет назад. А наша жизнь очень даже изменилась. И хотя наш вид был создан, чтобы соответствовать окружающей среде, мы настолько преуспели в сотрудничестве и совместном решении проблем, что нашли способ подстроить окружающую среду под себя. Чем больше мы развивались, тем больше меняли условия в соответствии со своими нуждами, а не подстраивались под них. Проблема, однако, заключается в том, что наш исходный генетический код остался прежним. Мы представляем собой все ту же группу людей, живущих в современном, богатом ресурсами

мире. У этого факта есть очевидные преимущества, однако это довольно дорого нам обходится.

Все дело в группе

Живя в общинах,
каждая из которых насчитывала примерно 150 человек, мы всех знали и всем доверяли, поскольку в интересах каждого было помогать группе. Мужчины вместе охотились, вся община растила детей, заботилась о больных и стариках, все они помогали друг другу.

Были, конечно, и конфликты, без которых не может обойтись ни одна группа. Но если возникала какая-то опасность, они забывали обо всех своих разногласиях и боролись с ней вместе. Мы тоже можем серьезно поссориться с братом или сестрой, но если кто-то им угрожает, мы забудем все обиды и будем защищать до последнего. Мы всегда защищаем своих. Если бы мы не делали этого, это шло бы вразрез с нашей человеческой сущностью, а также негативно сказывалось бы на способности группы выживать и развиваться. Это одна из причин, по которой измена карается так же, как и убийство. Мы, люди, действительно серьезно относимся к такой вещи, как доверие, особенно учитывая его важность для выживания. Наш успех является тому доказательством. Сотрудничество и взаимная помощь гораздо продуктивней соперничества и ярко выраженного индивидуализма. Зачем добавлять себе лишних сложностей, воюя друг с другом, если нам и так приходится бороться с природными бедствиями, ограниченными ресурсами или другими угрозами? Такая общинная жизнь велась на территории от Амазонских тропических лесов до равнин Африки. Другими словами, выжить и эволюционировать нам помогла не физическая среда, а биология нашего вида, конструкция самого человека. Наша эволюция не зависела от того, откуда мы пришли, или от сложностей, с которыми могли столкнуться. Каждый человек на нашей планете, независимо от того, к какой культуре он относится, склонен к сотрудничеству по своей природе.

И это было не так уж сложно. Мы социальные животные, жизнь в социуме была для нас так же важна тысячи лет назад, как и сегодня. Это был важный путь построения и поддержания доверия, путь, идя по которому мы узнавали друг друга. Когда мы знакомимся с человеком и узнаем его поближе, мы формируем узы доверия. По той же самой причине так важно садиться за стол вместе и делать все, как одна семья. Почти так же важны конференции, корпоративные пикники и время, которое мы проводим у кулера с водой. Чем проще нам друг с другом, тем прочней наши узы. Социальное взаимодействие очень важно и для лидеров организации. Действительно, очень важно хождение начальника по офису и взаимодействие с сотрудниками между встречами.

Пожалуй, самым понятным примером современной системы, имитирующей общины наших предков, являются общежития в колледже. И хотя у студентов есть свои комнаты (которые они обычно делят с товарищами), двери часто оставляют открытыми, поскольку студенты постоянно общаются. Коридор становится центром социальной жизни, а комнаты нужны для выполнения домашних заданий и сна (а иногда и для этого используются другие места). Узы дружбы, формирующиеся в таких общежитиях, крайне важны. Вот где у студентов колледжа формируется крепкая дружба, а вовсе не в учебных аудиториях.

Наш успех как вида не является результатом везения, он был достигнут тяжким трудом. Мы многое сделали, чтобы быть там, где мы сейчас находимся, и мы сделали это вместе. Мы созданы работать вместе. На более глубоком биологическом уровне мы являемся социальными машинами. И когда мы работаем и помогаем друг другу, наше тело награждает нас за усилия, чтобы мы могли продолжать в том же духе.

Наша химическая зависимость

Благодаря
пробам и ошибкам эволюции практически любой элемент нашей физиологии находится на своем месте по той или иной причине. Мать-природа не снабдила нас сильными вкусовыми рецепторами, чтобы мы могли наслаждаться бокалом вина с виноградника семьи Staglin (Staglin Family Vineyard) или смаковать каждый кусочек свинины из Momofuku Ssam Bar. Наши вкусовые рецепторы передают информацию пищеварительной системе, чтобы наш организм мог справиться с едой, которую мы собираемся съесть, а обоняние помогает нам узнать, не испорчена ли еда. Так и наши брови предназначались для того, чтобы пот не попадал нам в глаза, когда мы пытались догнать добычу или убегали, чтобы не стать ею. Все в нашем теле необходимо для того, чтобы выжить, как и ощущение счастья.

Как известно любому родителю, учителю или менеджеру, если что-то пообещать (например, конфету, золотые звезды или бонусы по результатам работы) или пригрозить наказанием, можно добиться от человека желаемого. Они знают, что мы будем лучше концентрироваться на заданиях, если в результате сможем что-то за это получить. Дети не знают, что их поведением манипулируют, тогда как взрослые прекрасно понимают, чего хочет от них компания, когда предлагает систему бонусов и поощрений. Мы знаем, что получим бонусы только тогда, когда достигнем результатов, которые
им
нужны. И в большинстве случаев это работает. В действительности это очень даже хорошо работает.

Однако мать-природа вычислила, что эта система поощрений для побуждения нас к определенным действиям в целях достижения желаемых результатов действенна намного раньше, чем наше начальство. Если говорить о биологии, наше тело использует систему позитивных и негативных чувств – счастья, гордости, радости или тревоги, например чтобы поощрить поведение, которое увеличит нашу способность добиваться поставленных целей и сотрудничать. Тогда как наше начальство может наградить нас в конце года бонусами, наше тело награждает нас при помощи химических веществ, заставляющих нас чувствовать себя хорошо. И теперь, тысячи лет спустя, мы все зависим от этих химических веществ.
В нашем теле есть четыре основных химических вещества, отвечающих за все позитивные эмоции, которые я буду называть просто «счастье»: эндорфин, допамин, серотонин и окситоцин. И каждый раз, когда мы ощущаем счастье или радость, это происходит потому, что поодиночке или вместе, в большой или малой дозе эти вещества циркулируют по нашим венам. Они существуют не просто для того, чтобы мы были счастливы. Каждое из этих веществ служит для нашего выживания.

Парадокс человеческого бытия

Люди всегда существуют
как индивидуальности и как члены групп. Я один и я один из многих… и так всегда. В результате этого возникают определенные противоречия интересов. Когда мы принимаем решения, мы должны взвесить преимущества лично для нас, а также преимущества для племени или коллектива. Довольно часто то, что хорошо для одного, необязательно хорошо для другого. Если мы будем делать все только в собственных интересах, это может повредить нашей группе, а если только в интересах группы, это может быть невыгодно лично нам.

Часто при принятии решений это напряжение давит на наше сознание. Некоторые полагают, что необходимо всегда ставить других на первое место, что, если мы не будем заботиться о группе, группа не будет заботиться о нас. Другие считают, что нужно ставить свои интересы превыше всего, что, если мы не будем заботиться о самих себе, мы не будем полезны и никому другому. В действительности и те и другие правы.
Даже в нашей биологии существует этот, казалось бы, конфликт интересов. Два из четырех главных химических веществ нашего тела развивались в первую очередь для того, чтобы помочь нам найти еду и выполнить необходимую работу, два других вещества помогают нам общаться и сотрудничать. Первые два элемента – эндорфин и допамин – помогают нам в развитии себя как личности – выстаивать в трудных ситуациях, находить пищу, строить убежища, придумывать орудия, идти вперед и добиваться желаемого. Я называю эти элементы «эгоистическими». Другие два элемента – серотонин и окситоцин – стимулируют нас работать вместе, развивать чувства доверия и преданности. Эти элементы я называю «бескорыстными». Они помогают укрепить наши социальные узы, чтобы нам было проще работать сообща и вступать в партнерские отношения, что необходимо для нашего выживания и жизни нашего потомства.

Глава 6. Э.Д.С.О

Без «эгоистических» химических веществ мы бы умерли с голоду

Все знают,
что не стоит идти в супермаркет голодным. Иначе мы покупаем слишком много, причем зачастую то, что нам на самом деле не нужно. Мы покупаем слишком много, потому что все, что видим, хотим съесть прямо сейчас… потому что мы голодны, это очевидно. Однако более интересен вопрос, зачем мы идем в супермаркет, когда мы не
голодны?

Наши предки, жившие в период палеолита, застали времена, когда ресурсов было недостаточно или их было сложно получить.
Только представьте, если бы каждый раз, ощущая голод, мы бы шли охотиться… без всякой гарантии на успех. Таким образом, наш вид вряд ли бы выжил. Поэтому наш организм придумал способ побудить нас охотиться и заниматься собирательством на постоянной основе, не дожидаясь возникновения чувства голода.
Два химических элемента – эндорфин и допамин – являются причиной, по которой мы стремимся охотиться, заниматься собирательством и доводить все до конца. Благодаря им мы чувствуем себя хорошо, когда находим то, что искали, достраиваем то, что задумали, или достигаем поставленных целей. Это элементы прогресса.

«Э» – Эндорфин: наркотик для бегунов

Эндорфин служит
лишь одной цели: он маскирует физическую боль. Вот и все. Эндорфин – это наш личный наркотик, своего рода успокоительное. Вырабатываясь в результате стресса

или страха, он маскирует физическую боль под удовольствие. Как показали исследования «наркотика для бегунов», чувство эйфории, которое испытывают многие атлеты в течение или после тяжелой тренировки, является результатом выработки эндорфина. Это одна из причин, по которой бегуны и другие спортсмены продолжают увеличивать нагрузки на свой организм. Дело не только в том, что у них есть определенная дисциплина, которой они должны придерживаться, но еще и в том, что им это нравится. Они любят и жаждут высот, которых могут добиться в результате тяжелых тренировок. Однако биологическая роль эндорфина связана не с физическими упражнениями, а с выживанием.

У пещерного человека выработка эндорфина носила более практичный характер. Из-за эндорфина у людей повышается физическая выносливость. За исключением постоянных участников марафонов, для большинства из нас представляется невозможным постоянно бегать на огромные расстояния. Однако именно это давало преимущество во время охоты нашим предкам в период палеолита. Они могли выслеживать животное, пробегая огромные расстояния, и потом у них еще хватало сил и выносливости на обратный путь. Если бы охотники бросали добычу на полпути просто потому, что слишком устали, тогда бы их племя часто голодало и в конечном счете бы вымерло. И поэтому мать-природа придумала, как заставить нас двигаться дальше – при помощи небольшого выброса эндорфина.
У нас действительно может возникнуть пристрастие к этому химическому веществу. Именно поэтому регулярно занимающиеся спортом люди иногда мечтают о пробежке или походе в спортзал, потому что это помогает им расслабиться, особенно после тяжелого трудового дня. Возможно, наши предки также охотились и занимались собирательством не только потому, что это было необходимо, но и потому, что это приносило им удовольствие. К тому же человеческое тело жаждет, чтобы мы испытывали положительные эмоции, когда мы ищем еду или строим убежище, чтобы нам еще больше хотелось это делать. Тем не менее благодаря машинам и супермаркетам мы живем в мире, где ресурсов много и они легкодоступны. Наше тело больше не награждает нас за поиск еды по крайней мере не при помощи эндорфина. Сегодня мы получаем эндорфин в результате физических упражнений или ручного труда. Но есть по крайней мере одно значительное исключение.

Как прокомментировал в одном из интервью на тему важности смеха в трудные времена Стивен Кольбер, политический сатирик и создатель сатирической передачи The Colbert Report
: «Нельзя одновременно смеяться и бояться». И он был прав. Смех вызывает выброс эндорфина, который заглушает боль в нашем организме. Мы любим смеяться по той же причине, по которой бегуны любят бегать, – в эти моменты мы чувствуем себя прекрасно. Но у всех у нас были ситуации, когда мы смеялись слишком сильно, настолько сильно, что нам становилось больно. Как и у бегунов, боль появляется гораздо раньше, но благодаря эндорфину мы до определенного момента ее не чувствуем. Тот подъем, который мы испытываем даже после того, как уже прекратили смеяться, говорит Кольбер, исключает возможность одновременно ощущать чувство страха. В трудные времена немного беззаботности может помочь расслабиться и снизить напряженность, чтобы мы могли сосредоточиться на выполнении работы. Как 30 марта 1981 года президент Рональд Рейган шутя сказал начальнику медицинской службы, когда после покушения Джона Хинкли его везли в операционную госпиталя при университете Джорджа Вашингтона: «Надеюсь, вы все республиканцы» (на что хирург, либерал-демократ, ответил: «Сегодня мы все республиканцы, господин президент»).

«Д» – Допамин: двигатель прогресса

Допамин является
причиной, по которой мы чувствуем себя хорошо от того, что находим искомое или делаем то, что собирались. Он отвечает за чувство удовлетворения, которое мы испытываем при выполнении важного задания, завершении проекта или достижении цели. Все мы знаем, как приятно вычеркнуть что-то из своего списка дел. Это ощущение достижения цели в первую очередь связано с выработкой допамина.

Задолго до земледелия или супермаркетов люди тратили много времени на поиск пищи. Если бы мы не могли концентрироваться на выполнении базовых задач вроде охоты или собирательства, мы бы долго не протянули. Поэтому мать-природа придумала способ, как помочь нам концентрироваться на первичных задачах. Одна из причин выброса допамина – прием пищи, именно поэтому нам так это нравится. Поэтому мы стараемся повторять поведение, приносящее нам пищу.
Именно допамин делает нас ориентированными на цель и достижение прогресса. Когда мы получаем какое-то задание или показатель, который необходимо достичь, пока мы ясно представляем его себе, в нас происходит всплеск допамина, стимулирующий нас на достижение цели. Например, еще в эпоху палеолита, если человек видел дерево с множеством фруктов, выделялся допамин, чтобы человек не терял концентрации на цели и лез на дерево за фруктами. По мере того как человек достигал успеха, количество допамина немного увеличивалось, что указывало на близость цели. И с каждым шагом человек получал еще небольшую порцию допамина для поддержания его на пути к цели. И еще немного, и еще, пока не получал большую порцию допамина, знаменовавшую достижение конечной цели. Эврика!

То же самое и у нас. По мере приближения к цели показатели говорят, что мы на верном пути, а в это время мы получаем еще порцию допамина для продолжения движения. Затем, когда цель достигнута, мы испытываем удовлетворение и получаем большое количество допамина, это наше биологическое вознаграждение за усилия и работу. Каждый этап, который мы проходим, является определенным показателем, способом увидеть, что фруктовое дерево все ближе и ближе. Как и бегуна на марафоне, пробегающего каждую отметку до финишной прямой, наше тело награждает нас допамином, чтобы мы продолжали движение, работали еще усердней, чтобы в конечном счете получить свой горшочек допамина, то сильное чувство удовлетворения в конце. Очевидно, что чем больше цель, тем больше усилий она требует и тем больше допамина мы получаем в итоге. Вот почему мы чувствуем себя
настолько
хорошо, когда усердно работаем для достижения какой-то сложной цели, тогда как достижение быстрой и простой цели может принести нам лишь небольшое удовлетворение, и то не факт. Другими словами, мы чувствуем себя хорошо, когда вкладываем много усилий для достижения цели.

Наши цели должны быть материальными

Люди – очень
визуально ориентированные животные. Похоже, что глазам мы доверяем больше, чем другим органам чувств. Если мы слышим ночью какой-то удар, нам необходимо сходить и посмотреть, что вызвало шум, чтобы убедиться, что все в порядке и можно ложиться спать. И когда нам кто-то что-то обещает или что-либо утверждает, нам необходимо увидеть это собственными глазами, чтобы поверить.

Именно по этой причине нам часто говорят записывать свои цели. Считается, что, если мы будем записывать свои цели, мы с большей вероятностью их достигнем. В этом есть доля правды. Как и в случае с фруктовым деревом, если мы будем видеть его перед собой, нам будет легче достичь цели – нарвать фруктов, то же самое и с другими целями. Если мы четко видим поставленную перед собой цель или можем ее представить, тогда благодаря силе допамина мы с большей вероятностью ее достигнем.

По этой же причине нам больше нравится, когда цель, по достижении которой мы сможем получить какой-то бонус, излагают четко и ясно, чем когда нам дают некие расплывчатые указания. Не слишком полезно и результативно говорить людям, что они получат какой-то бонус по итогам своей работы, если достигнут «большего». Возникает вопрос: насколько большего? Поставьте перед нами конкретную цель, чтобы ее можно было увидеть, измерить свой прогресс и с большей вероятностью ее достичь. Поэтому люди, контролирующие свои доходы и ведущие свой бюджет, скорее всего не будут сорить деньгами. Экономность – это не состояние души, а цель, которую необходимо достичь.

По той же причине мы должны четко представлять себе корпоративное видение нашего начальства. Именно поэтому оно называется «видение», потому что нам необходимо «видеть» его. Тогда как расплывчатые инструкции и указания не способствуют видению компании как самой уважаемой. Уважаемой кем? Клиентами? Акционерами? Сотрудниками? Родителями генерального директора? Если мы не способны адекватно оценить прогресс на пути к этому видению, тогда как мы узнаем, что действительно получаем какой-то действенный результат? Видение своей компании как «самой большой» или «лучшей» (тут можно продолжить список высокопарных метафор) на биологическом уровне довольно бесполезно, если мы хотим вдохновить людей работать усердней, чтобы воплотить эту концепцию в жизнь.

Позитивное видение же в конкретных терминах объясняет, как бы выглядел мир, если бы все, что мы делаем, было успешно. Доктор Мартин Лютер Кинг рассказал нам о своей мечте. Что однажды «маленькие черные мальчишки и девчонки смогут взяться за руки с маленькими белыми мальчишками и девчонками, как братья и сестры». Мы можем себе это представить, мы можем видеть эту картинку. И если мы посчитаем это видение вдохновляющим и стоящим нашего времени и сил, тогда мы легче сможем спланировать шаги, необходимые для его воплощения в жизнь. В короткий или длительный срок чем более ясно мы можем представить себе то, чего хотим достичь, тем с большей вероятностью мы этого достигнем. И благодаря допамину это вдохновляет нас и заставляет действовать. Вот почему лучшие концепции предлагают нам нечто, что по каким-то практическим соображениям мы, может, никогда и не сможем достичь, но с радостью попробуем. Каждый пункт нашего путешествия представляет собой возможность почувствовать, что мы движемся по направлению к чему-то большему, чем мы сами.

Когда система работает описанным образом, мы сыты, выполняем свою работу и добиваемся успеха. Более того, мы в большей степени способны помогать и поддерживать членов нашей семьи или племени. Допамин может помочь нам закончить колледж, стать доктором и неустанно работать для достижения желаемого будущего.

Но есть также нечто, написанное мелким шрифтом в самом низу бутылки, что часто упускают из виду. Допамин вызывает очень сильное привыкание. Как бы полезен он ни был, он может также способствовать формированию нейронных связей, не способствующих нашему выживанию, – в действительности они могут вызвать обратный эффект. Поведение, которое мы усиливаем, на самом деле может причинить нам вред. Кокаин, никотин, алкоголь и азартные игры вызывают выброс допамина, в результате чего могут возникнуть опьяняющие чувства. Однако химический эффект и привыкание, возникающее у нас к этим вещам (и ко многим другим), является причиной зависимости от допамина. Единственным выходом является получение очередной дозы.

К этому списку можно добавить также социальные сети. Переписка, e-mail, количество полученных лайков, звонки, вибрация или подсветка наших телефонов, когда мы получаем сообщение, вызывают у нас приятные ощущения. Мы ассоциируем чувство выброса допамина с получением сообщения или очередного лайка. Да, так и есть, мы ненавидим всю эту почту, но живем ради звонка, вибрации или подсветки телефона. У некоторых из нас сформировались нервные связи, заставляющие нас постоянно держать телефон в руке,

часто поглядывать на него и постоянно обновлять информацию, даже если ничего не пришло. Тогда наш организм будто бы кричит: «Мне нужен допамин!»
Так, если вы просыпаетесь утром и первое, о чем вы мечтаете, – это выпить, возможно, вы страдаете алкогольной зависимостью. Если первое, что вы делаете, проснувшись утром, – это проверяете телефон, читаете почту или просматриваете социальные сети еще до того, как встали с кровати, возможно, у вас телефонная зависимость или зависимость от социальных сетей. Мы желаем получить порцию химического вещества, заставляющего нас чувствовать себя лучше, поэтому мы делаем все, чтобы его получить. В случае алкоголя или азартных игр мы это прекрасно осознаем. В случае же нашей любви к планшетам и социальным сетям мы в меньшей степени осведомлены об их вызывающих привыкание свойствах.
В ориентированных на эффективность организациях, где допамин является первичным средством поощрения (достиг цели – получил деньги, как в азартных играх), мы можем стать зависимыми от показателей. Вопрос только в том, насколько безопасны наши современные пристрастия, есть ли у них свои побочные эффекты, способные нам навредить? Однако вернемся к этой дискуссии позже.
Именно из-за допамина современные люди так любят шопинг или коллекционирование, это соответствует нашему доисторическому стремлению к собирательству. Но может произойти так, что мы не сможем остановиться, поскольку это приносит нам положительные эмоции, которые зачастую дорого нам обходятся. Мы тратим больше времени и денег, чем следовало бы, и порой даже жертвуем своими отношениями, чтобы получить очередную дозу допамина.
Достижение успеха может подпитываться допамином. Однако это чувство счастья и преданности требует вовлечения других людей. Мы можем и не вспомнить о достигнутой десять лет назад цели, но мы будем помнить друзей, которых при этом приобрели.
Хорошая новость: в нас также есть химические стимуляторы, награждающие нас позитивными эмоциями, когда мы пытаемся завоевать доверие, любовь и привязанность других людей. И сделать-то нужно совсем немного. Это крайне удобно, поскольку, как мы уже знаем, мы способны достичь большего, работая вместе с людьми, которым мы доверяем, чем в одиночку.
Эндорфин и допамин обеспечивают наше выживание в том, что касается пищи и убежища. Они помогают нам добиваться необходимого, чтобы у нас была крыша над головой и мы не голодали. Мы вовсе не случайно говорим, что работа нужна нам, чтобы «выжить». Мы действительно так чувствуем. Без эндорфина, дающего нам преимущество и заставляющего нас продолжать движение, наше стремление сильно бы поугасло от усталости. Допамин награждает нас химическим всплеском, когда мы что-то завершили, чтобы у нас возникло желание делать это снова и снова, именно поэтому мы ищем, строим и выполняем. Однако в одиночку все это делать гораздо сложней, особенно какие-то масштабные задания. Вместе все делать и легче, и лучше.

«Бескорыстные» химические вещества

Однако поиск и нахождение, построение и достижение —
это лишь части нашей истории, всего лишь способ достижения прогресса, который является основой нашей способности выживать и преуспевать в этом опасном мире. Именно «бескорыстные» химические вещества заставляют нас чувствовать свою значимость, когда мы находимся в компании тех, кому доверяем, кто дает нам чувство принадлежности и вдохновляет нас продолжать работать во благо группы. Именно «бескорыстные» химические вещества поддерживают Круг безопасности.

Без социальных химических веществ мы были бы хладнокровными

Туша
антилопы гну плывет вниз по течению реки Замбези в Ботсване. Мимо проплывают два голодных крокодила, для которых эта часть реки является домом. Видя добычу, оба устремляются к ней… но победитель будет только один. Лишь самый быстрый и сильный из них сможет насладиться лакомством. Он схватит тушу и уплывет с набитым желудком, абсолютно не заботясь о другом крокодиле. А другой крокодил, хоть и уплывет голодным, не будет питать злости к противнику. Ни единая часть крокодильего мозга не поощряет партнерские отношения. Животные не испытывают никаких позитивных эмоций, когда представляется способ объединить свои усилия, поэтому у них просто отсутствует такой стимул. По своей природе они хладнокровные одиночки. Такими они были созданы. Всего лишь инстинкт.

Однако в этом мы принципиально отличаемся от крокодилов. И хотя у нашего мозга есть общие корни с примитивным мозгом рептилий, наш мозг продолжил расти и развиваться. Мы далеко не одиночки. У нас есть приятное дополнение – слой мозга как у млекопетающих – это и помогло нам стать высоко функциональными социальными животными. И не зря. Если бы мы не были приспособлены жить в племенах и работать сообща, мы бы вымерли еще сотни лет назад. У нас нет толстой, покрытой чешуей кожи, делающей нас менее уязвимыми. У нас нет рядов острых зубов, как у белой акулы. Мы просто-напросто не так сильны, чтобы выжить и развиваться в одиночку. Нравится нам это или нет, но мы нуждаемся друг в друге. Тогда в игру вступают серотонин и окситоцин. Они являются основой Круга безопасности.

Необходимые для поощрения социального поведения серотонин и окситоцин помогают нам формировать узы доверия и дружбы, чтобы мы заботились друг о друге. Именно благодаря этим химическим веществам у нас есть общества и культуры. И именно из-за них мы объединяемся друг с другом для достижения гораздо более глобальных целей, чем мы могли бы достичь в одиночку.

Когда мы сотрудничаем или помогаем друг другу, серотонин и окситоцин поощряют нас чувствами безопасности, удовлетворения, принадлежности, доверия и товарищества. Они способны превратить любого из нас в лидера-вдохновителя, верного последователя, близкого друга, надежного партнера, верующего… в Джонни Браво. И когда это происходит, когда мы обнаруживаем, что находимся в Кругу безопасности, стресс уменьшается, увеличивается удовлетворение, как и наше желание помогать и доверять другим. Однако когда эти социальные стимулы сдерживаются, мы становимся более эгоистичными и агрессивными. Уровень сотрудничества понижается. Увеличивается уровень стресса, возникают паранойя и недоверие.

Если мы работаем в среде, усложняющей получение этих стимулов, тогда наше желание помогать коллегам или организации уменьшается. Как уменьшается и желание наших коллег помогать нам. Порочный круг приходит в движение. Чем меньше наши коллеги и лидеры заботятся о нас, тем меньше мы заботимся о них. Чем меньше мы заботимся о них, тем более эгоистичными они становятся и в конечном счете тем более эгоистичными становимся мы сами. И когда это происходит, в итоге проигрывают все.

Окситоцин и серотонин смазывают социальную машину. А когда их нет, возникает трение. Когда лидеры организации создают культуру, тормозящую выработку этих веществ, наносится вред нашей карьере, счастью и самой организации.

Именно сила культуры, а не количество ее ресурсов, определяет способность организации приспосабливаться к времени, преодолевать трудности и прокладывать путь к инновациям. Когда созданы правильные условия, Круг безопасности крепок и ощущается всеми, мы делаем то, что лучше всего у нас получается. Мы действуем так, как были созданы действовать. Мы действуем сообща.

«С» – Серотонин: химическое вещество лидерства

Как сказала Салли Филд,
стоя на сцене с «Оскаром» в руках за роль в фильме «Места в сердце»: «У меня не было православной карьеры, мне хотелось как-то завоевать ваше уважение». На дворе был 1985 год. Она призналась: «Сначала я не чувствовала этого, но теперь я чувствую и не могу отрицать тот факт, что вы меня любите, здесь и сейчас, вы меня любите!»

То, что чувствовала Салли Филд, было движением серотонина в ее крови. Серотонин вызывает чувство гордости. Это чувство, которое мы испытываем, когда нравимся другим, когда нас уважают. Благодаря нему мы чувствуем себя сильными и уверенными в себе, как будто мы со всем можем справиться. И помимо стимулирования уверенности он повышает наш статус. То признание и уважение, которые Салли Филд получила от общества, очень повлияли на ее карьеру. Получивший премию «Оскар» может претендовать на большой гонорар за съемки в фильме, перед ним открываются большие возможности выбирать фильмы, в которых он предпочел бы сниматься, он будет пользоваться большим авторитетом и влиянием.
Поскольку мы социальные животные, нам нужно и важно одобрение нашего племени. Это для нас действительно очень важно. Все мы хотим ощущать свою ценность за те усилия, что мы прилагаем ради других членов группы или группы как таковой. Если бы мы могли самостоятельно испытывать это чувство, не было бы никаких церемоний награждения или программ по признанию компаний. И конечно же, не нужны были бы счетчики, отражающие количество полученных нами лайков в Facebook, просмотров на YouTube или людей, подписавшихся на нас в Twitter. Нам хочется чувствовать, что нас самих и работу, которую мы выполняем, ценят другие, особенно члены нашей группы.
Из-за серотонина выпускники колледжа чувствуют гордость и уверенность в себе, их статус повышается, когда они идут вдоль сцены за своим дипломом. Технически все, что нужно сделать студенту для окончания колледжа, – это оплатить счета, выполнить необходимые требования и собрать достаточное количество документов. Возможно, мы бы не так относились к выпускному, если бы просто получали письмо по электронной почте с универсальным поздравлением и приложенным к письму дипломом, доступным для скачивания.
В тот момент, когда выпускники колледжа получают дипломы, у них в крови циркулирует серотонин, их родители в толпе также получают всплеск серотонина, гордясь своими детьми. Серотонин способствует укреплению связи между родителем и ребенком, учителем и учеником, тренером и игроком, начальником и работником, лидером и его последователем.
Вот почему, когда кто-то получает награду, в первую очередь он благодарит своих родителей, своего тренера, своего начальника или бога – тех, от кого он получил поддержку и защиту, в которой так нуждался. И когда другие предлагают нам эту защиту и поддержку, из-за серотонина мы ощущаем чувство ответственности перед ними.
Помните, эти химические вещества контролируют наши чувства. Именно поэтому мы можем ощущать ответственность, когда другие тратят свое время и силы, чтобы поддержать нас. Мы хотим, чтобы они почувствовали, что их жертва была не напрасна. Мы не хотим их расстроить. Мы хотим, чтобы они нами гордились. И если мы оказываем кому-то поддержку, мы ощущаем такую же ответственность. Мы хотим сделать так, чтобы у того, кого мы поддерживаем, все получилось. Из-за серотонина мы не можем чувствовать ответственность за показатели, только за людей.
Тогда становится понятно, как сильно эмоциональное состояние бегуна зависит от того, присутствовала ли публика в момент пересечения финишной прямой или нет. В обоих случаях результат одинаков, время одинаковое, даже приложенные усилия аналогичны. Единственным отличием является присутствие свидетелей его победы.
Я почувствовал это, когда участвовал в нью-йоркском марафоне несколько лет назад. Одним из стимулов продолжать бег было осознание, что на финише меня ждут мои друзья

и моя семья, пришедшие, чтобы меня поддержать. Они потратили свои бесценные время и силы на дорогу и стояние в толпе просто для того, чтобы мельком увидеть меня, когда я буду пробегать мимо. Мы даже планировали, когда и где я буду пробегать, потому что это вызывало в них чувство гордости, что я делаю что-то сложное, преодолеваю себя. И это вдохновляло меня подталкивать себя, просто потому что я знал, что они там, что они ждут меня. Я бежал больше не для самого себя, не для выброса эндорфина и допамина. Благодаря серотонину я бежал ради своих друзей и родных. И это помогло.

Если бы все, чего я хотел достичь, было пробежать 26 миль, если бы я хотел лишь получить вызванные допамином острые ощущения выполненного долга, я мог тренироваться и делать это хоть каждые выходные. Но я так не делал. Я бежал именно в тот день, когда моя семья пришла меня поддержать. В тот день, когда организаторы марафона предоставили мне ликующую толпу. И, что еще лучше, я получил медаль, которой очень гордился, когда носил у себя на шее. Серотонин заставляет нас чувствовать себя хорошо.

Когда мы соглашаемся быть свидетелями чужого успеха, наша ценность для группы, как и получаемое уважение, увеличиваются. Чем больше уважения и признания мы получаем, тем выше наш статус в группе и тем больший стимул мы получаем для продолжения работы на благо группы. По крайней мере именно так это должно работать. Являемся ли мы начальником, тренером или родителем, серотонин вдохновляет нас работать ради тех, за кого мы напрямую отвечаем, за кого несем ответственность. А если мы являемся просто рядовым сотрудником или игроком, серотонин вдохновляет нас работать еще усердней, чтобы старшие товарищи гордились нами.

Того, кто усердно работает, чтобы помогать преуспеть другим, группа признает вожаком. А необходимым условием лидерства как раз и является сильный вожак, поддерживающий других и готовый жертвовать своим временем и силами, чтобы другие могли от этого выиграть.

«О» – Окситоцин: химическая любовь

Окситоцин является нашим самым любимым химическим веществом. Это чувство товарищества, любви или глубокого доверия. Это то чувство, которое мы испытываем, находясь в компании наших лучших друзей или коллег, которым мы доверяем. Это то самое чувство, когда мы делаем что-то хорошее для кого-то или когда кто-то делает что-то хорошее для нас. Это вещество отвечает за все теплое и пушистое. Это то самое чувство, когда мы все держимся за руки и поем «Kumbaya». Но окситоцин нужен не только для того, чтобы мы чувствовали себя хорошо. Он необходим для нашего выживания.

Без окситоцина у нас бы не было желания проявлять щедрость. Без окситоцина не было бы сопереживания. Без окситоцина мы не смогли бы формировать крепкие узы доверия и товарищества. А без этого у нас бы не было никого, кому мы могли бы доверить свой тыл. Без окситоцина у нас бы не было партнера, чтобы растить детей. На самом деле без него мы бы даже не любили своих детей. Благодаря окситоцину мы доверяем другим помогать нам. Благодаря ему мы чувствуем человеческие связи, нам нравится находиться в компании приятных нам людей. Окситоцин делает нас социальными.

Будучи видом, способным достичь большего в группе, чем поодиночке, нам необходим определенный инстинкт, чтобы знать, кому можно доверять, а кому нет. В группе людям не нужно быть в постоянной бдительности, чтобы убедиться, что они в безопасности. Если мы находимся среди людей, которым доверяем и которые доверяют нам, эту ответственность можно разделить со всеми членами группы. Другими словами, мы можем спать спокойно, зная, что наш сон охраняют другие. Окситоцин помогает нам понять, насколько уязвимыми мы можем сделать сами себя. Это социальный компас, определяющий, когда можно без опаски открыться и довериться, а когда лучше сдержаться.

В отличие от допамина, приносящего мгновенное удовольствие, действие окситоцина более продолжительно. Чем больше времени мы проводим с человеком, тем больше наше желание открыться и показать, насколько мы уязвимы. По мере того как мы учимся доверять и завоевываем ответное доверие, выделяется все больше окситоцина. Со временем мы как по волшебству осознаем, что построили крепкие узы. Эмоциональное возбуждение и спонтанность всплесков допамина заменяют более стабильные и долгосрочные отношения. Гораздо более ценно состояние, ктогда нам нужно на кого-то положиться или кому-то довериться. У меня есть любимое определение слова «любовь». Любовь – это возможность предоставить кому-то власть разрушить нас и при этом быть уверенным, что этот человек этой властью не воспользуется.

То же самое в любых отношениях. Когда мы впервые приходим на новую работу, мы взбудоражены, все кажется нам прекрасным. Однако доверие, необходимое нам, чтобы почувствовать, что коллеги прикроют в случае надобности наш тыл и помогут нам расти и развиваться, как и настоящее чувство принадлежности можно приобрести лишь с течением времени и затратив определенные усилия. Как в личной, так и в профессиональной сфере применяются одни и те же правила построения отношений.

Как бы сильно мы ни хотели выделиться из общей толпы, насколько бы мы ни чувствовали себя индивидуальностью, по сути, мы все равно стадо животных, которые биологически созданы, чтобы искать комфорт совместного существования в группе. Наш мозг запрограммирован выделять окситоцин, когда мы находимся в группе, а также кортизол, химическое вещество, вызывающее чувство тревоги, когда мы чувствуем себя одинокими и уязвимыми. Для наших доисторических предков, как и для всех социальных млекопитающих, чувство принадлежности и уверенности, что они справятся со всеми трудностями, в буквальном смысле зависело от того, насколько безопасно они чувствовали себя в группе. Находиться на периферии опасно. Одиночка с краю общины гораздо более чувствителен к хищникам, чем тот, кто окружен и ценится другими членами группы. Внутри Круга безопасности мы чувствуем свою принадлежность.

Тот, кто чувствует себя социальным изгоем из-за любви к «Звездным войнам» или супергероям, может найти себе прекрасных товарищей на фестивале Comic Con или других фанатских мероприятиях. Когда мы находимся в окружении близких по духу людей, возникает ощущение принадлежности и безопасности. Мы чувствуем, что нас принимают в группу, и больше не страдаем от тревожного ощущения хождения по краю. Существует несколько чувств, необходимых людям, помимо чувства принадлежности… например, ощущение себя внутри Круга безопасности.

Щедрость и другие способы построения доверия

Я шел по улице со своим другом, когда у идущего впереди человека открылся рюкзак и из него посыпались документы. Даже не задумываясь, мы склонились и начали помогать ему собирать бумаги, я предупредил его, что рюкзак открылся, чтобы впредь он был осторожней. Эта крошечная услуга, эта затрата времени и сил без ожидания чего-либо взамен вызвала во мне всплеск окситоцина. Помогая другим, мы сами чувствуем себя при этом хорошо. У мужчины, которому мы помогли, тоже произошел небольшой выброс окситоцина, потому что приятно, когда кто-то делает для тебя что-то хорошее.

Мы с другом дошли до конца улицы и стояли на перекрестке в ожидании зеленого света светофора. Пока мы стояли на перекрестке, человек перед нами повернулся и сказал: «Я видел, что вы сделали, это было здорово». И это самое прекрасное в окситоцине. Выброс окситоцина получает не только человек, оказавший даже самую небольшую любезность, не только тот, кому эта услуга оказывается, но даже тот, кто просто стал свидетелем человеческой щедрости, – он также чувствует себя немного лучше благодаря этому химическому веществу. Даже если мы просто видим или слышим о чьей-то щедрости, это

вдохновляет нас поступать так же. Я практически уверен, что человек, повернувшийся к нам на перекрестке, в тот день тоже сделал что-то хорошее. Это одна из причин, почему нас так вдохновляют фильмы или истории о самоотверженных поступках. Это сила окситоцина. Он делает нас хорошими людьми. Чем больше хорошего мы делаем, тем больше нам хочется продолжать это делать. В этом как раз и заключается умение «платить другому».
Окситоцин выделяется также и при физическом контакте. То ощущение тепла, которое мы испытываем, когда обнимаем того, кто нам нравится, задерживая его в своих объятиях – это все окситоцин. Он также является причиной того, что нам так приятно держаться за руки, а также того, что маленьким детям хочется почаще дотрагиваться до матери, обнимать ее. В действительности существует множество оснований полагать, что дети, лишенные общения с другими, лишены достаточной дозы окситоцина, что приводит к тому, что в дальнейшем им сложней построить доверительные отношения. Он же способствует, например, укреплению связи между спортсменами, когда они приветствуют друг друга жестом «дай пять», ударяются кулаками, чтобы поздравить друг друга с победой, или хлопают друг друга по плечу. Это укрепляет их связь, а также понимание обязанности работать сообща ради общей цели.
Предположим, что вы собираетесь заключить сделку. Другая сторона согласна со всеми условиями, прописанными в договоре. И непосредственно перед тем как подписать его, вы предлагаете будущему партнеру пожать руки. На что он говорит: «Нет-нет, мне не нужно пожимать вам руку, ведь я и так согласен со всеми условиями и очень рад нашему сотрудничеству».
А вы отвечаете: «Прекрасно, так давайте же пожмем руки».
На что ваш партнер снова говорит: «Но нам же не нужно этого делать. Я со всем согласен и готов подписать договор и начать наши партнерские отношения». Если посмотреть на вещи рационально, вы получили все необходимое в договоре, однако простой отказ пойти на физический контакт, пожать вам руку, чтобы укрепить ваши социальные связи при помощи химии, приведет к одному из двух возможных вариантов. Либо вы разорвете сделку, либо вы все-таки заключите ее, но неприятный осадок останется. Это сила окситоцина. Именно поэтому так важно, чтобы мировые лидеры пожимали друг другу руки, – это определенный знак для них самих, а также для очевидцев сделки. Если бы наш президент пожал руку на совете ООН какому-нибудь ужасному диктатору, это вылилось бы в страшный скандал. Простое рукопожатие. Но это не просто рукопожатие, физический контакт свидетельствует о нашем желании доверять… даже больше, чем условия сделки.
Окситоцин действительно волшебное средство. Он не только вызывает в нас чувство доверия и привязанности, но и заставляет нас чувствовать себя хорошо, вдохновляет нас помогать другим. Мать-природа хочет, чтобы гены тех, кто помогает другим, сохранялись в генофонде. Частично именно благодаря окситоцину мы живем дольше. Человек, делающий добро другим членам своей группы, полезен как вид.

> По данным исследования, опубликованного в 2011 году в журнале Proceedings of the National Academy of Sciences, люди, считающие себя счастливыми, живут на 35 % дольше несчастливых людей. В результате исследования, в котором приняли участие 3800 мужчин и женщин в возрасте от 52 до 79 лет, было обнаружено, что чем более счастливым себя считает человек, тем с меньшей вероятностью он умрет в течение следующих пяти лет, даже при учете таких демографических факторов, как достаток, профессия или здоровье, независимо, например, от того, курит ли человек и страдает ли он от избытка веса.

Окситоцин повышает наш иммунитет, улучшает нашу способность решать различного рода задачи и делает нас более стойкими к вызывающим привыкание качествам допамина. В отличие от допамина, в значительной степени отвечающего за мгновенное удовольствие, окситоцин дает нам продолжительное ощущение спокойствия и безопасности. Нам не нужно проверять, сколько лайков нам поставили или сколько человек подписалось на нашу страницу в Facebook, чтобы чувствовать себя хорошо. Из-за окситоцина простое осознание того, что наши друзья и семья рядом, заставляет нас чувствовать эмоциональный подъем. И

когда это происходит, мы больше всего на свете хотим сделать все возможное, чтобы они чувствовали себя так же.

Глава 7. Большая «С»

Было тепло и солнечно. Вполне ожидаемая погода для этого времени года. Легкий бриз смягчал солнце. По всем признакам день должен был быть замечательным.

Но неожиданно спокойствие было нарушено. Возможно, это был шелест травы или что-то еще. Нельзя было быть уверенным, но, откровенно говоря, это уже было не важно. Имело значение только то, что там могло что-то быть. Что-то опасное. Что-то смертельно опасное.

Одного лишь тревожного чувства было достаточно для газели, чтобы перестать пастись и немедленно вскинуть голову в поисках возможной опасности, которая, как она надеялась, была не львом. Другая газель заметила, что та насторожилась от возможной опасности, и тоже немедленно перестала есть – две пары глаз лучше, чем одна. Вскоре к ним присоединилось все стадо. Никто из них не знал, что именно они высматривают, они просто знали, что, если одна из них почувствовала опасность, им всем следует бояться.

Буквально через мгновение одна из газелей (но не та, которая первой почувствовала опасность) увидела льва, готовящегося к прыжку, и инстинктивно бросилась в обратную сторону. Не важно, увидели другие льва или нет, все стадо последовало за ней, все бежали на пределе скорости. Лев попытался догнать их, но не смог. Внезапное нападение не увенчалось успехом, всем газелям удалось выжить по крайней мере в тот день. Это одно из главных преимуществ совместного проживания – каждый член группы помогает другим следить за наличием опасности. Если один чувствует опасность, вся группа может помочь обнаружить ее, пока не стало слишком поздно.

Это знакомая нам сцена, которую показывают во многих документальных фильмах про природу. Иногда лев все-таки убивает жертву, а иногда – нет. Но реакция газелей всегда одинакова. Сначала одна или несколько из них чувствуют, что что-то не так. Затем они пытаются убедиться в наличии реальной угрозы и, если обнаруживают ее, бегут, спасая свою жизнь. Это первоначальное ощущение близкой опасности приводит всю сцену в движение и дает стаду возможность выжить.

Это чувство опасности является природной системой раннего предупреждения, оно свойственно всем млекопитающим, включая нас. Оно предназначено предупреждать нас о возможных угрозах и обострять наши чувства, чтобы мы были готовы среагировать. Без этого чувства мы бы замечали опасность, только когда увидели бы ее или когда нападение уже началось. А с точки зрения выживания это, возможно, было бы уже слишком поздно.

Те двадцать два солдата сил специального назначения в Афганистане, ради которых Джонни Браво рисковал своей жизнью, являются прекрасным примером. Той ночью они ощущали, что что-то не так. Причиной этого «чутья», которое есть как у людей, так и у газелей, этого ощущения, что нас подстерегает опасность, является химическое вещество под названием «кортизол». Кортизол отвечает за испытываемые нами стресс и тревогу от резкого непонятного звука в ночи. Это первый уровень нашей реакции, направленной на борьбу или бегство. Как сигнализация с повышенной защитой, автоматически вызывающая полицию, кортизол необходим для предупреждения нас о потенциальной угрозе и подготовки нас к принятию дополнительных мер самозащиты, чтобы увеличить наши шансы на выживание.

Перенесите сцену с газелями в офис. До одного сотрудника доходит слух о том, что грядет сокращение. Он говорит об этом своему приятелю по работе. И вскоре, совсем как в стаде газелей, новость распространяются по офису, и вот уже все сотрудники обсуждают это и волнуются из-за грядущего сокращения. У всех сотрудников возникает обостренное чувство

бдительности в результате выработки кортизола. Этот стресс будет отвлекать их от дел, пока они не почувствуют, что опасность миновала.

В случае реальной угрозы как полиция реагирует на сигнал тревоги, так адреналин поступает в нашу кровь, придавая нам силы, чтобы скрыться или встретиться с противником лицом к лицу. Например, вы наверняка слышали истории о матерях, у которых неожиданно появляются сверхчеловеческие силы, когда им нужно спасти своих детей, – это происходит именно из-за адреналина. Если же опасности нет, мы делаем глубокий вдох, ждем, пока кортизол покинет нашу кровь, а сердцебиение восстановится, и только тогда мы расслабляемся.

Кортизол не должен оставаться в нашей системе, он должен появляться, когда мы чувствуем тревогу, и покидать нас, когда угроза миновала. И это хорошо. Наш организм испытывает серьезный стресс. То, каким образом стресс перестраивает наши внутренние системы, могло бы вызвать их повреждение, если бы нам пришлось жить с постоянным чувством тревоги или страха.

Все мы знаем, как ощущается кортизол, когда мы боимся за свое благополучие. Точно так же ощущаются тревога, дискомфорт или стресс на работе. У людей в отличие от газелей сложнее устроен неокортекс, та часть мозга, что отвечает за язык, а также за рациональное, аналитическое и абстрактное мышление. Тогда как газель просто реагирует на выброс кортизола в крови, людям хочется знать причину стресса, понимать свои чувства. Мы часто пытаемся найти источник наших страхов, реальных или предполагаемых, чтобы объяснить его самим себе. Мы можем обвинять начальника, который нас обманывает. Можем обвинять коллегу, потому что боимся, что он нанесет нам удар в спину ради собственного продвижения по карьерной лестнице. Мы можем винить сами себя за то, что, например, на заседании выступили вне очереди. Мы будем циклично переходить от одного к другому, обдумывать, что мы сделали или не сделали, чтобы понять, почему мы волнуемся. Паранойя, которую вызывает кортизол, всего-навсего выполняет свою работу. Она нужна для того, чтобы мы пытались найти возможную угрозу и подготовиться к ней. Сражаться, убегать или прятаться.

Вне зависимости от того, реальна наша угроза или надуманна, испытываемый нами стресс вполне реален. В отличие от нашего разума тело не пытается оценивать, в чем именно заключается опасность. Мы просто реагируем на циркуляцию химического вещества в нашей крови, готовящего нас к тому, что, возможно, опасность притаилась где-то неподалеку. Наш мозг времен палеолита не заботился об анализе угрозы. Он просто пытался увеличить наши шансы на выживание. Более того, наше тело не понимает, что теперь мы работаем в офисах, а не в открытых саваннах. Наша древняя система раннего предупреждения не понимает, что «опасность», с которой мы сталкиваемся сегодня, вряд ли угрожает нашей жизни. Вот почему в попытке помочь нам защитить свои интересы эта система побуждает нас реагировать так, будто нашей жизни что-то действительно угрожает.

Одному моему другу, работающему в Колумбийском университете, нужно было заполнить какие-то административные бумаги. Он был вежлив и дружелюбен с девушкой, сидевшей за столом, но она не отвечала ему тем же. И хотя она не сказала ничего грубого, он чувствовал, что ее не особо интересует ни он, ни его дела. Она отвечала на его вопросы кратко и не предлагала ему никакой дополнительной помощи, ничего сверх того, что требовалось по регламенту, даже когда он просил ее об этом. И когда он попросил о помощи другого сотрудника, то снова почувствовал, будто каким-то образом беспокоит его. И хотя, как сотрудникам одной организации, помочь ему было в их общих интересах, сотрудники офиса, казалось, были не уверены, даже сомневались, стоит ли им идти ему навстречу.

В подобном офисе люди предпочитают держать все в себе, вовлекаться в работу только в случае крайней необходимости, делать ее и уходить в конце рабочего дня домой. Нет ощущения, что кто-то готов рискнуть или приложить усилия, чтобы защитить другого. И из-за этого, хоть угроза сокращения отсутствует, а уровень стресса достаточно низок, все равно существует постоянное чувство тревоги. Как социальные животные мы ощущаем стресс, когда не чувствуем поддержки. Это бессознательное беспокойство, ощущение, что мы в ответе только за себя. Для нашего примитивного мозга странным является ощущение, что большинство людей, с которыми мы работаем, заботятся в первую очередь о самих себе. И проблема заключается не в людях, а в обстановке.

Когда газель чувствует неприятность, она предостерегает других членов стада, повышая тем самым шансы на выживание не только себя, но и племени в целом. К сожалению, многие из нас

работают в среде, где члены группы особо не заботятся о судьбе друг друга. Важная информация, например, о надвигающейся опасности часто держится в секрете. В результате доверительные отношения между сотрудниками или между начальством и работниками достаточно слабые, если они вообще есть. А нам остается только поставить себя во главу угла. Если мы боимся, что не нравимся начальнику, если постоянно беспокоимся из-за возможности совершить ошибку, если думаем, что кто-то из наших коллег попытается приписать себе наши заслуги или нанесет нам удар в спину, если мы слишком много внимания обращаем на СМИ, если боимся, что компания не сможет достичь нужного результата по итогам года, а значит, сокращения не за горами, если люди разобщены, если мы не чувствуем Круга безопасности, в нашу кровь начинает поступать кортизол. Кап-кап-кап.

Это серьезная проблема. Начнем с того, что кортизол тормозит выработку окситоцина, химического вещества, отвечающего за сопереживание. Это означает, что когда Круг безопасности слабый, люди должны тратить свое время и силы на самозащиту внутри компании, что на самом деле делает их еще более эгоистичными и менее заботливыми по отношению друг к другу и организации в целом.

Работа в нездоровой и несбалансированной атмосфере во многом похожа на восхождение на гору Эверест – мы адаптируемся к своему окружению. И хотя условия крайне опасны, альпинисты знают, как адаптироваться к ним. Постепенно их тела привыкнут к имеющимся условиям. То же самое мы делаем в нездоровой рабочей обстановке. Если условия работы ужасны, а угроза сокращения висит над нами ежедневно, мы ни за что не останемся в таком месте. Но когда условия лучше, мы привыкаем к таким вещам, как корпоративная политика, приспособленчество, возможные сокращения и общее отсутствие доверия между коллегами. Мы считаем, что все в порядке, что мы со всем справимся. Однако факт остается фактом, человек не создан для таких условий. И хотя нам может казаться, что нам вполне комфортно, силы природы все равно одержат над нами победу. Только то, что мы привыкли и нам стало это казаться нормальным, не означает, что это действительно допустимо. Если мы проведем слишком много времени на Эвересте, даже если мы ко всему привыкли, нарушится работа наших внутренних органов. В нездоровой обстановке происходит то же самое. Несмотря на то что мы можем приспособиться жить с вечным стрессом и низким уровнем кортизола, это не значит, что нам следует так жить.

Постоянный поток кортизола не только вреден для организаций. Он также может нанести серьезный вред нашему здоровью. Как и другие «эгоистичные» химические вещества, кортизол может помочь нам выжить, но он не должен постоянно находиться в нашем организме. Он наносит серьезный ущерб глюкозному обмену веществ. Он повышает кровяное давление и вероятность возникновения воспалительных реакций, а также снижает нашу познавательную способность. Гораздо сложней сконцентрироваться на каких-то вещах помимо организации, когда мы испытываем постоянный стресс относительно происходящего внутри ее. Кортизол повышает агрессивность, подавляет сексуальное влечение и, как правило, вызывает стресс. И вот он убийца, в буквальном смысле слова. Кортизол готовит наш организм к мгновенной реакции – сражаться или убегать, как того потребуют обстоятельства. Поскольку для этого требуется много сил, когда мы испуганы, наш организм отключает другие ненужные функции, например пищеварение или рост. Как только стресс проходит, эти системы вновь начинают работать. К сожалению, иммунная система является одной из тех функций, которые наш организм считает не столь важными, поэтому во время выработки кортизола она отключается. Другими словами, если мы работаем в среде с низким уровнем доверия, слабыми или исключительно деловыми взаимоотношениями, а стресс и тревога являются нормой, мы становимся гораздо более уязвимыми перед лицом болезней.

> В то время как окситоцин повышает наш иммунитет, кортизол, наоборот, подрывает его. То, что в современном мире столь высоки показатели раковых заболеваний, диабета, болезней сердца и других предотвратимых болезней, не может быть простым совпадением. Сегодня смерть от подобных болезней гораздо более вероятна, чем угрозы вроде преступности или терроризма. По оценкам национального антитеррористического центра, в 2011 году более 12 500 человек было убито террористами. Согласно статистическим данным ФБР, около 165 000 человек было убито в США в период с 2000 по 2010 год, более

чем две трети из которых – огнестрельным ранением (статистика ФБР не включает штат Флорида). А теперь сравните эти цифры с 600 000 умирающих
каждый год
в США от порока сердца, а также с 600 000 умерших от рака только в 2012 году, и это суровая реальность. Только задумайтесь, каждый год от порока сердца умирает в семь раз больше людей, чем за десять лет от насильственной смерти!

Конечно же, не только стресс является причиной всех этих болезней, но цифры велики и они постоянно растут. То, что такие простые вещи как корпоративная система мотивации или корпоративная культура – это фактический вклад в эту статистику, действительно ужасает. Наша работа в буквальном смысле убивает нас.

Тогда как сильная организационная культура положительно сказывается на нашем здоровье. Обстановка, в которой мы работаем, а также то, как мы друг с другом взаимодействуем,
действительно
имеет значение. Благоприятная рабочая среда помогает нам формировать узы доверия, необходимые для эффективного сотрудничества. Поскольку наши древние системы не способны отличить угрозу древнего палеолита от угроз, с которыми мы сталкиваемся в рабочей среде современного мира, она реагирует аналогичным образом. Наш организм вырабатывает кортизол, чтобы помочь нам выжить. Если мы работаем в обстановке, где руководство не врет своим сотрудникам, где трудные времена не означают сокращений по умолчанию, где структуры стимулирования не настраивают нас друг против друга, в результате благодаря повышению уровня окситоцина и серотонина возникает доверие и желание сотрудничать.

Вот что означает баланс между работой и личной жизнью. Он не имеет никакого отношения к испытываемому нами стрессу или к тому, сколько часов мы проводим на работе. Он имеет отношение к тому, где мы чувствуем себя в безопасности. Если мы чувствуем себя безопасно дома, но не на работе, тогда мы будем страдать от отсутствия этого баланса. Если у нас крепкие взаимоотношения и дома, и на работе, если мы чувствуем свою принадлежность, чувствуем себя защищенными, тогда силы волшебного химического элемента окситоцина могут уменьшить количество кортизола, то есть снизить наш стресс. Когда есть доверие, мы делаем все друг для друга, заботимся друг о друге и даже идем на жертвы. Все это суммируется с нашим чувством безопасности внутри Круга безопасности. Мы чувствуем себя комфортно и уверенно на работе, что уменьшает общий уровень стресса.

Увольте своих детей

Чарли Ким
ощущал напряжение. Как по волшебству в конце каждого финансового года атмосфера в офисе менялась. В воздухе появлялся страх. Страх, что, если отчетность не совпадет, некоторым придется покинуть компанию. Ким, почти двадцать лет назад открывший Next Jump, был свидетелем множества взлетов и падений компании и прекрасно знал, как может повлиять на бизнес страх или паранойя. Поэтому он принял смелое решение, которое помогло значительно расширить Круг безопасности в Next Jump.

Как сказал Ким: «Мы хотим, чтобы Next Jump была такой компанией, созданием которой гордились бы мы и наши родители». А для этого крайне важно быть хорошим человеком и делать хорошие вещи. Так он применил политику пожизненной занятости. Next Jump – единственная техническая компания, осуществившая это. Никого не уволят ради закрытия бухгалтерских книг. И даже дорогостоящие ошибки и плохая производительность не являются основанием для увольнения. Если что-то случится, компания потратит время на

выяснение деталей проблемы и поможет своим людям преодолеть ее. Как спортсмен, встающий после падения, сотрудника Next Jump не увольняют, его тренируют дальше. Единственная ситуация, когда сотрудника могут попросить покинуть компанию, это если он работает вне ее высоких моральных ценностей или если пытается подставить своих коллег.

Вы только не подумайте, это не так бредово, как звучит. Если вы попадаете в Next Jump, вас вряд ли когда-нибудь оттуда уволят, поэтому компания тратит гораздо больше времени на отбор персонала, чем большинство компаний этой области. Они учитывают не только умения и опыт сотрудника, но и его характер. Из сотни кандидатов только один получит работу. Как объясняет Ким: «Если лидеру организации сказали, что с этого момента он больше не может никого уволить, но при этом доходы и прибыль должны постоянно расти вне зависимости от рыночных условий, у него не будет другого выбора, кроме как обратиться к другим переменным, находящимся под его контролем, а именно – наем сотрудников, их обучение и развитие. С того момента как человек попадает в компанию, руководство Next Jump делает своим приоритетом помогать этому человеку расти и развиваться.

Если компания предлагает возможность пожизненной занятости, тогда ее лидеры должны изо всех сил стараться нанимать только действительно подходящих людей. По словам Кима: «Увольнение – это самый простой вариант. Жесткость только в крайнем случае и из лучших побуждений, обучение, даже создание программы, помогающей людям найти работу где-нибудь в другом месте, если они решат, что Next Jump им не подходит, – все это гораздо более эффективно, хоть и требует гораздо больше времени и усилий со стороны руководства».

Ким полагает, что управление компанией схоже с тем, как родители растят своих детей. И то и другое требует баланса краткосрочных потребностей и долгосрочных целей. По словам Кима: «В первую очередь вы отвечаете за их жизнь. В конечном счете вы хотите, чтобы они выросли хорошими людьми». О работниках своей компании Ким думает аналогичным образом. Он знает, что большинство людей никогда не откажутся от своих детей в трудные времена, так «как же мы можем уволить своих людей в таких условиях?». Как сказал Ким: «Несмотря на то что мы можем ругаться со своими близкими, мы не можем отказаться от семьи». И хотя он не может быть идеальным начальником или родителем – никто из нас не может, – нельзя поспорить с тем, насколько сильно Ким заботится о своей компании и как много усилий он прилагает, чтобы все было правильно. Даже если иногда это означает признание своих ошибок.

Один из инженеров компании признался, что сначала ему казалось, что политика пожизненной занятости может быть хорошей идеей для некоторых сотрудников с низкой производительностью, но не будет иметь особых последствий для него, человека с одним из самых высоких уровнем производительности, он не боялся потерять свою работу. Однако он никак не ожидал, насколько такая политика поможет ему как лидеру группы. После введения политики пожизненной занятости его команда начала гораздо более открыто общаться между собой. Ошибки и проблемы замечались гораздо быстрее, задолго до того как перерастали во что-то большее. Также увеличились скорость обмена информацией и уровень сотрудничества. Просто потому, что члены его команды больше не боялись за свою работу, их производительность значительно увеличилась. В действительности увеличилась производительность компании в целом.

До введения новой политики средний уровень дохода компании Next Jump каждый год увеличивался на 25 %. С появлением политики пожизненной занятости и в отсутствие каких-либо других масштабных изменений уровень дохода стал увеличиваться на 60 % в год и больше не замедлялся. И хотя многие инженеры Next Jump получали предложения от Google, Facebook и других крупных технических компаний, они не уходили. Получается, что даже когда люди получают предложения от известных крупных компаний, даже когда им предлагают более высокую зарплату, они предпочитают работать там, где чувствуют свою принадлежность. Люди скорей будут работать там, где чувствуют себя в безопасности среди своих коллег, где у них есть возможность расти и чувствовать себя частью чего-то большего, чем там, где они просто становятся богаче.

Вот что происходит, когда люди находятся в среде, для которой они изначально и были созданы. Мы остаемся. Мы остаемся преданными. Мы помогаем друг другу и выполняем свою работу с чувством гордости и страстью в сердце.

Когда время используется для выстраивания правильных взаимоотношений, когда лидеры организации ставят людей на первое место, когда мы на самом деле можем доверять друг другу, окситоцин, вырабатываемый нашим организмом, способен нейтрализовать многие негативные последствия работы в условиях повышенного стресса, вызванного кортизолом. Другими словами, дело не в том, какой именно работой мы занимаемся или сколько часов на нее тратим, не это все поможет нам уменьшить стресс и достичь баланса между работой и личной жизнью, а повышенное количество окситоцина и серотонина. Серотонин повышает нашу уверенность в себе и вдохновляет нас помогать тем, кто на нас работает, и гордиться теми, на кого работаем мы. Окситоцин снимает стресс, повышает наш интерес к работе и улучшает наши познавательные способности, делая нас более способными к решению сложных задач. Он улучшает нашу иммунную систему, понижает кровяное давление и увеличивает нашу жизненную силу. И что лучше всего, он вдохновляет нас на совместную работу.

Именно по этой причине люди, «любящие свою работу» (что очень зависит от уровня окситоцина), могут спокойно отказаться от более высокооплачиваемой работы, чтобы остаться на работе, которую они любят. По сравнению с корпоративной культурой, в которой лидеры стимулируют сотрудников на решения или действия, нацеленные на немедленный результат, культура, где «бескорыстные» химические вещества могут спокойно циркулировать, приводит к большей организационной стабильности и лучшим долгосрочным результатам работы. И когда это происходит, наши узы становятся сильней, наша преданность компании растет и становится более глубокой, а организация существует на протяжении долгого времени. Более того, в результате мы возвращаемся с работы более счастливыми, живем дольше и здоровее.

Такого рода корпоративная культура возможна в любой области. Пока есть люди, собранные вместе для общего дела, руководители могут выбрать и установить в компании любую культуру, какую захотят. И для этого нет необходимости проводить перевороты или массовые увольнения. Нет необходимости в замене кадрового потенциала. Люди, не использующие ценности, определяющие корпоративную культуру, могут почувствовать в себе кортизол, сообщающий им, что они к ней не принадлежат. Ощущая тревожное чувство, что вы аутсайдер в группе, вы можете принять решение покинуть ее и поискать другое, более подходящее вам место. Другие, наоборот, будут чувствовать себя среди коллег в безопасности. Они будут чувствовать себя на работе как дома.

Все, что требуется для выполнения этой задачи, – это чтобы руководство компании приняло определенные решения. Только у лидеров компании есть полномочия и возможность сформировать рабочую среду, в которой люди бы естественным образом преуспевали и продвигали саму компанию. Когда культура и ценности компании четко определены, это становится ответственностью всех, кто к ней принадлежит, вне зависимости от того, являетесь вы лидером или нет, необходимо действовать как лидер, работать на поддержание корпоративных ценностей и Круга безопасности.

Глава 8. Почему у нас есть лидеры

О
хотники
вернулись с добычей. После целого дня выслеживания добычи, путешествия, которое увело их на мили от дома, им удалось убить достаточно крупного оленя, чтобы всех накормить. Когда они вернулись, многие члены племени бросились поздравлять их и помогать нести тушу убитого оленя, чтобы приготовить ее к празднику. Но была одна

проблема. Все ужасно хотели есть. Поскольку наши предки жили племенами по 100–150 человек, все племя не могло разом ворваться и схватить еду, иначе воцарился бы хаос. Так кто же должен есть первым? К счастью, социальные химические элементы в нашем организме помогли решить и эту проблему тоже.

Компании и организации являются современными моделями все того же племени. И как в любом племени, в них есть свои определенные традиции, символы и язык. Корпоративная культура схожа с культурой племени. Некоторые культуры очень сильны, а некоторые слабы. Мы чувствуем, что мы больше принадлежим к какой-то из групп, что мы лучше сходимся с людьми одной культуры, чем с людьми другой. И как во всех племенах, есть лидеры сильные, а есть слабые. Но в любом племени есть вожак, лидер.

Почти все в нас создано для того, чтобы увеличить наши шансы на выживание и успех, и наша потребность в лидере не является исключением. Антропологический взгляд на историю лидерства раскрывает некие объективные стандарты относительно того, что делает руководителя хорошим… а что плохим. Как и некоторые другие системы нашего организма, влияющие на наше поведение, наша потребность в иерархии связана с едой и защитой.

Как бы нам всем ни нравилась идея равных прав для всех, факт остается фактом, этого не может быть и никогда не будет… и это хорошо. В отсутствие правил порядка, когда охотники принесли добычу для племени, все бы скорей бросились ее есть. Все бы толкались. Более сильные ели бы первыми, а менее крепкие получали бы пинки и толчки. Эта система не слишком хороша для нашего выживания. Те, кого отпихивают и толкают, вряд ли захотят доверять или работать с теми, кто их пихал. Поэтому, чтобы решить проблему, мы эволюционировали в иерархических животных.

Когда мы понимаем, что кто-то над нами доминирует, вместо того чтобы бороться за продукты, мы добровольно отступаем и позволяем ему есть первым. И благодаря серотонину те, кому мы продемонстрировали таким образом свое почтение, могут чувствовать, как их статус в группе растет, давая им понять, что они главные. Так работает иерархия.

Среди других преимуществ лидерства, кроме возможности первым выбрать себе партнера, им также предоставлялась возможность первым выбрать себе кусок мяса. Только после того, как лидеры приступали к еде, могли начать есть другие члены племени. И хотя другие не получали лучших кусков мяса, они все-таки ели и не получали за это локтем в лицо. Эта система в гораздо большей степени способствует сотрудничеству.

И по сей день мы абсолютно спокойно относимся к тому, что лидеры (причем оцениваются не только физическая сила, но и другие качества с точки зрения нашего современного общества) получают определенные преимущества. Для нас нормально, что тот, кто превосходит нас на работе, получает больше денег, работает в более просторном офисе и имеет лучшее место для парковки. У нас нет никаких проблем со знаменитостями, легко получающими столики в труднодоступных ресторанах. В действительности мы настолько привыкли к тому, что к лидерам особое, привилегированное отношение, что в некоторых случаях некоторые из нас могут даже расстроиться или обидеться, если не будет оказано должное почтение лидеру. Многие из нас, например, посчитают странным или даже невежливым, если президенту США придется самому нести свой чемодан. Независимо от партии, которую мы поддерживаем, нам было бы некомфортно в этой ситуации, поскольку он является лидером в нашей политической иерархии. Он президент, в конце концов, он не должен сам нести чемодан. Некоторые из нас даже сами готовы будут вызваться, чтобы нести его чемодан. Все потому, что в нашем обществе почетно помогать лидерам. И возможно, позже, если они вспомнят или узнают нас, они могут даже «кинуть нам кость» у всех на глазах. И если они так сделают, мы почувствуем взрыв серотонина, в результате чего наш статус и уверенность в себе увеличатся.

Из-за преимуществ, которые получает в обществе лидер, мы всегда пытаемся улучшить свое собственное место в сложившейся неофициальной иерархии. Мы наряжаемся и бахвалимся, когда идем в бар, в надежде что покажемся привлекательными. Это позволяет нам сохранить наш генофонд. Мы любим говорить о своих успехах, вешать на стену свои дипломы и ставить трофеи на полку, чтобы все могли видеть, чего мы достигли. Наша цель заключается в том, чтобы в нас видели умных и сильных людей, достойных преимуществ лидера и уважения других людей. Все для того, чтобы повысить свой статус.

В этом заключается идея показателя положения в обществе. У того, что у большинства дорогих товаров снаружи есть логотип, есть своя причина. Мы хотим, чтобы люди видели красную полоску сбоку у наших очков Prada, двойную «С» на сумке Chanel или блестящую эмблему Mercedes на бампере машины. В нашем капиталистическом обществе бросающиеся в глаза проявления богатства говорят окружающим, что мы добились успеха. Как символы силы и способности, они могут помочь нам завоевать уважение и повысить наше положение в иерархии. Поэтому неудивительно, что некоторые пытаются подделать свой статус. К сожалению, это не помогает. Хотя хорошая подделка и может обмануть людей и заставить их считать нас более успешными, чем мы есть на самом деле, мы не можем обмануть сами себя – это биология.

Как показало исследование, проведенное в 2010 году тремя специалистами по психологии – Франческой Джино из Чапел-Хилл, Майклом Нортоном из Гарвардской школы бизнеса и Дэном Ариэли из университета Дьюка, – люди, которые носят поддельную одежду от-кутюр, на самом деле не чувствуют такого же прилива гордости и статусности, как те, кто носит оригинал. Поддельные бренды заставляют нас чувствовать себя фальшиво, как будто нас обманули. Статус – это биологическое явление, нам нужно завоевать его, чтобы в полной мере прочувствовать. В этом же исследовании был сделан вывод, что люди, пытающиеся обмануть свою биологию, на самом деле в большей степени склонны к обману и в других аспектах жизни. И хотя мы можем повысить свой статус при помощи материальных вещей, чувство будет не тем. В этом не будет никаких социальных взаимоотношений, способных вызвать всплеск серотонина. Опять же, «бескорыстные» химические вещества пытаются помочь нам укрепить свои сообщества и социальные узы. Чтобы в человеке укрепилось глубокое чувство гордости, необходимы взаимоотношения с наставником/родителем/начальником/тренером/лидером.

Лидерский статус может быть не только у людей, но и у племен. Как мы работаем, чтобы поднять свой статус в племени, так и компании постоянно пытаются поднять свой статус в отрасли. Они рассказывают нам, сколько наград J.D. Power они выиграли, сообщают, на каком месте стоит компания в рейтинге тысячи самых успешных. Компании поменьше очень быстро разносят весть о том, что они попали в рейтинг пяти тысяч самых быстро развивающихся предприятий малого бизнеса. Мы так любим рейтинги именно потому, что являемся иерархическими животными, и есть определенные привилегии, ради которых стоит расти в неофициальной иерархии.

Как бы то ни было, привилегии лидерства не достаются просто так. В действительности их цена довольно высока. И это именно та часть уравнения, которую так часто забывают современные организации. Лидер может действительно быть «сильнее», чем остальные. Мы знаем, что все наше уважение и обожание вызывает в лидерах взрыв самоуверенности. Это хорошо. Потому что когда группа сталкивается с внешней угрозой, мы ждем, что лидер, который сильней остальных, больше откормлен и излучает уверенность из-за серотонина в организме, первым бросится навстречу опасности, чтобы защитить остальных. Как объясняет генерал-лейтенант Корпуса морской пехоты США Джордж Флинн, «цена лидерства – личная выгода». По этой же причине мы позволяем своим лидерам первыми выбрать себе партнера. Если они умрут, защищая нас, мы хотим убедиться, что все эти сильные гены останутся в нашем генофонде. Группа неглупа. Мы бы не стали предоставлять им все эти привилегии просто так. Это было бы нечестно.

По этой же причине нас так обижают непомерные и непропорциональные компенсации некоторых руководителей инвестиционных банков. Это не связано с цифрами. Это связано с социальным контрактом, глубоко укоренившимся в том, что значит быть человеком. Если наши лидеры хотят наслаждаться атрибутами своего высокого положения в иерархии, мы ожидаем, что в ответ они предложат нам защиту. Проблема заключается в том, что многие лидеры получают деньги и привилегии, а защиты своим людям не предоставляют. Иногда они даже приносят в жертву людей, чтобы защитить собственные интересы. Это обижает нас до глубины души. Мы обвиняем их в жадности и невоздержанности только тогда, когда чувствуем, что они нарушили саму суть лидерства.

Мало кто будет обижаться, если будет решено выплатить Нельсону Манделе бонус в размере 150 миллионов долларов. И если бы объявили, что Мать Тереза получит 250 миллионов долларов в конце года, мало кто возмутился бы этому. Мы знаем, что они сдержали свою часть социального контракта. Они были готовы жертвовать собой ради блага тех, кто за ними

последовал. Они ставили благополучие других людей на первое место, в результате чего иногда страдали. И тогда мы счастливы, что наши лидеры имеют привилегии, поскольку мы чувствуем, что они это заслужили. То же самое и у компаний. Они завоевывают свою репутацию, показывая готовность делать все возможное для своих сотрудников, потребителей и клиентов. И эта репутация страдает, когда они нарушают социальный контракт лидерства.

И если учесть, как мы относимся в нашем материалистическом, пресыщенном реалити-шоу обществе к знаменитостям и богачам, вся эта наука, пожалуй, имеет смысл. Некоторые люди, которые наследуют деньги, сдерживают систему или становятся знаменитыми благодаря современным СМИ, получают определенные привилегии просто потому, что у них статус изначально выше нашего. Однако слава – это скорей побочный эффект статуса лидера, а не способ его достижения. То же самое касается и финансового благосостояния. Это побочный эффект достижения успеха, а не только стандартный для лидера атрибут.

Пока человек не будет готов к личным жертвам во благо других, чтобы они могли тоже заработать свое место в иерархии, его нельзя назвать настоящим вожаком. Недостаточно просто играть свою роль. Как и те, кто носит поддельные вещи от-кутюр, они могут чувствовать себя неуверенно относительно своего положения или усердно работать, чтобы компенсировать или попытаться доказать обществу (и самому себе), что они достойны получаемых преимуществ. Это одна из причин, по которой специалист по рекламе может посоветовать своему знаменитому клиенту принять участие в благотворительности. В современном мире это игра. Крайне важно поддерживать видимость соблюдения социального контракта. И хотя у славы есть свои преимущества, знаменитости используют высокие трибуны для привлечения внимания к какому-то делу или чьей-то судьбе. Однако если бы они действительно заботились о том, о чем говорят, они бы не предавали свои действия каждый раз такой огласке. Возможно, одной из жертв, на которую они могли бы пойти, мог бы быть прожектор.

То же самое справедливо и для политиков во время выборов. Забавно наблюдать, как политики убеждают нас, что, если их выберут, они сделают множество хороших и полезных вещей, потому что заботятся о нас. А если они проиграют на выборах, многие так и продолжат не выполнять ни один из заявляемых пунктов. Не служебное положение делает из обычного человека лидера. Лидерство – это осознанный выбор служить другим вне зависимости от своего служебного положения. Есть авторитетные люди, не являющиеся лидерами, а есть люди, стоящие на нижних ступенях корпоративной иерархии, но, безусловно, являющиеся лидерами. Это абсолютно нормально, что лидеры пользуются всеми предоставленными им преимуществами. Однако они должны быть готовы при необходимости отказаться от всех этих преимуществ.

Лидеры – это те, кто принял решение заботиться об окружающих. Они часто готовы жертвовать своим личным комфортом ради нас, даже если не совсем с нами согласны. Доверие – это не просто обмен мнениями. Доверие – это биологическая реакция нашего организма на нашу веру в то, что кто-то искренне заботится о нашем благополучии. Лидеры – это те, кто готов жертвовать собой ради нас. Жертвовать своим временем, силами, деньгами, может быть, даже едой со своей тарелки. Когда это необходимо, лидеры принимают решение есть последними. По объективным стандартам лидерства тот руководитель, который стремится повысить свой собственный статус, только чтобы насладиться привилегиями, но не выполняет свои обязанности, является просто-напросто слабым лидером. И хотя он может достичь статуса вожака, обладать талантами и иметь сильные стороны, однако лидерами становятся только те, кто берет на себя ответственность защищать других.

Лидеры организаций, поднимающиеся по служебной лестнице не потому, что они этого хотят, а потому что племя предлагает им более высокий статус в благодарность за их готовность к самопожертвованию, являются настоящими лидерами, достойными нашего доверия и преданности. Однако все лидеры, даже самые хорошие, могут порой сбиться с пути и стать эгоистичными и жадными до власти. Опьяненные химическими веществами, они могут иногда забыть, что они, как вожаки, несут ответственность за своих людей. Иногда такие лидеры способны вновь встать на ноги, но если этого не происходит, у нас не остается другого выбора, кроме как не обращать на них внимания, сокрушаясь, во что они превратились, ждать, пока они не уйдут, и искать того, кто способен вести нас дальше.

Хороший лидер избегает прожектора, но тратит больше времени и сил на поддержку и защиту своего народа. И когда мы чувствуем вокруг себя Круг безопасности, мы предлагаем свои пот,

кровь и слезы, делаем все возможное, чтобы воплотить в жизнь желания своего руководителя. Единственное, что необходимо делать лидерам, – это помнить, кому они служат, и тогда мы с гордостью и удовольствием будем служить им в ответ.

Керамическая чашка

Я слышал
историю о том, как бывший заместитель министра обороны выступал на крупной конференции. Он занял свое место на сцене и начал говорить. В какой-то момент он сделал паузу, чтобы глотнуть кофе из стакана Styrofoam (пластиковый стаканчик. – Примеч. ред
.), который он прихватил с собой на сцену. Он сделал еще глоток, заглянул в стакан и улыбнулся.

Затем он сказал, прерывая собственную речь: «Вы знаете, я выступал здесь в прошлом году на этой же конференции и на этой же сцене. Но в прошлом году я еще был заместителем министра. Я прилетел сюда бизнес-классом, и когда самолет приземлился, меня уже ждали в аэропорту, чтобы отвезти в отель. Когда я приехал в отель, меня там уже ждали. Меня уже зарегистрировали, поэтому мне просто вручили ключ и повели в комнату. На следующее утро, когда я спустился в холл, меня и там уже ждали, чтобы отвезти в то самое место, где мы находимся сегодня. Меня провели через задний вход, отвели за кулисы и дали кофе в красивой керамической чашке».
Он продолжил: «Но в этом году я больше не заместитель министра. Я прилетел сюда экономклассом, когда я прибыл в аэропорт, меня там никто не встречал. Я взял такси до отеля, и когда я приехал, я зарегистрировался и сам поднялся в свою комнату. Сегодня утром я спустился в холл отеля и взял другое такси, чтобы добраться сюда. Я вошел в парадную дверь и нашел путь за кулисы. Попав туда, я спросил кого-то из находившихся там людей, можно ли здесь где-то выпить кофе. Мне указали на кофемашину на столе. Я подошел и сделал себе кофе в этом самом стакане Styrofoam», – сказал он, подняв стакан, чтобы показать аудитории.
И он продолжил: «Мне кажется, керамическая чашка, которую мне дали в прошлом году… не предназначалась непосредственно мне. Она была предназначена для должности, которую я тогда занимал. Я заслуживаю пластиковый стаканчик Styrofoam».
И, завершая свое выступление, он сказал: «Это самый важный урок, которым я могу поделиться со всеми вами. Все бонусы, привилегии и преимущества, которые вы можете получить за свое служебное положение или статус, они не предназначены конкретно для вас. Они предназначены для той роли, которую вы играете. И когда вы перестаете ее играть, что рано или поздно все равно произойдет, они дадут вашу керамическую чашку другому человеку, который вас заменит. Поскольку тогда вы будете достойны только стакана Styrofoam».

Хоть лидеры и едят последними, это окупается преданностью и трудолюбием их подчиненных

Когда в 2008 году
рухнул фондовый рынок, компания Barry-Wehmiller, как и многие другие компании, испытала довольно жесткий удар. Уровень заказов станков у старомодной американской промышленной фирмы, которую пытался преобразовать Чапман, практически сразу же уменьшился на 30 %. Компания производила большие промышленные машины, которые закупали крупные упаковочные компании, чтобы

делать картонные коробки для своей продукции. Производимые компанией Barry-Wehmiller машины были практически первым, от чего компании пришлось отказаться, чтобы сократить свои расходы.

Чапман и его команда столкнулись с жестокой правдой: они больше не могли себе позволить содержать всех своих сотрудников. У них просто не было работы и необходимых средств. И поэтому впервые за долгое время поднялся вопрос о сокращениях.
Для многих компаний выбор, казалось бы, очевиден, хоть и сомнителен. Но Чапман отказался увольнять людей просто потому, что компания переживает трудные времена. Он все больше начал видеть в компании семью, группу людей, которым надо помогать и беречь, а не просто рабочую силу, которую нужно использовать во благо компании. Как сказал Чапман: «Мы бы никогда не стали избавляться от одного из своих детей даже в трудные времена». Если что, вся семья соберется вместе, будет вместе страдать, но в конечном счете пройдет через все испытания вместе.
Поэтому вместо сокращений компания внедрила обязательную программу отпуска. Каждого сотрудника, от генерального директора до секретаря, попросили взять четыре недели неоплачиваемого отпуска. Они могли взять эти недели, когда пожелают, причем брать сразу все четыре недели было необязательно. Так Чапман реализовал программу, доказавшую правомерность его лидерства. Как он говорил своим людям: «Лучше мы все будем страдать по чуть-чуть, тогда никому из нас не придется страдать сильно».
Та защита, которую Чапман предложил своим людям, оказала огромное влияние на компанию в целом. Сотрудники Barry-Wehmiller по собственной инициативе сплотились, чтобы помочь друг другу. Те, кто мог позволить себе большее количество свободного времени, помогали тем, кто не мог себе этого позволить. И хотя они не были обязаны это делать, они брали больше свободного неоплачиваемого времени, чем им требовалось, просто чтобы помочь другим. Внутри компании люди испытывали всепоглощающее чувство благодарности за предоставленную им безопасность. Я подозреваю, что в других компаниях, переживающих трудные времена, большинство людей также бы скорей согласились потерять месяц на неоплачиваемый отпуск, чем потерять работу вообще.
Как только все начало налаживаться, с программой отпусков все было покончено, а взносы, которые компания временно не выплачивала в трудные времена, не только были восстановлены, но и пошли на выплату компенсаций. Результат был просто поразительным. Лидеры выполнили свои антропологические обязанности вожаков защищать племя, в ответ на что люди отплатили преданностью и желанием делать все, что в их силах, чтобы помочь компании. Мало кто покидал компанию Barry-Wehmiller только ради большей зарплаты. Для людей безопасность, которую обеспечивает сильное племя своим людям, делает их еще сильней и лучше приспособленными к борьбе с угрозами и неопределенностью внешнего мира. Причина, по которой хорошие лидеры преуспевают даже в трудные времена, очевидна. Их люди с радостью отдадут свои кровь, пот и слезы, чтобы увидеть, как их племя, их компания, движется вперед и становится все сильнее. Они делают это не потому что должны… а потому что они этого хотят. В результате чего более сильная компания способна гарантировать большее чувство безопасности и защиты большему количеству людей и на более длительное время. Тогда как страх может помешать инновациям и прогрессу, поэтому многие лидеры компаний утверждают, что пытаются развиваться путем преобразований.

И снова об Э.Д.С.О

Каждый из
химических элементов, заставляющих нас чувствовать себя хорошо, необходим для нашего выживания как индивидуумов и как популяции. Они играют определенную роль, основанную на наших нуждах и среде, в которой мы работаем. Наша способность

усердно работать и выполнять очень тяжелую работу связана с эндорфином. Наша способность ставить перед собой цели, сосредоточиваться и выполнять различные задания связана со стимулированием возможностей допамина. Когда мы развиваемся и прогрессируем, мы чувствуем себя хорошо, поэтому мы продолжаем это делать.

Серотонин отвечает за чувство гордости, возникающее, когда те, о ком мы заботимся, добиваются целей, или когда мы заставляем гордиться собой близких нам людей. Серотонин помогает нам убедиться, что мы помогаем тем, кто следует за нами, и поступаем правильно с теми, кто нас ведет. Волшебная сила окситоцина помогает нам формировать узы любви и доверия. Он помогает нам строить настолько крепкие взаимоотношения, что мы можем принимать решения с абсолютной уверенностью, что те, кто о нас заботится, всегда нас поддержат. Мы знаем, что, если нам понадобится помощь или поддержка, нам в любом случае помогут. Окситоцин сохраняет наше здоровье. Он раскрывает нашу душу. Он биологически заставляет нас лучше решать проблемы. Без окситоцина мы бы достигали лишь кратковременного успеха. Высокое положение требует способности решать проблемы людей, доверяющих друг другу.

Как и все в людях, эта система далека от идеала. Химические вещества не выделяются в равных количествах и равных дозах. Иногда они выделяются вместе и в разных количествах. Более того, система может замкнуться, если организм выделит неправильные химические вещества. «Эгоистичные» химические вещества, эндорфин и допамин, дают нам краткосрочные поощрения, к которым мы можем пристраститься при определенных условиях. «Бескорыстные» химические вещества, серотонин и окситоцин, требуют определенного времени, прежде чем мы ощутим все их преимущества. И хотя мы можем наслаждаться трепетом от достижения цели или выигрыша гонки, это чувство долго не продлится. Чтобы снова его испытать, нам нужно выиграть еще одну гонку и достичь следующей цели. Чтобы сформировать узы любви, доверия и товарищества, требуется время.

По сути, мы не можем мотивировать других людей. Нашу мотивацию определяют химические стимулы внутри нас. Любая имеющаяся у нас мотивация – это назначение нашего желания повторять поведение, которое заставит нас чувствовать себя хорошо или избежать стресса и боли. Единственное, что мы можем сделать, – это создать среду, в которой правильные химические вещества будут вырабатываться по правильным причинам. И если мы получим правильную среду, если создадим корпоративную культуру, работающую на основе природных задатков человека, в результате мы получим целую группу целеустремленных людей.

Целью любого лидера и любой организации является нахождение баланса. Когда допамин является основной движущей силой, мы можем достичь многого, но будем чувствовать себя одинокими и неудовлетворенными, какими бы богатыми или сильными мы ни были. Наша жизнь состоит из точечных всплесков, мы живем в постоянном поиске очередной «дозы». Допамин не помогает нам добиваться долгосрочных целей. Если мы живем в сообществе хиппи, окситоцин просто извергается, но без каких-либо конкретных целей и амбиций. Не важно, насколько любимыми мы себя ощущаем, мы все равно можем чувствовать себя неудачниками. Потому что целью опять же является баланс.

Когда система находится в равновесии, мы получаем, казалось бы, практически сверхъестественные способности. Назовем лишь некоторые: мужество, вдохновение, предусмотрительность, креативность и умение сопереживать. Когда все это поддерживается, результаты и чувства, которые при этом испытываются, просто потрясающие.

Часть 3. Реальность

Глава 9. Мужество поступать правильно

Иногда правила можно и нарушить

«Сколько душ находится на борту?» – спросил авиадиспетчер. Как если бы мы до сих пор пересекали земной шар на деревянных кораблях с высокими матчами. Использование архаичной терминологии в учете числа людей на борту судна – это стандартный вопрос, который задают, когда экипаж самолета объявляет о чрезвычайной ситуации в полете.

«Сто двадцать шесть душ», – ответил пилот.

Самолет, выполнявший рейс во Флориду, был уже где-то над Мэрилендом, на высоте 36 000 футов, и двигался со скоростью около 560 миль в час, когда в кабину начал просачиваться дым. Дым на борту самолета – это одна из самых страшных ситуаций, с которой может столкнуться пилот. Не всегда понятна причина возникновения дыма. Неизвестно, случился ли на борту пожар. Неизвестно, насколько изолированно произошла экстренная ситуация и есть ли вероятность, что она начнет распространяться… и быстро выйдет из-под контроля. Из-за дыма сложно будет видеть и дышать, он наверняка вызовет панику у пассажиров. Не важно, с какой стороны на это посмотреть, это ужасно.

Когда пилот осознал проблему, он передал по радиосвязи: «Центр, KH209».

«KH209, продолжайте движение», – ответил авиадиспетчер, следящий за воздушным пространством.

«KH209, мне нужна экстренная посадка. Я не могу поддерживать высоту», – последовал неожиданный ответ от пилота.

Но была одна проблема. Другой самолет, тоже летевший во Флориду, находился на 2000 футов ниже. Правила Федерального агентства воздушного транспорта достаточно просты: два самолета, выполняющие один и тот же маршрут, не должны приближаться друг к другу на расстояние меньше 1000 футов, снизу или сверху. И не зря эти правила существуют. Летя на такой сумасшедшей скорости, самолету очень трудно маневрировать, не создавая угрозы столкновения.

Хуже того, оба самолета летели по очень узкому маршруту в своем направлении. Из-за военных учений, происходивших в этом районе, воздушное пространство было ограничено узкой полосой, похожей на полосу шоссе. И хотя на этом шоссе были и другие полосы, в тот момент они были заняты другими самолетами.

На запрос пилота о посадке авиадиспетчер ответил: «KH209, поверните направо на пятнадцать градусов и спускайтесь».

Авиадиспетчер не только приказал самолету, столкнувшемуся с проблемой, войти в ограниченное воздушное пространство, это означало, что ему надо было пройти в пяти милях от самолета, летевшего под ним.

Современные самолеты оснащены аварийным сигналом, предупреждающим о возможности столкновения с другим самолетом, летящим на расстоянии тысячи футов или пяти миль. И когда этот аварийный сигнал срабатывает, пилоты обучены реагировать на возможную надвигающуюся катастрофу. Близкое расстояние, на котором пройдут друг от друга самолеты (две мили, если быть точным), наверняка вызовет включение аварийного сигнала самолета, летящего на высоте 34 000 футов. И это создаст еще одну проблему.

Однако в тот день за пультом сидел очень опытный авиадиспетчер. Он полностью контролировал передвижение всех авиационных устройств в районе. Более того, он прекрасно знал все правила и ограничения. Он связался по радиосвязи с пилотом другого самолета и сказал на чистом английском: «AG1446, над вами летит самолет. Он объявил

чрезвычайное положение. Он собирается снизиться до вашей высоты примерно в двух милях перед вами. Ему необходимо снизиться немедленно».
То же самое сообщение он повторил еще три раза, пока самолет, столкнувшийся с проблемой, снижался, пересекая воздушное пространство еще трех самолетов.
В тот прекрасный день где-то над Мэрилендом было спасено 126 душ благодаря тому, что один очень опытный авиадиспетчер решил нарушить правила. Сохранить жизни людей было гораздо важней, чем придерживаться правил.
В 2012 году авиационные линии США произвели более 9,8 миллиона регулярных внутренних и пассажирских рейсов. Это примерно 26 800 полетов в день. Поразительные цифры, не правда ли? И они еще не включают в себя внеплановые, грузовые и зарубежные рейсы, проходящие через Америку.
Более 815 миллионов пассажиров каждый год доверяют свои жизни пилотам, которые нас перевозят, механикам, проверяющим воздушные судна на пригодность к полетам, и Федеральному агентству воздушного транспорта, разрабатывающему правила по контролю безопасности полетов. И потом есть еще авиадиспетчеры. Мы доверяем этому сравнительно небольшому числу людей придерживаться правил, чтобы гарантировать безопасное движение самолетов в воздушном пространстве. Но в случае с рейсом KH209 диспетчер нарушил правила. Он вышел за пределы четких линий, начерченных для обеспечения нашей безопасности.
И в этом заключается доверие. Мы не просто доверяем людям следовать правилам, мы также доверяем им самим решать, когда эти правила нужно нарушить. Правила необходимы для рядовых случаев. Они нужны во избежание опасности и как гарант того, что все пройдет гладко. И хотя есть определенные рекомендации, что делать в экстренных случаях, в конечном счете мы доверяем профессионалам самим оценить обстановку и решить, когда правила стоит нарушить.
Некоторые организации предлагают своим людям возможность обучения. Это не исчерпывается периодическими лекциями о том, как лучше использовать PowerPoint или стать более эффективным докладчиком, такие организации предлагают бесконечные возможности для самосовершенствования. Чем больше возможностей для обучения нам предлагают, тем больше мы узнаем. Чем более опытными и уверенными в себе мы становимся, тем больший уровень ответственности организация готова на нас возлагать. И в конечном счете организация – наше руководство и коллеги – доверяет нам самим принимать решение, когда стоит нарушить правила.
Мы не можем «доверять» правилам или технологиям. Несомненно, мы можем на них положиться, но доверять? Нет. Доверие – это особая человеческая функция, вызываемая химическим веществом окситоцином в ответ на действия, совершенные в наших интересах, на действия, служащие для нашей безопасности и защиты. Настоящее доверие может быть только среди людей. И мы можем доверять другим, только когда они активно и сознательно заботятся о нас. Технология, какая бы сложная она ни была, не заботится о нас, она просто реагирует на набор переменных. И свод правил, каким бы всеобъемлющим он ни был, не может учесть все возможные случаи.
Представьте, если бы каждый раз, когда мы поссорились с любимым человеком, он реагировал на набор переменных или обращался к своду правил за советом. Как долго бы продлились ваши отношения? По этой причине нас бесят бюрократы. Они просто не соблюдают правила, не думая о людях, которым эти правила должны были помочь или которых должны были защитить. Другими словами, они об этом не заботятся. Не существует определенного алгоритма формирования хороших отношений – между людьми или между сотрудниками и компанией.
Настоящее социальное преимущество доверия – это обоюдность. Одностороннее доверие не приносит пользы ни человеку, ни группе. Что хорошего в компании, где руководство доверяет работникам, а работники не доверяют руководству? Вряд ли можно назвать крепким брак, в котором жена доверяет мужу, а муж жене – нет. Прекрасно, если лидер ожидает от людей доверия, но если он сам им не доверяет, система обречена на провал. Чтобы доверие работало в интересах отдельного человека и группы, оно должно быть обоюдным.

В ответственность лидеров входит обучить своих людей правилам, тренировать их, чтобы они приобретали компетентность, и постепенно укреплять их уверенность в своих силах. На определенном этапе лидер должен отступить и просто довериться своим людям, поверить, что они знают, что делают и сделают все необходимое. В слабых организациях без определенного контроля слишком многие будут нарушать правила ради личной выгоды. Именно это делает организацию слабой. В сильных организациях люди будут нарушать правила только ради помощи другим.

Подумайте об этом. Будет ли вам комфортно видеть свою семью на борту самолета, если вы будете знать, что его поведет квалифицированный пилот, а контролировать его действия будет квалифицированный авиадиспетчер, которые будут все выполнять четко по инструкции, независимо от обстоятельств? Позволили бы вы своей семье сесть в самолет, зная, что пилот или авиадиспетчер заботится только о своей личной выгоде? Или вы бы предпочли видеть свою семью на борту самолета и знать, что уверенные в своих силах и опытные пилоты и авиадиспетчеры знают, какие правила нарушить, если что-то пойдет не так, тем самым, возможно, ставя собственные интересы под угрозу? Ответ очевиден. Мы не доверяем правилам, мы доверяем людям.

В ответственность лидера входит обеспечение своих людей прикрытием. Когда люди чувствуют, что обладают властью принимать решение, что правильно, а что нет, даже если иногда это подразумевает нарушение правил, тогда они с большей вероятностью примут правильное решение. Смелость идет сверху. Наша уверенность в своих силах, в том, что мы примем правильное решение, определяется тем, насколько мы чувствуем доверие со стороны начальства.

Если хорошим людям скажут работать в неблагоприятной среде, в которой лидеры не дают своим сотрудникам такой власти, велики шансы, что произойдет что-то плохое. Людей будет в большей степени волновать следование правилам, когда у них не будет страха попасть в неприятности или потерять работу, когда они не будут бояться делать то, чего требуют обстоятельства. И только тогда души можно будет спасти.

Глава 10. Снегоход в пустыне

Давайте посмотрим правде в глаза, мы хорошие. Мы действительно хорошие. Я имею в виду, мы лучшее из того, что когда-либо жило на земле. И это не бредовые речи самовлюбленного человека. Просто взгляните на мир вокруг нас. Другие животные просто проживают свои дни, ищут еду, производят потомство и действуют исходя из своих инстинктов. Но не мы. Мы не просто заняты выживанием и производством потомства для увеличения популяции (хотя с этим мы также прекрасно справляемся).

Мы изобретаем, строим и достигаем, казалось бы, недостижимых высот. Газели не строили пирамиды, а мы строили. Гориллы не придумали двигатель внутреннего сгорания, а мы придумали. И все благодаря нашему замечательному неокортексу – коре головного мозга, отличающей нас от всех других млекопитающих. Именно неокортекс дает нам способность рационально и критически размышлять об окружающем нас мире и решать сложные задачи. Благодаря ему мы можем говорить и общаться гораздо более полноценно, чем другие виды. Именно эта способность позволяет нам, помимо многого другого, передавать свой опыт другим, чтобы им не пришлось заново проходить все то, что мы уже прошли. Каждое новое поколение способно воспринимать опыт предыдущих поколений, чтобы мы могли добиваться прогресса. Вот что значит быть человеком.

Однако, как бы велик ни был неокортекс, помогающий нам выполнять различные задачи, управляет нашими чувствами все равно наш примитивный лимбический мозг. Наше умение доверять. Наше умение работать сообща. Наше умение общаться и создавать крепкие

сообщества. Именно наш лимбический мозг влияет на наши инстинктивные реакции и инстинктивные решения, которые управляют нашим поведением. Он дает нам способность формировать эмоциональные связи с другими людьми. И эти крепкие социальные узы позволяют нам работать вместе, чтобы мы могли делать все, что может придумать мозг homo sapiens. Если бы мы были не способны доверять друг другу и работать вместе, мы бы умирали молодыми и одинокими, независимо от того, насколько мы умны. Мы бы никогда не почувствовали радость взаимоотношений, не ощутили бы себя в кругу людей, с которыми разделяем общие ценности и убеждения, не смогли бы уловить то сильное и согревающее чувство доброты, когда мы делаем для кого-то что-то полезное.

Как бы нам ни нравилось думать, что это наш мозг ведет нас вперед, не стоит забывать, что это делает не только он. Наш разум дает нам идеи и инструкции. Но помогает нам их реализовать наша способность к сотрудничеству. Ничего на этой земле не было построено одним человеком без помощи других. Существует всего лишь несколько достижений, компаний или технологий, построенных одним человеком без посторонней помощи или поддержки. Ведь очевидно, что чем больше другие хотят нам помочь, тем большего мы можем достичь.

И именно наша способность выполнять задуманное сообща послужила поводом для возникновения самого большого парадокса современной эпохи. В своем стремлении двигаться вперед мы невольно построили мир, делающий сотрудничество все более сложной задачей. Внешние признаки этой жестокой иронии легко можно ощутить в развитых странах. Чувство изоляции и стресса питает отрасли, выигрывающие от нашего постоянного поиска счастья. Книги по проблемам самосовершенствования, курсы и огромное количество мультимиллиардных фармацевтических отраслей разработаны и созданы для того, чтобы помочь нам в поиске этого неуловимого счастья или хотя бы немного уменьшить наш стресс. Всего за несколько десятилетий бизнес, построенный на проблемах самосовершенствования, вырос до одиннадцати миллиардов долларов. Кажется, что больше всего эта отрасль помогла себе самой.

Наш поиск счастья и единения заставил нас также прибегнуть к профессиональным советам. В 1950-х гг. мало кто посещал еженедельные занятия с терапевтом. Сегодня в США, по данным Гуверовского института, существует уже 77 000 клинических психологов, 192 000 клинических социальных работников, 105 000 консультантов по вопросам психического здоровья, 50 000 брачных и семейных терапевтов, 17 000 медсестер отделения психотерапии и 30 000 инструкторов по персональному росту. Единственной причиной продолжения роста этой сферы является растущий спрос. Чем больше мы стараемся сделать все, чтобы чувствовать себя лучше, тем хуже, кажется, мы себя ощущаем.

То, что лишь меньшинство сотрудников удовлетворены и действительно счастливы на своей работе, наша заслуга. Мы построили системы и создали организации, заставляющие человека работать в среде, в которой он работает не лучшим образом. При избытке допамина и кортизола наша система фактически замыкается на обратном: побуждает нас в первую очередь заботиться о себе и с подозрением относиться к другим.

Представим, что человек – это снегоход, он был создан для работы в особых условиях. Возьмите его, созданного работать в условиях снега, и поместите в другие условия, в пустыню например, и он не будет работать. Конечно, он может включиться и поехать. Но он не будет ехать так легко, как ехал бы в правильных для себя условиях. Именно это произошло во многих современных организациях. И когда прогресс идет очень медленно или отсутствуют инновации, лидеры возятся с машиной. Они нанимают и увольняют людей, надеясь, что это поможет, они пытаются стимулировать машину.

Доверие как смазка. Оно снижает трение и создает гораздо более благоприятные условия для работы.

Благодаря стимулирующему коктейлю из допамина машина действительно станет работать лучше и даже, может быть, станет двигаться в пустыне чуть быстрей. Но трение будет огромным. Многие лидеры организаций упускают из виду, что проблема не в людях. Люди как раз в порядке. Проблема скорее заключается в среде, в которой людям приходится работать. Исправьте это, и все пойдет как надо.

Для социального животного доверие как смазка. Оно снижает трение и создает гораздо более благоприятные условия для работы, как если бы мы поместили снегоход обратно в снежные условия. Сделайте это, и даже снегоход с пониженной мощностью во много раз превзойдет

самый мощный снегоход, помещенный в неправильные условия. Дело не в том, насколько умны люди в организации, а в том, как они работают вместе, – именно это является настоящим показателем будущего успеха или способности справляться с трудностями.

> Доверие и обязательство – это те чувства, которые мы испытываем в результате попадания химических стимулов глубоко в наш лимбический мозг. И поэтому их очень сложно измерить. Как мы не можем приказать человеку быть счастливым и ожидать, что он действительно будет счастливым, так мы и не можем приказать доверять нам или поручить что-то, ожидая, что наш приказ исполнят. Столько всего необходимо сделать, прежде чем кто-то
> почувствует
> по отношению к нам доверие и преданность.

Существует несколько основных принципов, которых должны придерживаться все лидеры организаций, чтобы вызвать в своих сотрудниках глубокое чувство доверия и преданности. И чтобы это действительно работало без допамина, потребуется время, силы и желание людей. В результате напрашивается вопрос: как мы завели себя в пустыню?

> Путь, который мы выбираем

> Часть 4. Как мы до этого дошли

> Глава 11. Подъем перед крахом

> Времена
> были хорошие. Действительно хорошие. Все зарабатывали деньги… и все их тратили. Результатом был беспрецедентный рост. В действительности меньше чем за 10 лет общее благосостояние страны улучшилось в два раза. Появились новые технологии и новый вид СМИ, все это позволило новостям и идеям распространяться так быстро, как никогда прежде. Это были действительно небывалые времена. Это были не 1980-е и не 1990-е гг. Это были 1920-е гг. Бурные двадцатые.

После Первой мировой войны Америка превратилась в общество потребления. Впервые за много лет американцы стали сравнительно богатыми, а вместе с богатством пришли и хорошие времена. Из-за увеличившегося дохода они могли покупать предметы роскоши. На рынке появились новые технологии и изобретения, способные улучшить качество жизни. Электрические холодильники, телефоны, машины и фильмы – в 1920-е годы все это постепенно входило в обиход и росло в популярности. Нельзя также забывать о появлении новых форм СМИ. В 1920 году в США была только одна коммерческая радиостанция – KDKA, располагавшаяся в Питсбурге. Через три года по всей стране было уже больше пяти ста радиостанций. А к концу десятилетия в мире насчитывалось уже более 12 миллионов домов с радио.
Это новое национальное средство массовой информации позволило транслировать новости и рекламу как никогда прежде. В сочетании с внедрением сетевых магазинов увеличение популярности радио означало, что люди на одном берегу могли теперь покупать то же самое, что и люди на другом берегу. А с возникновением киноиндустрии СМИ начали все больше

концентрироваться на жизни кинозвезд и героев спорта. Люди стали мечтать жить так же роскошно, как и они. Благодаря вниманию общества популярность перестала быть побочным продуктом успеха и стала самоцелью. Слава стала новым способом получить статус вожака. Это было время сильной жажды славы.

Благодаря всем этим новым технологиям и современным удобствам в этот период стали также возникать принципиально новые отрасли. Так, например, с появлением Интернета возникла потребность в консультантах отдела информатики, а с появлением автомобилей – потребность в заправках. Все это страшно напоминает наше время – новые технологии, новые средства массовой информации, новые отрасли, одержимость жизнью знаменитостей, увеличение богатства и потребительства и, что самое главное, избыток отходов.

Но потом что-то произошло. Все вдруг остановилось. Как бы люди ни пытались победить законы природы, природа всегда все корректирует на свой лад. Она не терпит дисбаланса. Ничто не может расти вечно, и 29 октября 1929 года, казалось бы, нескончаемые прекрасные времена резко закончились. Этот крах фондовой биржи назвали «Черным вторником». И хотя подобные изменения, вносимые природой в наши планы, не редкость, тот дисбаланс был настолько силен, что началась Великая депрессия – период, характеризующийся сокращением фондового рынка почти на 90 %, а также ужасной безработицей – четверть населения страны осталась без работы.

В отличие от своих родителей те, кто родился в 1920-е годы, были еще слишком малы, чтобы в этом всем участвовать. Они росли в одно из самых суровых времен в истории США. И, как диктует наша антропология, в условиях нехватки ресурсов это поколение научилось работать сообща и помогать друг другу, чтобы свести концы с концами. Исчезла проблема отходов и излишков. Депрессия длилась практически десять лет и закончилась только в 1942 году. Атака на Перл-Харбор 7 декабря 1941 года втянула Америку во Вторую мировую войну и вытащила ее из Великой депрессии.

Поколение, выросшее в ужасные экономические времена, как раз вовремя достигло совершеннолетия, чтобы их отправили воевать с Гитлером. Вся страна, выйдя из Великой депрессии, отправилась прямиком на войну.

К тому времени как Америка вступила во Вторую мировую войну, ее население составляло примерно 133 миллиона человек, из которых примерно 16 миллионов ушли на войну. То есть примерно 12 % населения. Сегодня население США составляет более 315 миллионов человек, из которых менее 1 % служит в армии, что включает в себя службу в регулярных войсках, гражданскую службу, охраняющее подразделение и группу резерва. Конечно, сейчас другое время, мы не вовлечены в войну – войну, в которой мы бы заплатили любую цену, чтобы защитить то, во что мы верим. Во время Второй мировой войны многие родители проводили своих детей в армию. Сегодня, просто потому что у большинства из нас нет друзей в числе военных, мы с трудом представляем, как люди могли так самоотверженно отправиться на поле боя.

> В отличие от сегодняшних конфликтов Вторая мировая война происходила не где-то там далеко. Ее не наблюдали через телевизор или компьютерный экран. Это была трагедия, затронувшая жизни большинства американцев. Вся нация была вовлечена в военные действия. В соответствии с основополагающим документальным фильмом о Второй мировой войне под названием
> «Война»
> , снятым Кеном Бернсом и Линн Новик, двадцать четыре миллиона человек переехали, чтобы работать по военному заказу. И миллионы женщин, афроамериканки и латиноамериканки, нашли себе работу на предприятиях. Многие покупали облигации, чтобы помогать финансово. Покупка облигаций давала тем, кто не мог участвовать в боевых действиях, ощущение причастности. Те, кто не мог позволить себе купить облигации, занимались огородом, выращивали фрукты и овощи, чтобы уменьшить бремя нормирования. Это одна из причин, по которой мы называем это поколение величайшим из поколений. Его определяли не избыток и потребительство, а трудности и служба.

Это не было время, когда в стране сидели и жаловались, тыкали пальцами и обсуждали, следует нам воевать или нет. Это было время, когда вся страна сплотилась. По данным опроса, опубликованного в ноябре 1942 года в журнале
Life
, более 90 % американцев верили, что Америка должна продолжать воевать. Это было население, которое подавляющим большинством поддержало вступление Америки в войну еще до того, как она действительно приняла в ней участие, и оно же продолжало считать, что и после войны обязательно должна быть военная подготовка. Как нация мы верили в служение своей стране. И практически каждый в той или иной степени и тем или иным образом пожертвовал чем-то ради других. Практически все американцы чувствовали себя чем-то большим, частью одной страны.

И когда война была наконец выиграна, выжившие мужчины вернулись домой и участвовали в парадах и празднованиях. Но празднование было не только для тех, кто рисковал своей жизнью на передовой линии фронта, но и для всех, кто по-своему принимал участие в этой войне. Почти все разделяли общее чувство удовлетворения и облегчения, пришедшее с победой союзных войск. И это естественно. Они многим пожертвовали ради него. Они его заслужили.
С войной за плечами и развивающейся экономикой мужчины и женщины величайшего поколения, выросшего в период Великой депрессии, а затем отправившегося на войну, чувствовали, что были лишены своей молодости. Они чувствовали, что уже столько времени жертвовали собой, что им захотелось восполнить то, чего они были лишены все это время. И они пошли на работу.
Важность усердной работы, необходимость сотрудничества и цена преданности – все то, что они хорошо знали и понимали, определило манеру работы компаний под управлением представителей этого поколения. 1950-е годы характеризовались как период, когда люди отдавали всю свою жизнь одной компании, а компания принимала на работу людей, которые работали там потом на протяжении всей своей жизни. В конце своей долгой карьеры сотрудник получал свои золотые часы, основной символ благодарности за служение компании. И это работало… какое-то время.

Восьмисотфунтовый представитель поколения беби-бум в комнате (?)

Кажется, каждое новое поколение
опровергает идеи предыдущего поколения, восстает против него. Каждое поколение воплощает в себе определенный набор ценностей и убеждений, формирующийся под влиянием событий, опыта и технологий его юности… которая, как правило, немного отличается от поколения их родителей. И когда популяция устойчиво растет, сталкивая разные возрастные категории, порывы нового поколения все изменить и желание старшего поколения сохранить все как есть работают как система сдержек и противовесов. Она предлагает естественное напряжение, помогающее удостовериться, что мы не ломаем все вокруг, позволяя нам при этом прогрессировать и со временем меняться. Но независимо от точки зрения неоспоримая власть редко бывает хорошей. Как занимающийся умственным трудом и физическим в компании, как демократы и республиканцы в конгрессе США, как Советский Союз и «дядя Сэм» в геополитике, даже мама и папа дома – наличие двух противоположных сил, напряжение между сжатием и растяжением на самом деле делают все более стабильным. Это все необходимо ради баланса.

Но что-то произошло в конце Второй мировой войны, что нарушило обычную систему сдержек и противовесов. Нарушение естественного порядка, направившее Америку в буквальном смысле слова по совершенно новому курсу. Возвращаясь с войны, люди праздновали это событие. И праздновали. И праздновали. А через девять месяцев начался

период доселе невиданного в США роста населения: беби-бум, или резкий всплеск рождаемости.

Уровень рождаемости в США на 1000 человек населения

В 1940 году родилось более двух с половиной миллионов детей. В 1946 году число родившихся уже составило 3,4 миллиона человек. Небольшое повышение рождаемости наблюдалось и в конце Первой мировой войны, но именно массовый всплеск рождаемости, начавшийся после Второй мировой войны, нарушил баланс. Это неравенство усугублялось относительно низким уровнем рождаемости во время Великой депрессии и войны. Конец поколения детского бума относят к 1964 году, когда впервые за десятилетие рождаемость опустилась ниже четырех миллионов. Все говорили, что послевоенное поколение добавило к общему населению 76 миллионов человек, то есть темпы роста рождаемости составили примерно 40 % (по сравнению с ростом рождаемости в менее чем 25 % в период между 1964 и 1984 гг.).

Средний доход американцев

Но на этом резкие изменения не закончились. В отличие от своих родителей, росших в период экономической депрессии и военных пайков, послевоенное поколение росло в условиях благосостояния и процветания. Начиная с конца войны богатство и ВВП только и делали, что постоянно росли. Это было хорошо для всего послевоенного поколения. Родители, которые до этого воевали и жертвовали собой, теперь могли дать своим детям абсолютно другую жизнь. Тогда как величайшее поколение должно было служить другим, послевоенное поколение пошло по пути служения самим себе.

В 1960-е годы стали подростками первые представители поколения беби-бума, росшие под защитой своих ставших состоятельными родителей. И, как все нормальные подростки, они бунтовали против попытки родителей заставить их усердно работать и посвятить себя профессии или компании, чтобы в конечном счете получить свои золотые часы. Они отвергли жизнь в тихом пригороде и материальный достаток, на который делали упор их родители. Для них это не было воплощением «хорошей жизни» в отличие от индивидуализма, свободной любви и самолюбования.

Так, в 1960-х годах в Америке появилось течение хиппи, людей, выбиравших жизнь без избытка, использование лишь того, что действительно нужно. Они считали, что в стране было слишком много того, в чем она, по сути, не нуждалась. Не поймите меня неправильно, я не говорю, что величайшее поколение было идеальным. В действительности, у них были свои серьезные проблемы. В то время как Америка спасала мир от тирании нацизма, они боролись с расизмом и неравенством прав. Американская мечта представляла для вас гармонию, пока вы были белым христианином и притом мужчиной. В то время в США женщинам еще не была доступна общественная жизнь или высокие должности. Афроамериканцы не воспринимались как равноправные граждане до принятия закона о гражданских правах в 1964 году, спустя почти двадцать лет после окончания войны. И даже тогда закон приняли, хотя около 30 % сенаторов проголосовали против него.

Когда поколение беби-бум было еще молодым, именно оно продвигало гражданские права, тогда как старшее поколение было помешано на поддержании несправедливого статус-кво. Именно молодежь поколения беби-бум боролась за высокооплачиваемую работу для

женщин и отказывалась мириться с несправедливостью, царившей в обществе. Они могли стать вторым величайшим поколением, если бы продолжили идти по этому пути. Но все пошло не так.
Когда непропорционально большое поколение беби-бум начало расти, оно поменяло курс. И именно тогда начали возникать проблемы нашей современности. Созревшее поколение беби-бум начало действовать по-другому… более эгоистично. Они задались целью защищать наиболее знакомый им мир – мир увеличивающегося богатства и изобилия.
К 1970-м годам старшие представители поколения закончили колледж и пошли на работу. В десятилетие, ознаменованное «неизвестной войной» и Уотергейтским скандалом, Ричард Никсон с предчувствием смотрел на поколение, которому служил. Из-за его собственных эгоистичных амбиций принимались решения, которые были по меньшей мере неэтичными, а по большей – незаконными.

> Представители поколения беби-бум были очевидцами событий, только укрепивших их ранние убеждения о том, что «нельзя доверять правительству», «мы должны заботиться в первую очередь о себе» и «необходимо что-то менять». Забудьте статус-кво, поколение беби-бум стремилось к самореализации. Наличие духовного руководителя было так же естественно, как сегодня поход в тренажерный зал. Они научились танцевать на дискотеках. Они носили полиэстер. И они укрепили свою репутацию поколения, которое Томас Вулф описал в выпуске журнала
> New York
> в 1976 году, как десятилетие «Я». Они превратились в группу людей, которых, казалось, заботило исключительно их собственное счастье и благополучие.

По мере того как поколение беби-бум росло и начинало работать, внося свой вклад в экономику страны, они привносили также эгоизм и цинизм.
В конце 70-х годов в свет выходили теории о том, как правильно управлять бизнесом. В результате потрясений войны во Вьетнаме, президентского скандала, нефтяного кризиса, роста глобализации и ближе к концу десятилетия революции в Иране, повлиявшей и на жизнь американцев тоже, экономические теории стали носить протекционистский характер. Они, как правило, были сосредоточены на том, как сохранить наше растущее благосостояние, чтобы ни с кем им не делиться. Идея служения другим как часть нашей национальной идентичности была постепенно заменена в сознании людей идеей служения самим себе, это стало своего рода национальным приоритетом.

> ВВП США в долларах, в миллиардах

На протяжении всего этого времени достаток американских семей продолжал стремительно расти. Валовой внутренний продукт, составлявший в 1965 году 3,87 триллиона долларов, к 1970 году вырос до 4,7 триллиона долларов, а в 1980 году составил 6,52 триллиона долларов, то есть вырос за пятнадцать лет на 68 %. Мы становились все богаче и богаче как отдельные люди, так и страна в целом. И хотя самые богатые американцы становились богаче гораздо быстрей, чем остальные, даже самые бедные либо оставались на том же уровне, либо их положение немного улучшалось. Суть в том, что ни один сегмент общества не стал беднее, чем был.
Под конец 1970-х годов американцы стали заменять свои джинсы-клеш куртками Members Only (только для своих) и распарывать их. Поколение беби-бум наконец полностью достигло зрелости. Они стали занимать более серьезные посты в компаниях и правительстве. Изнеженное поколение беби-бум, особо не страдавшее, выросшее в обществе, которое могло им позволить поставить себя на первое место, теперь начали

занимать позиции, на которых могло нести в общество свои политические, экономические и бизнес-идеи. С приходом поколения беби-бум ситуация в конгрессе США начала портиться. До начала 1990-х годов члены противоборствующих сторон могли работать сообща, пытаясь достичь компромисса, хоть они и были склонны делать все с тем же пафосом, что и сегодня. Они могли и не прийти к общему соглашению, но они хотя бы пытались и в большинстве своем вели себя корректно. Их дети вместе ходили в школу, их семьи знали друг друга. Они даже общались иногда по выходным. И в результате конгресс выполнял свои функции.
Послевоенное поколение беби-бум могло бы стать самой крупной и мощной силой, оно могло бы помочь держать все под контролем. Без балансирующего напряжения было бы тяжело сдерживать импульсы и желания одной группы. Как неконтролируемая сила Америки после развала Советского Союза, как диктатор, свергающий своего предшественника, как абсолютное преобладание в конгрессе одной из партий, поколение беби-бум начало навязывать свою волю окружающим, из которых лишь немногие осмеливались выразить свое недовольство. К 1980–1990-м годам эта «взрывная волна», эта «свинья в питоне», как иногда описывали поколение беби-бум из-за его огромных размеров и силы, эта демографическая выпуклость, способная переделать общество, стояла во главе всего.

Глава 12. Представители поколения беби-бум повзрослели

1980-е годы
прошли, и мы больше не были страной, пытавшейся понять, как сплотить население или выиграть войну, теперь мы пытались нажиться на удивительном периоде бума – на бурных восьмидесятых, в которые мы попали.

В этот период активно предлагались новые экономические теории для защиты богатства, которое все умножали представители послевоенного поколения – классический симптом излишества. Тогда как радио, автомобиль и электрический холодильник были обязательными предметами обихода в 1920-е годы, в 1980-х годах последним писком моды стала другая новая технология. IBM PC, MS-DOS, Apple Macintosh и Microsoft Windows – все это способствовало появлению и распространению персональных компьютеров. Как представлял себе это Билл Гейтс, молодой основатель компании Microsoft: «Персональный компьютер должен быть на каждом столе». Чтобы обладать определенной властью, больше не нужно было ходить на работу, можно было обладать ею и дома, сидя перед компьютером. Теперь отдельный человек мог конкурировать с целой корпорацией. Даже новые технологии поддерживали жажду еще большего индивидуализма.
Мы все больше привыкали к продуктам с более коротким сроком службы. К другим изобретениям 1980-х годов относятся также одноразовые камеры и контактные линзы. Одноразовость, еще один симптом излишества, превратилась в развивающуюся отрасль. Мы стремились к поиску вещей, которые бы могли использовать и отбросить. Но одновременно мы стали рассматривать и людей как нечто одноразовое.

День, когда мы вступили на путь увольнений и сокращений

5 августа 1981 года.
День, когда это стало официально разрешено.

Редко можно определить точную дату, когда какая-то бизнес-теория или идея становится сложившейся практикой. Но в случае массовых увольнений мы можем это сделать.
5 августа 1981 года – день, когда президент Рональд Рейган уволил более одиннадцати тысяч авиадиспетчеров.
Требуя больших зарплат и меньшую рабочую неделю, организация профессиональных диспетчеров оказалась втянута в злостный спор с Федеральной авиационной администрацией. Когда переговоры прервались, организация профессиональных диспетчеров начала угрожать, что объявит забастовку, в результате которой будут закрыты аэропорты и отменены тысячи рейсов в один из самых оживленных туристических периодов года.
Подобного рода забастовка незаконна, согласно довольно противоречивому закону Тафта – Хартли от 1947 года. Закон, по сути, запрещает любые забастовки, способные навредить тем, кто в споре не участвует, или каким-то образом навредить коммерческой деятельности компании. По этой причине запрещено организовывать забастовки полиции и медсестрам, работающим в реанимации. Считается, что ущерб, который способна нанести подобная забастовка, перевешивает любые недовольства относительно зарплаты или количества рабочих часов.
Так и не придя ни к какому приемлемому компромиссу и, хуже того, не найдя вообще никакого общего языка с Федеральной авиационной администрацией, 3 августа члены организации профессиональных диспетчеров отказались выходить на работу. Учитывая влияние этой забастовки на экономику страны в целом, в конфликт вмешался лично президент Рейган, приказав авиадиспетчерам вернуться к работе. Был продуман план действий в случае чрезвычайной ситуации, для компенсации ущерба были привлечены руководители (которые не были членами союза диспетчеров), небольшая группа авиадиспетчеров, отказавшихся участвовать в забастовке, а также военные авиадиспетчеры. И хотя это не было идеальным решением проблемы, эти временные работники могли обеспечивать большинство рейсов. Последствия забастовок не были так ужасны, как ожидалось, поэтому 5 августа 1981 года президент Рейган уволил одиннадцать тысяч триста пятьдесят девять авиадиспетчеров, почти всех, кто работал тогда в Федеральном агентстве воздушного транспорта. Но на этом он не остановился.
Рейган наложил пожизненный запрет на работу участников забастовки в Федеральном агентстве воздушного транспорта, этот запрет действовал вплоть до 1993 года, пока президент Клинтон не отменил его. Многие авиадиспетчеры, уволенные в тот день, были ветеранами войны (где они и узнали, как можно торговаться) или усердно работавшими государственными служащими со средним уровнем дохода. Из-за запрета и того, что их знания было сложно применить в какой-то другой области (за пределами Федерального агентства воздушного транспорта нет большого спроса на авиадиспетчеров), многие из них оказались в нищете.
Однако эта история не о том, следовало Рейгану увольнять авиадиспетчеров или нет. Эта история не о трудовых спорах и праве профсоюзов перечить руководству. Эта история о чем-то дьявольском. Эта история о долгоиграющих последствиях решения лидера о том, какое поведение внутри организации приемлемо, а какое – нет.
Пытаясь смягчить одну кратковременную проблему для страны, президент Рейган невольно создал новую, более долгосрочную. Уволив всех авиадиспетчеров, он послал своего рода сообщение всем лидерам компаний в стране. Он невольно поддержал стремительное и даже агрессивное решение использовать массовые увольнения для защиты от краткосрочных экономических потрясений. И хотя я уверен, что Рейган не имел этого в виду, некоторые директора компаний расценили его действия как разрешение делать то же самое. Появился прецедент подобного рода защиты коммерческой деятельности компании. Социальные условности, сдерживавшие директоров от того, что им давно хотелось сделать, в одно мгновение исчезли.
С таким молчаливым одобрением свыше практика массового увольнения людей для закрытия бухгалтерских книг стала применяться все чаще и чаще. Увольнения применялись и до 80-х годов, но обычно в качестве крайней меры, а не как первоочередное средство. Пришло время, когда система, по которой положение человека в обществе определялось его способностями, отошла на задний план. Отныне даже то, насколько усердно человек

работал, скольким он жертвовал и какой вклад вносил в компанию, необязательно сказывалось на стабильности его работы. Отныне любого могли уволить, просто чтобы закрыть бухгалтерские книги за этот год. Карьера уступила место показателям. Защита денег, как экономическая теория, заменила защиту людей. Как вообще в таких условиях можно чувствовать себя на работе в безопасности? Как мы можем быть преданы своей работе, если лидеры нашей компании не преданы нам?

Сама идея постановки показателей или ресурсов на первое место бросает вызов нашей антропологии. Это как родители, которые заботятся о своей машине больше, чем о ребенке. Это может нанести удар по самому устройству семьи. Такое переопределение современного лидера привносит такое же разрушение во взаимоотношения в компании (или даже в нашем обществе), как и в семье.

Начавшие развиваться только в 1980-х годах общественные институты и отрасли поддались этой новой экономической точке зрения. Сфера потребительских товаров, пищевая отрасль, средства массовой информации, банковская сфера, частный финансовый сектор, даже конгресс США – все эти области в разной степени «забросили» людей в пользу более эгоистичных приоритетов. Обладающие властью и ответственностью с легкостью позволили третьим лицам (причем порой довольно пассивным третьим лицам) влиять на свои решения и действия. Соглашаясь на предложения в интересах третьих лиц, такие лидеры рассчитывали на определенную прибыль, нанося при этом вред людям, чьим интересам они должны были служить. Долгосрочное мышление уступает место краткосрочному, бескорыстное уступает место эгоистичному.

Этот новый приоритет руководства подрывает сам фундамент, на котором строятся доверие и сотрудничество. Это не связано с ограничением свободной рыночной экономики. Это связано с тем, что руководство забывает, что люди, которые живут, дышат, играют важную роль в развитии инноваций и борьбе с соперниками, больше не рассматриваются как самый ценный актив. Вместо них главной ценностью становятся показатели. Если уж на то пошло, приоритетное отношение к продуктивности, а не к людям подрывает свободную рыночную экономику.

Чем лучше предлагаемые компанией товары, услуги и функциональные возможности, тем больше стимулируется спрос на эти самые товары, услуги и функциональные возможности. И нет способа конкурировать в рыночной экономике лучше, чем стимулируя спрос и контролируя поставки. Лучшие товары, услуги и возможности обычно являются результатом работы сотрудников, которые их придумывали, рационализировали и поставляли. Как только люди ставятся на второе место в списке приоритетов компании, дифференциация уступает место коммерциализации. И когда это происходит, уменьшается уровень инноваций и увеличивается уровень давления, чтобы конкурировать в области цены и других краткосрочных показателей.

> В действительности чем больше в компании финансовых аналитиков, тем менее инновационной является эта компания. По данным исследования, проведенного в 2013 году и опубликованного в газете
> Journal of Financial Economics
> , компании с большим числом аналитиков получают меньше патентов, чем компании с меньшим числом аналитиков. Причем патенты, которые получают эти компании, как правило, имеют меньшее влияние. Эти данные подтверждают идею о том, что аналитики оказывают слишком большое давление на менеджеров для достижения краткосрочных целей, что препятствует инвестициям компании в долгосрочные инновационные проекты. Проще говоря, чем больше давление, испытываемое лидерами общественной компании, старающимися оправдать ожидания третьих лиц, тем больше вероятность снижения потенциала для повышения качества товаров и услуг.

Когда лидеры едят первыми

С тех пор как представители послевоенного поколения взяли на себя управление бизнесом и правительством, мы пережили три существенных краха фондового рынка. Первый случился в 1987 году, он последовал за периодом чрезмерной спекуляции и, как утверждают некоторые, чрезмерной зависимости от компьютерных программ для торгов. Еще один произошел в 2000 году после бума интернет-компаний. И еще один в 2008 году после краха переоцененного рынка жилой недвижимости. Со времен Великой депрессии, сменившей период избытка и переоценки 1920-х годов, до 1987 года краха фондового рынка не было. Если мы сами не можем найти баланс, законы природы всегда могут сделать это за нас.

Поскольку наш вид появился во времена нехватки ресурсов и больших опасностей, сегодня, когда ресурсов много, а опасностей мало, наша естественная склонность к обмену и сотрудничеству притупляется. Чем меньше у нас есть, тем больше мы открыты к обмену. У племени бедуинов или у монгольской кочевой семьи не слишком много ресурсов, но они все равно рады делиться и обмениваться тем, что у них есть, поскольку это в их интересах. Если вы случайно встретитесь с ними, они с радостью откроют вам свои дома и предложат вам свое гостеприимство. И это не только потому, что они хорошие люди, их выживание зависит от обмена, они понимают, что однажды и они могут оказаться в роли путешественников, нуждающихся в еде и жилье. Как ни странно, чем больше мы имеем, тем выше наши заборы, тем большие меры безопасности мы принимаем, чтобы не подпустить к себе других людей, и тем меньше наше желание делиться. Наша жажда большего в сочетании с уменьшением физического взаимодействия с «простым народом» вызывает отрыв от реальности или слепоту.

Слишком многие из условий, в которых мы сегодня работаем, нарушают наши природные склонности к доверию и сотрудничеству.

К сожалению, слишком многие из условий, в которых мы сегодня работаем, вместо того чтобы поощрять, нарушают наши природные склонности к доверию и сотрудничеству. Для нашего бизнеса и нашего общества был создан новый набор ценностей и норм – система производительности, которой движет допамин. Она поощряет нас за личные достижения за счет баланса серотонина и окситоцина, стимулирующих нас на совместную работу и построение уз доверия и преданности. Именно этот дисбаланс приводит к краху фондовых рынков. Именно этот дисбаланс в корпоративной культуре негативно сказывается на стабильности крупных организаций. Такие компании, как Enron, Tyco, WorldCom и Lehman Brothers, лишь некоторые из примеров крупных, «стабильных» организаций, рухнувших из-за дисбаланса их корпоративных культур. Отсутствие желания изменить эту систему создает еще больший дисбаланс химических веществ. И порочный круг продолжается. Наше здоровье подвергается опасности. Наша экономика подвергается опасности. Стабильность нашей компании подвергается опасности. И кто знает что еще.

Большое поколение беби-бум поневоле создало мир дисбаланса. И, как не устает доказывать нам история, дисбаланс будет внезапно и агрессивно исправляться сам, пока мы не поумнеем настолько, чтобы понять, что лучше нам самим исправлять ситуацию, медленно и методично. Тем не менее, учитывая нашу склонность к мгновенному вознаграждению и слабым Кругам безопасности в наших организациях, нашим лидерам может не хватить уверенности и терпения, чтобы сделать то, что необходимо.

Очевидно, что мы не можем просто обвинить все поколение в бедах, с которыми мы сталкиваемся сегодня. Не можем мы обвинить также какую-то отдельную отрасль, генерального директора или корпорацию. В нашем мире не существует злодеев из комиксов, управляющих компаниями и пытающихся захватить мир. Но в сегодняшней манере ведения бизнеса отсутствуют сопереживание и человечность. Есть умные директора, управляющие компаниями и системами, но явно отсутствуют сильные лидеры, способные повести за собой людей.

Как любит говорить Боб Чапман, генеральный директор компании Barry-Wehmiller: «Никто не просыпается с утра и не идет на работу с надеждой, что кто-то будет нами управлять.

Мы просыпаемся с утра и идем на работу с надеждой, что кто-то поведет нас за собой». Проблема заключается в том, что для того чтобы мы захотели, чтобы нас вели, должны быть лидеры, за которыми захотелось бы следовать.

Обесчеловечивание

Наша внутренняя проводка,
хоть и кажется сложной и запутанной, на самом деле довольно проста в своем намерении. Созданная в то время, когда мы жили маленькими группами с ограниченным количеством ресурсов и в постоянном страхе перед опасностями, наша химическая система стимулирования была создана помогать нам справляться с опасностями и продолжать развиваться. Мы знали всех, с кем вместе жили и работали. Мы видели, что нам было нужно, и трудились вместе, чтобы это раздобыть. Мы видели вещи, которые нас пугали, и вместе защищали друг друга от них.

Теперь же проблема заключается в том, что мы сделали и произвели в изобилии практически все, что нам было нужно или чего мы хотели. И мы плохо справляемся с изобилием. Оно может спровоцировать короткое замыкание нашей системы и фактически нанести вред нам и нашим организациям. Изобилие может быть разрушительно для нас не потому, что оно плохо само по себе, а потому что оно обесценивает вещи. Чем больше мы имеем, тем меньше мы ценим то, что имеем. И если подобная абстракция заставляет нас меньше ценить вещи, только представьте, как она влияет на взаимоотношения.
Масштаб создает расстояние, а на расстоянии человеческие понятия начинают терять свой смысл. Потребитель – это просто абстрактный человек, который, мы надеемся, будет потреблять все, что мы ему предложим. Мы пытаемся угадать, чего хочет этот «потребитель», чтобы заставить его потреблять еще больше. И если мы этого добьемся, то будем следить за показателями, чтобы лучше управлять процессом. И по мере того как наши процессы, показатели и масштаб продолжают расти, мы начинаем применять технологию, чтобы работать на большей скорости и в большем масштабе. Другими словами, люди, конечные пользователи всего этого, настолько отдаляются от людей, все это создающих, что превращаются в очередную систему показателей, которыми нужно управлять. Чем больше дистанция или чем больше вещей, увеличивающих эту отстраненность, тем сложнее нам видеть друг в друге людей. Таким образом мы должны управлять или ограничивать не изобилие, а отрешенность и абстракцию.
Мы больше не видим друг в друге людей, теперь мы просто потребители, акционеры, служащие, аватары, онлайн-профили, ники, электронные почтовые адреса и расходы, которые необходимо отслеживать. Человек ушел в виртуальный мир. Теперь мы больше, чем когда-либо, пытаемся жить и работать, быть эффективными и счастливыми в мире, где все мы незнакомцы. Проблема заключается в том, что подобная абстракция может быть не только вредной для нашей экономики… но и смертельной.

Часть 5. Проблема абстракции

Глава 13. Абстракция убивает

«Выпустите меня отсюда! Выпустите! Выпустите!» — кричал он. Он находился в маленькой комнатке без окон. Он начал стучать по стене, чтобы привлечь внимание. Он вопил: «У вас нет никакого права держать меня здесь!»

Выступавший в роли помощника человек сидел за пультом управления. Он начинал нервничать. Он слышал приглушенные крики мольбы, доносившиеся из другой комнаты. Он посмотрел на своего руководителя и, словно это не было и так очевидно, сказал: «Ему больно». Но руководитель не проявил никаких эмоций. Абсолютно никаких. Он сказал только одно: «Эксперимент требует, чтобы ты продолжал». Тогда мужчина повернулся обратно к пульту управления, бормоча себе под нос: «Нужно продолжать. Нужно продолжать». Он щелкнул выключателем и снова пустил электрический ток по телу незнакомца в другой комнате. Незнакомец снова закричал: «У вас нет никакого права держать меня здесь!» Но ему никто не ответил, эксперимент продолжался. Мужчина продолжил истерично кричать: «Выпустите меня! У меня болит сердце! Выпустите меня!» Потом вдруг крик оборвался. Эксперимент закончился.
Когда Вторая мировая война уже подходила к концу, главным архитекторам нацистского движения – Адольфу Гитлеру, Генриху Гиммлеру и Йозефу Геббельсу – удалось избежать заключения, покончив жизнь самоубийством. Однако другим нацистам не удалось избежать правосудия. Они были схвачены и преданы суду за участие в геноциде. Преступления против человечности – одно из многих обвинений, выдвинутых против двадцати четырех самых высокопоставленных нацистов, взятых в плен, большинство из которых были признаны виновными. Но был один человек, отсутствовавший во время Нюрнбергского процесса. Нацистский оберштурмбанфюрер СС или подполковник Адольф Эйхман играл значительную роль в организации холокоста. Он отвечал за окружение и массовую депортацию евреев и других нежелательных групп людей в гетто и концентрационные лагеря по всей Восточной Европе. Именно он контролировал процесс ссылки невинных мужчин, женщин и детей, молодых и старых, в лагеря смерти. Но после войны он подделал документы и уехал по ним из Германии в Аргентину. На протяжении пятнадцати лет Эйхман жил сравнительно нормальной загородной жизнью под именем Рикардо Клемент, пока его в 1960 году не поймали израильские агенты и не отправили в Иерусалим, где он должен был предстать перед судом.
С поимкой Эйхмана возобновились дебаты на тему того, как вообще мог случиться холокост. Ведь невозможно, чтобы всего лишь несколько извращенных умов устроили геноцид в таком огромном масштабе. Тот объем планирования, организации и технического обеспечения требовал помощи тысяч, если не миллионов, людей. Для этого требовалось участие в реальных преступлениях солдат всех уровней и молчаливого согласия миллионов рядовых немцев. Некоторые полагали, что это было коллективным намерением, что все население Германии растеряло гуманность и чувство морали. Другие смотрели на это иначе. После войны нацисты говорили: «У нас не было выбора. Мы всего лишь выполняли приказы». Это было как заклинание. Будь то старшие должностные лица, привлеченные к ответственности за свои деяния, или рядовые солдаты и гражданские лица, они отказывались от груза ответственности, перекладывая его на своих начальников. И своим внукам они тоже, наверное, скажут: «Мы просто выполняли приказы».
Профессор психологии Йельского университета Стэнли Милгрэм пытался получше в этом разобраться. Неужели если кто-то, обладающий большей властью, чем у нас, приказал нам сделать то, что противоречит нашему моральному кодексу и нашему пониманию добра и зла, мы бы повиновались? Конечно, это возможно в небольших масштабах, но чтобы в таком массовом?
Поэтому в 1961 году, всего через несколько месяцев после начала судебного процесса над Адольфом Эйхманом в Иерусалиме, Милгрэм придумал эксперимент, чтобы понять уровень нашего подчинения власти. Эксперимент был сравнительно прост. В каждом действии должны были принять участие два добровольца. Один должен был играть роль учителя, а второй – роль студента. На самом деле человек, игравший роль студента, был ученым, привлеченным для участия в эксперименте. Чтобы распределить роли, добровольца просили достать бумажку из шляпы. На самом деле на двух свернутых бумажках было написано «учитель», что создавало иллюзию, будто роли распределяются случайным образом.
Добровольцы, игравшие роль учителей, были на самом деле наняты, им сказали, что они примут участие в исследовании памяти и обучения, и посадили за пульт управления со

множеством выключателей. Каждому сказали, что студенту будет задан ряд вопросов. Если студент отвечает на вопрос неправильно или отказывается отвечать, учитель должен повернуть переключатель на пульте управления, чтобы студент испытал на себе действие электрического тока. На самом деле во время всего эксперимента применялся довольно слабый ток всего лишь в пятнадцать вольт, чтобы учителя могли почувствовать, что это такое и каково это по ощущениям.

На пульте управления было 30 переключателей, обозначенных как заряды от 15 вольт до 450. Каждому учителю дали ясно понять, что с каждым новым переключателем электрический ток будет становиться все сильней и сильней. Для этого на панели управления были определенные надписи. Например, диапазон напряжения от 15 до 75 вольт был обозначен как «Легкий электрошок». Над диапазоном в 75–120 вольт было написано «Умеренный электрошок», над диапазоном в 135–180 вольт – «Сильный электрошок». Дальше следовали «Очень сильный электрошок», «Интенсивный электрошок» и «Сверхинтенсивный электрошок», вплоть до диапазона 375–420 вольт с пометкой «Опасность: сильнейший электрошок» и последнего диапазона в 435–450 вольт с красной пометкой «XXX». Не могло быть никаких сомнений относительно значения каждого из переключателей.

В итоге через этот эксперимент в четырех его вариациях прошло 160 добровольцев, по 40 добровольцев на каждую вариацию. В одном варианте ученый, игравший роль студента, сидел прямо возле учителя. В другом варианте студент находился в одной комнате с учителем. Учитель мог видеть и слышать реакцию студента на каждый удар электрошока.

В другом варианте студента держали в отдельной комнате. И хотя учитель не мог видеть эффект от удара электрошока, он мог четко слышать крики и протесты студента через стену. Во всех этих вариациях учитель слышал, как ученый, игравший роль студента, сначала изображал дискомфорт, а потом кричал и умолял закончить эксперимент. Он кричал: «Остановитесь! Мне больно!» И еще в одной вариации студент находился в другой комнате, откуда учитель не мог ни видеть, ни слышать его, он мог слышать только глухие удары об стену.

Как и ожидалось, все добровольцы были крайне обеспокоены. Когда они осознавали, что причиняют боль студенту, они смотрели на ученого, стоящего рядом в белом лабораторном халате с планшетом в руке, и спрашивали, действительно ли они должны продолжать. В первый раз, когда доброволец выражал свое желание прекратить эксперимент или отказывался принимать в нем участие, ученый говорил: «Пожалуйста, продолжайте». Если доброволец вновь выражал желание прекратить, ученый говорил: «Эксперимент требует, чтобы вы продолжали».

По мере продолжения эксперимента и перехода к новым переключателям некоторые из добровольцев начинали нервничать. Очень нервничать. Они начинали потеть и трястись. И хотя они чувствовали себя ужасно некомфортно, большинство продолжали эксперимент. Когда они в третий раз просили остановить эксперимент, ученый сухо отвечал: «Крайне важно, чтобы вы продолжили». После четвертого протеста ученый отвечал: «У вас нет выбора, вы должны продолжить». Если протесты продолжались, эксперимент останавливали.

Как вы думаете, насколько далеко бы вы смогли зайти? Сколько боли вы могли бы причинить кому-то, прежде чем остановиться? Большинство из нас ответят, что не зашли бы далеко, что прекратили бы эксперимент еще до того, как нанесли бы кому-то серьезный ущерб. И ученые ожидали того же. Еще до начала эксперимента они предполагали, что всего лишь 2–3 % испытуемых дойдут до конца и что это будут люди с психопатическими наклонностями. Но результаты оказались шокирующими.

Когда добровольцы должны были физически поместить руку студента на источник электрошока, 70 % из них отказывались продолжать эксперимент, не заходя слишком далеко. Когда добровольцы находились в той же комнате, но не должны были дотрагиваться до студента, цифра уменьшалась, уже 60 % отказывались продолжать. Но когда они не могли ни видеть, как корчится от боли студент, ни слышать его криков, всего лишь 35 % отказывались продолжать эксперимент. Это означает, что 65 % добровольцев смогли пройти эксперимент до конца, нажать финальный переключатель и фактически убить человека.

Этот эксперимент многие критиковали за неэтичность, и правильно делали. Примерно 80 % участников эксперимента, проснувшихся тем утром с ощущением, что они хорошие люди, вернулись домой с ощущением, что могли бы убить человека. И хотя они проявляли беспокойство, хотя они нервничали, хотя у них и было чувство, что их действия могут иметь

плохие последствия, даже очень серьезные последствия, большинство все равно продолжали участвовать в эксперименте.
После завершения эксперимента, несмотря на то что студенту могло быть плохо или того хуже, добровольцы были обеспокоены собственной виной, настаивая, что они не должны нести за свои действия личную ответственность. Ни один доброволец не проявил беспокойства о благополучии студента. Никто не попросил заглянуть в другую комнату. Их в большей степени беспокоила их собственная шкура.
В конце концов добровольцев опросили и показали, что ученый, игравший роль студента, был цел и невредим. Их заверили, что не было никакого электрического тока и что студент не ощущал никакой боли. Некоторые из тех, кто дошел до самого конца эксперимента, теперь чувствовали раскаяние за то, что они сделали. У них появилось чувство личной ответственности. Другие, наоборот, пытались оправдать свои действия, обвиняя ученых. Они рассуждали так, что, если бы у этого эксперимента были какие-либо последствия, они бы предпочли свалить ответственность на организаторов. В конце концов, они просто выполняли то, что им говорили. Некоторые даже зашли настолько далеко, что начали обвинять студента. Как сказал один из добровольцев, пытаясь как-то оправдать свои действия: «Он был такой глупый и упрямый, он заслужил удара электрошоком».
Любопытно, что практически все добровольцы, отказавшиеся участвовать в эксперименте, узнав, что должны будут причинять боль другому человеку, чувствовали свою ответственность и моральный долг. Некоторые были религиозны, но все они чувствовали ответственность перед некой высшей властью.
Реальность такова, что эксперимент Милгрэма проводился каждый день в офисах по всей стране и по всему миру. Степень абстракции, свойственной современному капиталистическому миру, легче рассмотреть, если шире взглянуть на выводы опыта Милгрэма. Абстракция больше не ограничивается физическим пространством. Чем больше становятся наши компании, тем больше становится физическая дистанция между нами, между нами и нашими подчиненными, между нами и нашими покупателями. Когда дело доходит до таких масштабов, мы больше не можем просто ходить по проходам магазина и считать количество банок с супом на полках. Теперь мы полагаемся на документы, описывающие, сколько товаров мы продали, а сколько произвели. Когда мы через числовые абстракции отстраняемся от человеческих качеств, мы становимся, как добровольцы в эксперименте Милгрэма, способны на бесчеловечное поведение. Как условия, созданные в эксперименте Милгрэма, физическое разделение между нами и теми, на кого влияют принимаемые нами решения, может оказывать существенное влияние на жизни… жизни людей, которых мы не видим и не слышим. Чем более абстрактными становятся взаимоотношения между людьми, тем больше вреда мы можем причинить друг другу.

Глава 14. Современная абстракция

Открытия Милгрэма оживают

В 2009 году
газета
New York Times
, как и практически все крупные средства массовой информации того времени, опубликовала статью о вспышке сальмонеллеза, которым заразились более семисот человек и от которого уже тогда умерли девять человек. Вспышка вируса послужила спусковым механизмом для начала крупнейшего в истории Америки продовольственного кризиса. След заражения шел от продукции более трехсот компаний, использовавших арахис и арахисовую муку, предоставленные американской

арахисовой корпорацией Peanut Corporation of America (PCA) в Линчбурге, штат Вирджиния. Сделал ли глава корпорации PCA все, что было в его силах, чтобы убедиться, что доверяющие ему люди и его компания в безопасности? К сожалению, нет.

Сотрудники управления по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов пришли к выводу, что корпорация PCA сознательно распространила испорченные продукты. Трудно игнорировать большое количество данных, подтверждающих, что руководители компании оказывали огромное давление на своих сотрудников для достижения поставленных целей. Согласно судебным документам, Стюарт Парнелл, президент корпорации PCA, послал электронное сообщение одному из руководителей завода с жалобой, что положительный тест на сальмонеллез «стоил нам огромных $$$$$, что послужило причиной большой задержки процесса от сбора арахиса до выписки счет-фактуры». Через четыре года, когда книга готовилась к печати, федеральные прокуроры возбудили уголовное дело на мистера Парнелла и его команду. В 2009 году компания прекратила свою деятельность. Когда наши отношения с клиентами или сотрудниками становятся абстрактными, мы естественным образом следуем за показателями. Лидеры, ставящие в списке приоритетов показатели и цифры выше человеческих жизней, чаще всего физически отстранены от своих людей.

Забудем о мистере Парнелле, как же все работники компании, просто выполнявшие указания? В слабой корпоративной культуре сотрудники относятся к своему начальнику как к ученому из эксперимента Милгрэма – как к непререкаемому авторитету. В слабой корпоративной культуре лидер не вкладывает средства в программы построения доверия у своих людей, чтобы они поступали правильно. Вместо этого руководство создает системы, в которых люди будут чаще делать так, как правильно для них. В такой культуре процветает неопределенность, она идет вразрез с понятием Круга безопасности – усиливает напряжение и негативно влияет на способность формировать взаимоотношения.

Все, что отделяет нас от влияния наших слов и действий на других людей, потенциально ведет нас по очень опасному пути. Как показал нам Милгрэм, когда мы не видим результата своих решений, когда жизни людей становятся для нас чем-то абстрактным, 65 % из нас потенциально готовы убить человека. Когда мы не видим или не слышим людей, которых заставляем страдать, основными факторами при принятии решений становятся страх попасть в неприятности, получить плохие показатели или потерять работу. И, как немецкие солдаты, оправдывавшие свои действия тем, что они «просто выполняли приказы», или те, кто в эксперименте Милгрэма бормотал себе под нос «эксперимент должен продолжаться», так и у нас есть свои современные заклинания, чтобы оправдать себя или переложить ответственность на кого-то другого, если наши решения приносят вред. Мы работаем, чтобы «обеспечить акционерную стоимость» или «выполнить обязанности доверенного лица», все время доказывая, что действуем «в рамках закона», или утверждая, что принятые нами решения были вне нашей компетенции.

Как-то на одном ужине у меня случился спор с одним инвестиционным банкиром. Со своим новым пониманием проблемы я давил на него, говоря о его личной ответственности перед людьми, на которых влияют его решения. Я был ошеломлен тем, насколько он повторял слова добровольцев из эксперимента Милгрэма. Защищаясь, он говорил мне: «У меня нет полномочий принимать такого рода решения. Это не входит в мои полномочия. Моя обязанность – предлагать клиентам лучшую цену». Когда мы не чувствуем себя в безопасности в своей рабочей среде, наши инстинкты заставляют нас защищаться любой ценой вместо того, чтобы брать на себя ответственность за свои поступки.

Как «палачи» в эксперименте Милгрэма, пытающиеся дистанцироваться от того вреда, который они принесли и даже обвиняющие студента, так и некоторые банкиры зашли настолько далеко, что стали обвинять американских домовладельцев в их собственных бедах. Джеймс Даймон, генеральный директор компании JPMorgan Chase, в 2010 году сказал своим акционерам: «Мы не вытягиваем силой людей, достойных остаться в своем доме».

Ответственность бизнеса

«Существует только одна
социальная ответственность бизнеса. Она заключается в том, чтобы использовать ресурсы и участвовать в деятельности, направленной на увеличение прибыли, пока это все находится в рамках правил игры», – сказал Милтон Фридман в 1970 году, за шесть лет до того, как получил Нобелевскую премию по экономике. Мне кажется, под «правилами» Фридман понимал закон, придуманный из лучших побуждений, но не являющийся совершенным набором принципов. Зачастую законы наполнены случайными, а иногда и политическими лазейками.

Слова Фридмана, кажется, стали стандартом для современного американского капитализма. Вновь и вновь компании отдают предпочтение букве закона в целях получения прибыли, не задумываясь о своей моральной ответственности перед людьми, страной или сферой экономики, в которой они работают. Если перевести это на эксперимент Милгрэма, слишком многие руководители компаний предпочитают подчиниться ученому, ведущему эксперимент, нежели высшему моральному авторитету. Они могут оправдать свои действия тем, что действуют в рамках закона, игнорируя моральный посыл, стоящий за тем законом, который они пытаются отстаивать.

Корпорации Apple удалось уклониться от уплаты налогов в десятки миллиардов долларов путем создания дочерних компаний в Ирландии, где компании облагаются налогом в зависимости от того, где они зарегистрированы (Apple зарегистрирована в США). Тогда как налоговый кодекс США рассчитывает налог в зависимости от того, где компания зарабатывает или хранит свои капиталы (Apple хранила все свои деньги в Азии и Европе – Ирландии). Это различие позволило Apple просочиться между трещинами в налоговых системах двух стран и, таким образом, с 2009 по 2012 года не уплатить налог в размере 74 миллиардов долларов. Это факт, который не отрицает сама компания. Будучи одним из величайших новаторов нашего времени, Apple первой стала проводить свою прибыль через дочерние компании Ирландии и Нидерландов, затем через Карибское море, чтобы избежать американского налогообложения, эту технику потом копировали многие другие компании. Но по мнению Фридмана, Apple не нарушает никаких правил.

У людей есть абсолютная необходимость в формировании уз доверия. От этого зависит наше выживание. Для этого наш примитивный мозг постоянно оценивает слова и поведение компаний, точно так же как он оценивает слова и поведение людей. На биологическом уровне доверие есть доверие, не важно к кому оно вызвано. Если кто-то говорит или делает что-то, от чего мы чувствуем, что не доверили бы ему свою жизнь, мы предпочитаем соблюдать дистанцию. Поскольку мы являемся социальными животными, вопросы морали для нас крайне важны. Наше личное (или корпоративное) чувство правильного и неправильного, независимо от буквы закона, важно на социальном уровне. Это лежит в самой основе гражданского общества.

Генеральный директор Apple Тим Кук поднял вопрос ответственности на слушаниях в конгрессе, где он заявил: «К сожалению, налоговый кодекс не соответствует нашей цифровой эпохе». Несет ли ответственность за закрытие всех лазеек в законе руководящий орган или компании тоже? Является ли подталкивание правительства к тому, чтобы добиться большего, актом гражданского неповиновения со стороны компании Apple? Apple – это хорошая компания, которая делает хорошие вещи, например предоставляет возможность обучения, но из-за того, что большинство людей этого не знают, когда они слышат об уходе компании от налогообложения, это может повлиять на степень их доверия. Однако проблема гораздо шире. Кажется, что это стало стандартом ведения современного бизнеса – использовать «законные» лазейки в законодательстве, пока правила нас не прижмут к стенке. И если это так, то ни у кого не должно возникать вопросов относительно действий Oceanic Steam Navigation Company.

В рамках закона

Крупнейшими судами в
период до XX века были в основном паромы. Они перевозили огромное число людей из одного места в другое в непосредственной близости от берега. Положения, описывавшие обязанности судовладельцев, основывались на том, как именно корабли использовались в то время – как паромы. Однако к моменту отплытия «
Титаника»
в 1912 году эти правила еще не были обновлены и не отражали назначения нового поколения океанских судов (подобно «цифровой эпохе» Тима Кука). На «
Титанике»
было столько спасательных шлюпок, сколько требовалось по закону, то есть шестнадцать. Проблема заключалась в том, что «
Титаник»
был в четыре раза больше самого крупного корабля того времени.

Компания-владелец «
Титаника»
The Oceanic Steam Navigation Company решила придерживаться старых правил (хотя на самом деле они взяли еще четыре дополнительных надувных плота). К сожалению, как все мы знаем, 14 апреля 1912 года, всего через четыре дня после выхода из порта в свое первое плавание, «
Титаник»
столкнулся с айсбергом вдали от береговой линии. Спасательных шлюпок было недостаточно, в результате чего 1500 из 2224 пассажиров и экипажа судна погибли. На корабле, который был в четыре раза больше самого крупного из судов того времени, была всего четверть необходимых спасательных шлюпок. Поэтому неудивительно, что в тот день выжили лишь чуть больше четверти пассажиров и экипажа судна.

Вся судостроительная промышленность была уверена, что устаревшие правила скоро обновят. На самом деле на борту палубы «
Титаника»
было специальное дополнительное пространство для спасательных шлюпок. Но спасательные шлюпки дорогие. Они требуют ухода и могут повлиять на устойчивость судна, поэтому руководители The Oceanic Steam Navigation Company решили не добавлять их до тех пор, пока об этом не напишут в правилах. И хотя на «
Титанике»
не хватало спасательных шлюпок для всех пассажиров, компания сделала все, чтобы корабль внешне соответствовал всем действующим нормам.

Взаимосвязь между аргументами Apple против уплаты налогов и решением владельцев «
Титаника»
не брать дополнительных спасательных шлюпок на этом не заканчивается. Как судостроительная промышленность, активно выступавшая против изменений правил в начале XX века, утверждала, что наличие стольких спасательных шлюпок, расположенных на палубе, то есть на видном месте, негативно скажется на бизнесе, поскольку люди будут думать, что их судно небезопасно, так Apple и другие компании полагают, что оплата фактического налога негативно скажется на их конкурентоспособности. Кстати, этот же аргумент использовали в 1950-х годах

производители автомобилей, когда рассматривался вопрос обязательного использования ремня безопасности. Они боялись, что наличие ремня безопасности заставит людей думать, что их машины небезопасны.

Стоит также отметить, что, по сообщению бюджетного управления конгресса, в 2011 году американские налогоплательщики заплатили правительству 1,1 триллиона долларов, в то время как корпоративные налоги составили всего 181 миллиард долларов. И хотя в этой жульнической игре, в которую играют многие компании, жизнь не может быть поставлена на карту, строго на биологическом уровне такое поведение усложняет для нас возможность доверия. Быть компанией с высокими моральными качествами – это то же самое, что быть человеком с высокими моральными качествами, это стандарт, который сложно определить законом, но легко почувствовать.

Учитывая масштаб работы многих современных компаний, кажется справедливым, что у их руководителей просто нет другого выбора, кроме управления бизнесом путем таблиц и экранов, зачастую вдали от людей, на которых их решения непосредственно влияют. Но если вернуться к цифрам Милгрэма, это будет означать, что руководители 650 компаний из списка Fortune 1000 самых крупных и успешных компаний Америки способны принимать решения, не учитывая их влияния на жизни других людей.

Это возвращает нас к условиям, в которых мы лучше всего функционируем. Если мы хотим уменьшить разрушительное влияние абстракции на принятие решений, основываясь на эксперименте Милгрэма, можно сказать, что чрезвычайно важно и необходимо чувство высшего авторитета – бога, благородного дела, видения будущего или некоторых других нравственных норм, а не акционера, потребителя или потребностей рынка. Когда наши руководители предлагают нам быть частью чего-то благородного, предоставляют убедительную цель или причину, по которой мы должны приходить на работу, это дает нам силу принимать правильные решения, когда от нас этого просят, даже если в результате мы должны будем пожертвовать своим комфортом. И когда лидер берет на себя ответственность заботиться о людях, а не о цифрах в отчете, люди следуют за ним, решают проблемы и следят, чтобы видение их вождя воплощалось в жизнь самым правильным и стабильным способом, а не самым целесообразным.

И дело не в том, хорошие люди или плохие. Как добровольцы в эксперименте Милгрэма, многие из нас работают, не видя людей, на которых наши решения непосредственно влияют. Это означает, что мы работаем в очень невыгодном положении, если хотим поступать правильно (что вовсе не равно поступать законно). Невольно вспоминается Джонни Браво, который, будучи над облаками и не имея визуального контакта с силами специального назначения внизу, счел необходимым спуститься, просто чтобы видеть тех, кого он должен был защищать. Если мы принимаем решение остаться над облаками, полагаясь только на доходящую до нас информацию, вместо того чтобы спуститься и увидеть все своими глазами, нам не только сложно принять правильное нравственное решение, но и взять на себя ответственность за то, чего мы не сделали. Но есть и хорошая новость: есть нечто, способное помочь нам справиться с абстракцией и сохранить наши Круги безопасности.

Глава 15. Управляя абстракцией

Количество людей – это не люди, это всего лишь их количество

Как говорил

Иосиф Сталин: «Смерть одного человека – это трагедия. Смерть миллиона людей – это статистика». Сталин хорошо понимал статистику. Как генеральный секретарь коммунистической партии Советского союза с 1922 по 1952 год он несет ответственность за смерть миллионов людей, большинство из которых были советскими гражданами. Как и у многих диктаторов, у него был культ личности, он действовал с особой жестокостью, доверял лишь немногим и был настоящим параноиком. Но он был абсолютно прав относительно нашего восприятия трагедии, случившейся с одним человеком или с сотней, тысячей и даже миллионом человек.

Чтобы показать вам, что я имею в виду, расскажу вам две истории. Обе абсолютно правдивы.

ИСТОРИЯ № 1

Когда я писал эту книгу, Сирию на части разрывала гражданская война. Вдохновленные пронесшейся по региону Арабской весной сирийцы восстали против диктатуры Башара аль-Асада, взявшего контроль над страной в свои руки в 2000 году, после смерти его отца Хафеза аль-Асада (жестоко правившего страной на протяжении двадцати девяти лет). На протяжении сорока лет два поколения сирийцев жило при жестоком режиме Асадов. Средства массовой информации и правительство Сирии пытались не пропускать новости о восстаниях в соседних государствах. Но в отличие от мирного восстания в Тунисе участники протестов в Сирии столкнулись с крайней жестокостью со стороны правительства.

Мировое сообщество ничего не сделало, чтобы повлиять на режим Асада, даже когда со стороны армии наносились удары по разрозненным и плохо организованным народным группировкам. По оценкам ООН, на момент написания книги более ста тысяч жителей было убито сирийскими военными, почти тысяча пятьсот из них были убиты в результате химической атаки. Среди погибших было немало невинных граждан.

ИСТОРИЯ № 2

Восемнадцатилетняя девушка лежала посреди улицы в Сан-Клементе штата Калифорния. Ее сбила машина, за рулем которой была девочка семнадцати лет. Она лежала там без сознания со сломанной ногой, согнутой под неестественным углом, состояние было нестабильно. Случайно проезжавшая мимо Ками Йодер, солдат запаса, остановилась, чтобы посмотреть, может ли она чем-то помочь. Опустившись на колени около раненой девушки, Ками начала проверять ее внутренние органы. Девушка не дышала, пульс был крайне слабым. Ками немедленно начала делать искусственное дыхание и реанимацию рот в рот, пытаясь вернуть девушку к жизни. Через какое-то время приехала «Скорая», и пострадавшей занялись медики. Они стабилизировали состояние девушки и отвезли ее в больницу.

Спустя несколько дней Ками решила поинтересоваться, как поживает та девушка. Ей удалось найти информацию в Интернете. Она умерла. Эта девочка и вся ее жизнь канули в Лету.

Какая из историй вызывает у вас более сильные чувства: первая или вторая? История о том, как десятки тысяч человек были разгромлены собственной армией, когда решили восстать ради благородной цели, не производит на нас такого эмоционального эффекта, как история о гибели ни в чем не повинной девушки. Мы скорбим по поводу смерти всего одного человека и, кажется, не способны скорбеть по тысячам женщин и детей, погибших так бессмысленно и жестоко.

Это один из недостатков использования чисел для представления числа людей. В определенный момент числа теряют связь с людьми и становятся просто числами, лишенными смысла. Мы являемся визуально ориентированным видом. Мы следуем за тем, что видим. Если это человек, находящийся в нужде, мы можем броситься к нему на помощь. Если мы ясно видим свое будущее, которое гораздо ярче и лучше того, что мы имеем сегодня, мы будем работать, чтобы добиться его. И если это показатель, который мы

должны улучшить, мы тоже можем это сделать. Но когда мы видим только числа, наша способность воспринимать отдаленные последствия наших решений нарушается.
У больших чисел одна роль – представлять деньги или товары. Но когда большие числа начинают представлять людей, как говорил Сталин, наша способность сопереживать притупляется. Если ваша сестра, основной кормилец в своей семье, потеряет работу, это существенно повлияет на жизнь ваших племянников. И эта потеря работы тяжелым эмоциональным бременем ляжет на вашу сестру, ее семью и, вероятно, даже на вас. Но решение уволить четыре тысячи человек в какой-то крупной корпорации, принятое при помощи таблиц с показателями, теряет свою осязаемость и становится просто чем-то, что необходимо сделать для достижения определенных целей. Числа больше не представляют людей, заботящихся о своих семьях, они представляют лишь некие абстракции, которые необходимо рассчитать.
Будь то политик или просто работник компании, пожалуй, самое ценное, что мы можем сделать, если действительно хотим заботиться о наших избирателях или клиентах, – это знать их лично. Конечно же, невозможно знать их всех, но знать имя и некоторые подробности из жизни того, кому мы стараемся помочь нашим товаром, услугой или политикой, – это уже большое достижение. Момент, который мы можем сделать осязаемым, то, что ранее было всего лишь исследованием или диаграммой, тот момент, когда статистика или опрос превращаются в настоящего живого человека, когда приходит понимание, что абстрактные понятия непосредственно влияют на живого человека, – это момент, когда улучшается наша способность решать проблемы и вводить инновации.

Правило № 1. Будь собой – объединяй людей

А если
абстрактных качеств цифр и масштаба недостаточно для управления организацией, то в современном мире есть еще и дополнительная сложность – виртуальный мир. Интернет внушает прямо-таки благоговейный ужас. Он дает нам власть распространять идеи, будь то малый бизнес или общественное движение. Он дает нам возможность легче находить людей, общаться с ними. И это невероятно ускоряет темпы заключения коммерческих сделок. Все это прекрасно. Но как деньги были придуманы, чтобы ускорить и упростить операции, позволить проводить оплату без бартерной сделки, так и мы часто используем Интернет как средство ускорения и упрощения общения и взаимоотношений, которые мы формируем. И как любовь нельзя купить за деньги, так и глубокие, доверительные отношения невозможно построить через Интернет. Однако отношения, которые мы создаем в виртуальном мире, ощущаются как настоящие, и это делает утверждение выше запутанным и противоречивым.

Мы можем, конечно, испытать всплеск серотонина, когда кто-то ставит лайк под нашей фотографией, страницей или постом или когда мы видим, что поднимаемся в рейтинге (вы знаете, сколько серотонина вырабатывается в этот момент). Чувство восхищения, которое мы получаем от виртуальных лайков или от количества подписчиков, – это не то же самое чувство восхищения, что мы получаем от своих детей или что игроки испытывают к своему тренеру. Это лишь публичное выражение симпатии без какой-либо жертвы – новый символ положения в обществе, если угодно. Проще говоря, даже если любовь может ощущаться как реальная, отношения все равно остаются виртуальными. Конечно, отношения могут начаться в Интернете, но они становятся реальными лишь при личной встрече.
Проанализируйте, как влияет Facebook и другие средства общения в Интернете на издевательства среди подростков. Четверть всех американских подростков заявили, что сталкивались с «киберзапугиванием» или издевательством в Интернете. Мы уже знаем, что абстракция может повлиять на человеческое поведение, сделать его отвратительным, заставить его действовать так, будто он не несет никакой ответственности за свои поступки.

Онлайн-сообщество дает шанс скромным людям быть услышанными, но, с другой стороны, оно позволяет некоторым действовать так, как они, возможно, не стали бы действовать в реальной жизни. В Интернете люди говорят друг другу ужасные вещи, то, что они, возможно, никогда бы не смогли сказать человеку в лицо. Возможность сохранять дистанцию, даже полную анонимность, упростила задачу – люди перестали вести себя так, как следует людям, – гуманно. И, несмотря на положительные эмоции, которые мы можем испытывать при общении в Интернете, в отличие от настоящей дружбы, основанной на любви и доверии, те чувства, которые мы испытываем благодаря Интернету, не длятся слишком долго, они редко проходят испытание временем.

Независимо от того, насколько хороши социальные сети, они не столь эффективны для построения крепких уз доверия, как реальный контакт с людьми. Любители социальных сетей будут рассказывать мне, сколько знакомств они приобрели благодаря Интернету. Но если социальные сети – это конец и начало всего, тогда почему более тридцати тысяч блогеров и подкастеров каждый год собираются в Лас-Вегасе на крупную конференцию под названием BlogWorld? Почему они не устраивают онлайн-встречу? Потому что для таких социальных животных, коими мы являемся, ничто не может заменить личных встреч. Живой концерт лучше, чем DVD, а поход на бейсбол не сравнится с просмотром его по телевизору, даже если по телевизору все видно гораздо лучше. Нам нравится быть в кругу людей, похожих на нас. Это дает нам чувство принадлежности. По этой же причине видеоконференция никогда не заменит командировки. Доверие не формируется через экран, оно формируется за столом. Чтобы связать людей, нужно рукопожатие… и ни одна технология не может этого заменить. Нет такого понятия, как виртуальное доверие.

На сайте NMX (официальное название встречи BlogWorld) есть рекламный видеоролик, в котором люди говорят, чем их привлекает идея участия в конференции. Часто люди говорят об «обмене идеями». «Возможность встретить столько разных людей», «собраться всем вместе» и «встретиться с людьми, занимающимися тем же, что и я, с которыми нам по пути», – все это очень распространенные ответы. И мой любимый ответ: «На конференции нужно пожимать друг другу руки, это так здорово!» Даже блогеры собираются вместе в реальном мире, чтобы лично познакомиться и обменяться идеями относительно превосходства блогосферы.

Реальное, живое человеческое общение – это когда мы чувствуем себя частью чего-то, развиваем доверие и способность сочувствовать другим. Так мы что-то меняем. Вот почему работающие на дому никогда по-настоящему не почувствуют, что являются частью команды, по крайней мере так как те, кто ходит на работу каждый день. Не важно, сколько электронных писем они посылают или получают, насколько они информированы, они упускают социальные контакты, промежутки между работой, нюансы… ощущение окружения другими людьми. Но что мы делаем в трудные времена, когда больше всего нам нужны хорошие идеи? Мы сокращаем количество конференций и командировок, потому что видеоконференции и вебинары дешевле. Возможно. Но лишь в краткосрочной перспективе. Учитывая относительную новизну социальных сетей, нами в полной мере еще не осознана возможность обесчеловечивания в долгосрочной перспективе. Так же как мы сегодня ощущаем влияние политики и практики 1980–1990-х годов, когда приоритет отдавался прибыли, а не людям, мы должны будем пережить еще одно поколение, прежде чем почувствуем в полной мере действие современных тенденций, когда реальное взаимодействие заменится виртуальным.

Правило № 2. Держите все под контролем – подчинитесь числу Данбара

В 1958 году

Билл Гор ушел с работы в DuPont из-за веры в возможности полимера политетрафторэтилена (ПТФЭ), известного как тефлон. В этом же году они со своей женой Виев в подвале своего дома организовали компанию W.L.Gore & Associates. Это

было крайне дружелюбное место, где все друг друга знали. Их сын Боб открыл новый полимер – пористый ПТФЭ, – и это навсегда поменяло курс развития компании Билла и Виев. Пористый ПТФЭ, известный как гортекс, имел практически не ограниченные возможности использования в медицине, на промышленных и тканевых рынках. Теперь было только вопросом времени, когда скромная семейная компания перерастет свою штаб-квартиру в подвале и переедет на завод. Бизнес был на подъеме, и по мере возрастания спроса рос завод и число работающих на нем человек.

Рассказывают, что однажды Билл Гор пришел на свой завод и понял, что многих людей он просто не знает. Бизнес так быстро рос, что он просто-напросто больше не знал, кто на него работает. Что-то подсказывало ему, что это не очень хорошо и для него, и для сотрудников, и для компании в целом. После некоторых подсчетов Гор пришел к выводу, что для поддержания чувства товарищества и взаимодействия, по его ощущениям, очень важного для завода, необходимо всего около ста пятидесяти человек. Это было волшебное число. Вместо того чтобы увеличить эффективность завода путем увеличения его размера, Гор построил абсолютно новый завод по соседству со старым. Каждый завод был рассчитан на сто пятьдесят человек. Казалось, что Билл Гор зациклился. Однако при этой модели бизнес продолжал успешно развиваться, и, что важно, взаимоотношения между работниками были крепкие и согласованные. Сегодня эта по-прежнему частная компания осуществляет ежегодные продажи на сумму 3,2 миллиарда долларов и насчитывает более десяти тысяч сотрудников по всему миру, и она по-прежнему старается организовать свои заводы и представительства таким образом, чтобы рабочие группы состояли из ста пятидесяти человек.

И хотя Билл Гор доверял своей интуиции, он вовсе не случайно выбрал именно это число. Робин Данбар, британский антрополог и профессор кафедры экспериментальной психологии Оксфорда, пришел к тому же выводу. Профессор Данбар вычислил, что люди просто не могут поддерживать больше примерно ста пятидесяти близких отношений. Как он любит говорить: «Иными словами, это число людей, с которыми вы бы не чувствовали себя неловко при случайной встрече в баре, если они предлагают вам присоединиться и выпить с ними».

Самые ранние группы homo sapiens жили в охотничьих/собирательских племенах, насчитывали примерно 100–150 человек. Сообщества амишей и хаттеритов насчитывают примерно 150 человек. Бушмены Южной Африки и индейцы тоже живут в группах по 150 человек. Даже рота морской пехоты насчитывает примерно 150 человек. Это магическое число – число близких отношений, которые мы способны поддерживать. Большее количество человек вызывает разделение. Именно по этой причине высшее руководство должно доверять руководителям среднего звена, поскольку ни один человек не может эффективно управлять большим числом людей так, чтобы сохранялось сильное чувство доверия и сотрудничества.

При внимательном рассмотрении становится понятно, что наилучшим образом группы функционируют, когда они состоят из примерно ста пятидесяти человек. Первой причиной этого является время. Время неизменно – в сутках всего двадцать четыре часа. Если бы мы уделяли всего по две минуты всем, кого знаем, мы бы вряд ли хорошо их узнали и вряд ли построили бы доверительные отношения. Другая причина – это возможности нашего мозга. Мы просто не можем запомнить всех. Именно поэтому число Данбара – это примерно 150, некоторые могут запомнить больше, некоторые – меньше. Вдобавок, как заметил Данбар в процессе своего исследования, когда группа состоит из большего числа людей, люди склонны работать менее усердно и в меньшей степени склонны друг другу помогать. Это довольно важное открытие, поскольку многие компании в начале своего пути ориентируются на повышение экономической эффективности, игнорируя эффективность человеческих взаимоотношений. В конечном счете именно прочность последних способна помочь компании оставаться на высоком уровне в условиях роста.

Многие думали, что с приходом Интернета число Данбара устареет. Возможность общаться с огромным числом людей станет более эффективной, давая нам возможность поддерживать больше связей. Но все оказалось не так. Наша антропология вновь победила. Вы можете иметь хоть восемьсот друзей на Facebook, однако велики шансы, что лично вы

друг друга не знаете. Если бы вам нужно было попробовать связаться с ними всеми, о чем писал, например, журналист Рик Лекс на сайте wired.com, вы бы быстро поняли, что и здесь число Данбара побеждает. Лекс был крайне удивлен, как мало людей из его двух тысяч «друзей» он на самом деле знал и как мало из них знали его.
В маленьких организациях, где у нас есть возможность знать всех лично, нам гораздо проще заботиться друг о друге. Очевидно, что мы склонны заботиться о людях, которых знаем лично. Если работник завода знает бухгалтера, а бухгалтер знает работников у станка, они в большей степени готовы помочь друг другу в случае необходимости.
Когда лидер лично знает всех членов своей группы, его ответственность за них становится личной. Он начинает видеть в них свою семью. И наоборот, члены группы начинают выражать преданность своему лидеру. Например, во взводе из сорока человек к командиру часто обращаются «наш» полковник. В то время как при более отдаленных отношениях и большем числе людей к нему обращаются просто «полковник». Когда это чувство взаимной принадлежности между лидером и его командой начинает ломаться, когда неформальность заменяется формальностью, это может быть верным признаком того, что группа стала слишком большой, чтобы ею можно было эффективно управлять.

Для более крупных организаций это означает, что единственным способом справиться с растущим масштабом и удержать Круг безопасности является положиться на иерархию. Генеральный директор может абстрактно «заботиться» о своих людях, но пока эта забота является абстрактной, она не может быть реальной. Единственный способ действительно справляться с растущим масштабом – это расширять возможности различных уровней управления. Их больше нельзя рассматривать как менеджеров, управляющих людьми. Вместо этого они должны стать полноценными лидерами, то есть они должны брать на себя ответственность по заботе и защите своих подчиненных и быть при этом уверенными, что их начальство будет так же заботиться о них.
Профессор Данбар выяснил, что в крупных компаниях с сотнями или тысячами сотрудников, не распределенных на группы по сто пятьдесят человек, сотрудники склонны иметь больше друзей за пределами работы. Чем больше группа, в которой мы работаем, тем меньше мы склонны к построению доверительных отношений внутри ее.
Я имел возможность попасть на экскурсию в старый офис крупной компании, занимающейся социальными сетями, в Северной Калифорнии. Я не могу сказать, что именно за компания это была, поскольку каждый посетитель должен был перед входом подписать соглашение о неразглашении информации. Офис представлял собой огромное открытое пространство в стиле лофт, где много людей работали вместе. Целью открытого пространства было подтолкнуть людей к общению и взаимному обмену идеями. Менеджер, проводивший экскурсию, сделал интересный, на мой взгляд, комментарий.
Он сказал, что компания процветает отчасти за счет своей удивительной культуры сотрудничества, обмена опытом и открытого общения. В компании считали, что она многим обязана открытой планировке. И по мере ее роста открытая планировка сохранялась. Но по каким-то причинам, которые они не могли объяснить, по мере роста компании сотрудничество и открытое общение не улучшались. На самом деле, как признался мой гид, оно стало только хуже. И снова Данбар оказался прав.

Правило № 3. Встречайтесь с людьми, которым помогаете

В 2010 году Адам Грант,
профессор менеджмента Уортонской школы бизнеса в Пенсильванском университете и автор книги
«Брать или отдавать? Новый взгляд на психологию отношений»

, задался целью изучить эффективность департамента сбора средств в его колледже, чтобы понять, что эффективно, а что нет. Задание было простым: сотрудники звонили выпускникам колледжа и пытались убедить их пожертвовать деньги в фонд стипендий для одаренных студентов, чьи семьи не могли позволить себе оплачивать обучение. Сборщикам денег было поручено описывать тяжелое финансовое положение университета, а также впечатляющие успехи потенциальных получателей денег. Выпускники должны были услышать, как университет нуждается в увеличении инвестиций в области компьютерных наук или, скажем, бизнес-администрирования, насколько бы это помогло в формировании нового поколения руководителей. В конце концов, это будущая рабочая сила новой экономики. Судя по всему, этот подход был крайне впечатляющим.

Однако, как бы сильно ни старались сборщики средств, успех был крайне скромным. Суммы сборов не увеличились даже из-за слов о сокращении университетского бюджета. Более того, это задание имело все характерные черты обычной работы – повторяющиеся задачи, многочасовое сидение на одном месте и порой грубые клиенты. Тогда Гранту в голову пришла идея повысить эффективность работы сборщиков средств… и это заняло всего пять минут.

Профессор Грант попросил студентов, получивших стипендии, приехать в офис и потратить всего пять минут на описание сборщикам средств того, как стипендия изменила их жизнь. Студенты говорили, как они ценят тяжелую работу департамента по сбору средств. И, хотя они провели там совсем мало времени, результаты были поразительными. За следующий месяц сборщикам средств удалось увеличить свой средний еженедельный доход больше чем на 400 %. В другом аналогичном исследовании сборщикам удалось увеличить количество времени разговора по телефону на 142 %, а сумму поступивших средств на 171 %.

Поскольку мы являемся социальными животными, для нас крайне важно видеть реальный осязаемый результат нашей работы, чтобы она имела для нас смысл, тогда мы мотивированы и способны выполнять ее еще лучше. Когда мы физически можем видеть позитивный результат наших действий или решений, мы не только чувствуем, что оно того стоило, но это вдохновляет нас работать еще усердней.

Контрольная группа, которую не посетили студенты, не показала никакого улучшения в продажах или во времени телефонных разговоров. Третья группа, просто прослушавшая, как менеджер описывает важность стипендии для студентов, также не продемонстрировала прогресса. Другими словами, начальники, говорящие нам, как важна наша работа, далеко не так убедительны, как те, кто нам это демонстрирует наглядно.

Ссудный отдел банковской компании Wells Fargo провел похожий эксперимент. Когда они пригласили клиента в банк и попросили его описать, как ссуда изменила его жизнь (как благодаря ей он купил дом или выплатил долг), это оказало существенное влияние на мотивацию сотрудников банка, вдохновило их помогать людям. Они могли своими глазами видеть влияние своей работы на чью-то жизнь. Это стало результатом значительного сдвига в восприятии сотрудниками своей работы, и это основополагающий момент – видеть цель своей работы. Многие сотрудники перестали приходить на работу, просто чтобы продать ссуды, а стали приходить, чтобы в первую очередь помочь людям. Еще одним доказательством того, насколько улучшится качество нашей работы, если мы сможем увидеть результаты, является исследование, выявившее, что, если просто показать рентгенологам фотографию пациента, это может привести к улучшению точности диагностических исследований.

Адам Грант провел еще один эксперимент на спасателях в центре отдыха. Одной группе спасателей предложили прочитать письма от других спасателей о том, как эта работа помогла им в достижении личных целей. Второй группе предложили отчеты спасателей, действительно спасших жизни людей. Те, кто прочитал о спасении жизней, получили гораздо больше мотивации и уделяли больше времени помощи пловцам, чем те, кто прочитал о том, как эта работа может помочь им в личных делах.

Многие из нас скажут, что не удивлены. В конце концов это кажется достаточно очевидным. Или нет? Грант опросил несколько тысяч руководителей, чтобы выяснить,

насколько для них важно чувствовать, что их работу ценят. И вот результаты: всего 1 % руководителей заявили, что менеджеры должны показывать сотрудникам, что их работа имеет смысл. Если уж на то пошло, многие компании пытаются объяснить нам, как работа скажется на нашей собственной жизни, какие преимущества мы получим, если достигнем цели вместо того, чтобы объяснять, какие преимущества получат другие люди. Но помните о нашей биологии: по природе мы являемся согласованно действующими животными, которые биологически более вдохновлены и мотивированы, когда знают, что помогают другим.

Это одна из причин, почему мне так нравится благотворительная организация, занимающаяся водой. Если вы совершаете пожертвование (вы можете сделать его на сайте charitywater.org), помимо того что все 100 % от пожертвования идут на обеспечение чистой питьевой водой семисот миллионов человек, у которых ее нет, они еще и отправляют вам фотографию и GPS-координаты того места, куда отправились ваши деньги. И хотя поехать в Африку и лично встретиться с людьми, которым вы помогли, гораздо лучше, даже это дает вам возможность увидеть результат вашего пожертвования.

К сожалению, большинство из нас никогда не видели людей, чьи жизни затронули. Большинство из нас могут «увидеть» результататы своей работы лишь по числам в таблицах или прочитать о том, что услуга понравилась клиентам в отчете. Если линия в графике идет вверх, нас хвалят и нам следует гордиться тем, чего мы достигли. Ожидается, что мы должны, глядя на эти показатели, думать о людях. Однако наше желание вкладывать больше времени и сил во что-либо биологически привязано к обратному – видеть людей и только тогда думать о цифрах.

Правило № 4. Предоставьте им не только деньги, но и время

Допустим, вы переезжаете в новый дом. Чтобы помочь вам, один из друзей платит за вас компании по перевозке вещей пять тысяч долларов, очень щедрое предложение. Другой помогает вам упаковать коробки, загрузить их в грузовик, едет с вами в новый дом, выгружает и распаковывает коробки. Через две недели обоим друзьям одновременно понадобилась ваша помощь. Кому вам больше захочется помочь: тому, кто выписал чек, или тому, кто потратил свое время и силы?

Деньги – это некая абстракция материальных ресурсов или человеческих усилий. Это долговая расписка о будущих товарах и услугах. Для нашего примитивного мозга, оценивающего еду и кров или поведение других по уровню защиты и безопасности, которые они нам предлагают, деньги не представляют никакой «реальной» ценности. Тот, кто дает нам много денег, по восприятию нашего мозга необязательно столь ценен для нашей защиты, как тот, кто тратит на нас свое время и силы.

Учитывая нашу навязчивую необходимость чувствовать себя в безопасности среди членов нашего племени (наших сообществ и компаний), мы по своей природе отдаем предпочтение тем, кто тратит на нас свои силы и время. Тогда как ценность денег относительна (например, 100$ – это много для студента колледжа и мало для миллионера), время и затраченные усилия имеют абсолютную ценность. Не важно, насколько человек богат или беден, где и когда он родился, у всех у нас 24 часа в сутках и 365 дней в году. Если кто-то хочет дать нам что-то, имеющее фиксированную цену, абсолютно не подлежащий выкупу товар, мы воспринимаем его как большую ценность. Деньги всегда можно заработать. Но у всех у нас были моменты, когда мы сидели на встрече или смотрели фильм… или, может быть, читали книгу… и думали про себя: «Это время больше никогда не вернуть». Вы можете сэкономить время, если прямо сейчас перестанете читать, но я уже не могу вернуть вам потраченное время. Извините.

И такая ситуация обстоит не только со временем. Силы и энергия, которые мы тратим, также важны. Если родитель идет на футбольный матч ребенка, но отрывает глаза от планшета только тогда, когда слышит радостные крики, он может тратить свое время, но он не тратит никакой энергии. Ребенок будет высматривать родителя и видеть его постоянно опущенную голову, как он напряженно пишет письма и занят исключительно своим планшетом. Независимо от намерений такого родителя отсутствие внимания делает это время потраченным впустую как для него, так и для ребенка. То же самое касается и работы, когда мы разговариваем с кем-то, параллельно читая электронные письма, или сидим на встрече, постоянно поглядывая на телефон. Мы можем слышать все, что говорят, но у говорящего не сложится ощущения, что вы слушаете его, а возможность построения доверительных отношений или создания впечатления заботливого лидера рассеется.
Как родитель никогда не купит любовь детей за подарки, так и компания не может купить преданность сотрудников при помощи зарплат и бонусов. Что же порождает преданность, это иррациональное желание оставаться в организации, даже если вам предлагают больше денег в другом месте? Преданность порождает ощущение, что лидеры компании будут готовы в случае надобности пожертвовать своим временем и силами, чтобы помочь вам. Мы будем больше ценить начальника, готового тратить свое время, чтобы помочь нам, чем того, кто просто предложит нам бонус за то, что мы достигли определенной цели.
Если один из коллег скажет вам, что за выходные он отдал пятьсот долларов на благотворительность, что вы о нем подумаете? Вы подумаете, что это мило, но нас, возможно, насторожит, зачем он это рассказывает. Он хочет получить за это медаль или что? Если другой коллега скажет нам, что за выходные он в качестве волонтера потратил свое время на покраску школы, что вы о нем подумаете? Вы подумаете: «Как здорово, мне нужно тоже что-то такое сделать». Просто услышав о том, что кто-то жертвует своим временем и силами ради других, мы вдохновляемся этим (вспомните об окситоцине).
И хотя мы можем ощутить всплеск химического вещества, заставляющий нас почувствовать себя хорошо, когда мы даем кому-то деньги, он длится недолго и не влияет на то, как нас воспринимают другие люди. Тот, кто участвует в благотворительном марафоне, ощущает удовлетворение и делает больше для повышения своего статуса, чем тот, кто просто пожертвовал своими деньгами. По этой причине генеральный директор с плохой репутацией не может оправдать свои действия выписыванием чеков на благотворительность. Это не то поведение, которое мы посчитали бы ценным для племени. По этой же причине мы более терпимы к оплошностям и случайным неправильным решениям директора, в чье искреннее желание защищать людей мы верим.
Лидер организации не может просто платить менеджерам, чтобы они заботились о своих подчиненных. Но лидер может предложить свое время и силы им, чтобы они, в свою очередь, с большим желанием отдавали свои силы и время подчиненным. Тогда их подчиненные, в свою очередь, будут более склонны тратить свое время и силы на тех, кто находится под их опекой. И в конце этой цепочки люди, чья работа связана с внешними связями компании, будут лучше обращаться с клиентами. Это просто биология. Окситоцин и серотонин заставляют нас чувствовать себя хорошо, когда нам предлагают свое время и силы, это вдохновляет нас на ответные действия. Бизнес – это человеческое предприятие. Поэтому мы и называем бизнес «компанией», потому что это совокупность людей, находящихся в компании друг друга. Именно группа людей, компания, имеет значение.

Правило № 5. Будьте терпеливы – правило семи дней и семи лет

Недавно у меня
было свидание, первое свидание с этой девушкой. Это было изумительное первое свидание. Мы провели вместе почти восемь часов. Мы вместе позавтракали и гуляли по городу. Мы ходили в музей, потом пообедали. Мы все время говорили. Мы оба улыбались, хихикали, мы даже начали держаться за руки. В результате после этого

замечательного первого свидания мы решили пожениться. Само собой разумеется, что мы очень этому рады.

Вы немного вздрогнули, когда дочитали до конца, не правда ли? Это нормально. Когда мы слышим подобные истории, наша мгновенная реакция следующая: «Это сумасшествие». Но вы не были на том свидании вместе со мной. Мы любим друг друга… я клянусь.
Факт в том, что инстинктивно мы понимаем, что крепкие доверительные отношения нельзя построить за одно свидание или даже за неделю. Напротив, если бы я рассказал вам, что мы встречались с этой женщиной семь лет и до сих пор не поженились, вы бы подумали: «Так в чем же проблема?»
Сильное чувство, которое мы можем испытать после великолепного первого свидания или даже прекрасного собеседования, это не любовь и не доверие. Это чувство, будто мы нашли то, что искали, вызвано преимущественно всплеском допамина. Из-за того, насколько прекрасно мы себя при этом ощущаем, мы можем иногда перепутать его с чем-то более стабильным, даже если обе стороны это ощущают. Это помогает нам понять, как эта любовь с первого взгляда может вскоре разрушиться. Это помогает нам понять, почему тот, кто так понравился нам на собеседовании, по прошествии нескольких месяцев, оказывается, не слишком подходит для организации. Все потому, что мы не потратили достаточно времени, чтобы понять, можем ли мы положиться на этого человека. Прыжок в неизвестность, даже если вы ощущаете, что «это правильно», ничем не отличается от азартных игр. Все может получиться, но шансов не так уж много. Это так же плохо, как если мы слишком долго не чувствуем принадлежности. Если мы работали на одной и той же работе на протяжении семи лет и до сих пор не чувствуем принадлежности… ну… может, пришло время идти дальше.
Наши внутренние системы пытаются помочь нам ориентироваться в социальном мире, чтобы мы могли найти людей, в большей степени готовых жертвовать собой и помогать нам, способных войти в наш Круг безопасности. Для того чтобы узнать кого-то поближе, построить доверительные отношения, поддерживать с ним личные или профессиональные связи, необходимо время.
Мы живем в мире нетерпеливости, в мире мгновенного вознаграждения, в мире, которым правит допамин. Google может мгновенно ответить практически на любой наш вопрос. Мы можем, не теряя времени, купить в Интернете то, что нам вдруг захотелось. Мы можем мгновенно отправлять и получать информацию. Нам не нужно ждать неделю, чтобы посмотреть наше любимое шоу, мы можем посмотреть его прямо сейчас. Мы привыкли получать что хотим и когда хотим. Все это прекрасно для просмотра фильмов в Интернете и онлайн-шопинга, но не слишком эффективно для построения крепких доверительных отношений. Это требует времени, и нет такого приложения, которое могло бы ускорить этот процесс.
У меня нет данных относительно того, сколько именно времени должно пройти, прежде чем мы почувствуем, что можем доверять человеку. Я знаю, что это требует больше семи дней и меньше семи лет. Я знаю, что для кого-то этот процесс проходит быстрей, а для кого-то – медленней. Никто не знает, сколько времени это займет, но это совершенно точно требует терпения.

Глава 16. Дисбаланс

Поскольку мы были
предназначены для жизни и работы в условиях нехватки ресурсов, их избыток может вызвать некоторые проблемы для сил, влияющих на наше поведение. На протяжении сорока тысяч лет мы жили за счет экономики типа натурального хозяйства. У нас редко было значительно больше, чем нужно. И только примерно десять тысяч лет назад, когда мы впервые стали фермерами, а не охотниками и собирателями, только тогда мы стали

двигаться в сторону экономики перепроизводства. Когда мы стали способны производить больше, чем было необходимо, наша популяция переросла сто пятьдесят человек. Отныне мы могли торговать излишками. Мы могли позволить себе тратить больше, чем казалось благоразумным раньше. И мы могли позволить себе иметь постоянную армию, интеллигенцию и правящий класс.

Всякий раз, когда группа переходит от натурального хозяйства к перепроизводству и правящим классам, тем, кто усердней всего работает на шаблонное общество, тяжелей всего соответствовать его ожиданиям. Вопрос в том, используют ли они излишки во благо обществу или самим себе? Неудивительно, что самые богатые компании так усердно пытаются воздействовать на законодателей, чтобы они внесли (или исключили) какое-то положение, удовлетворяющее их интересам. У них больше ресурсов для использования, защиты и дальнейшего накопления. И без должного управления корпоративной культурой они могут лишиться баланса.

«Разрушительное изобилие» – так я называю результат этого дисбаланса. Вот что происходит, когда эгоистичные действия находятся в дисбалансе с бескорыстными, когда мотивированное допамином поведение подавляет социальную защиту, предоставляемую другими химическими веществами. Когда защита результатов становится приоритетней защиты тех, кто добивается этих результатов. Разрушительное изобилие случается тогда, когда игроки полностью концентрируются на счете и забывают о том, почему они вообще играют.

Для всех организаций, пострадавших от разрушительного изобилия, есть одна типичная особенность, которая может стать уроком для всех нас. Практически во всех этих организациях осуществлялось неправильное управление корпоративной культурой. Практически всегда в таких организациях есть лидер, который не берет на себя ответственность, не принимает свои обязанности близко к сердцу. Когда в организации воцаряются разрушительные силы изобилия, нарушается целостность, а сотрудничество сменяется политикой, и так до тех пор, пока сами люди не превратятся в очередной предмет потребления, как счет за электричество.

Разрушительное изобилие практически всегда наступает тогда, когда испытание заменяется искушением.

Испытания и искушения

Часть 6. Разрушительное изобилие

Глава 17. Урок лидерства № 1: Какая культура, такая и компания

Культура приносится в жертву

«Долгоиграющая жадность».
Это слова, которые использовал бы Густав «Гус» Леви, почтенный глава коммерческого банка Goldman Sachs, для описания деятельности компании. На дворе был 1970 год, Goldman представляла собой «джентльменскую» организацию, верившую в сотрудничество и делавшую все возможное для своих клиентов и фирмы. Учитывая ее сегодняшнюю репутацию, это звучит довольно забавно, но банкиры Goldman были известны как «бойскауты-миллиардеры» из-за своего притворного желания угодить клиентам. «Долгоиграющая жадность» означала, что иногда, чтобы помочь клиенту, стоило принимать краткосрочные точечные решения, поскольку вызванные при этом чувства доверия и преданности со временем окупились бы.

Как и многие другие организации с сильной корпоративной культурой, Goldman Sachs росла, пока ее конкуренты боролись и проигрывали. Компания была основана в 1970-х годах, она проработала до 1990-х, и казалось, что Goldman не может сделать ничего плохого или неверного. Как пишет журналист и автор книги
«В погоне за Goldman Sachs»
Сьюзен МакГи: «Вплоть до 1990-х годов репутация компании была внушительной».

И хотя мы должны быть осторожны и воздержаться от излишней романтизации корпоративной культуры Goldman (как и не должны идеализировать «величайшее поколение»), компания, без сомнения, считалась золотым стандартом Уолл-стрит. И как во все сильные культуры, в нее было сложно попасть. И я не имею в виду академические стандарты, я имею в виду нечто еще более сложное. Было время, когда даже самые квалифицированные кандидаты не могли рассчитывать на место в Goldman. Они должны были удовлетворять требованиям корпоративной культуры компании. Они должны были ставить интересы компании превыше своих. Коллеги должны были чувствовать, что могут доверять друг другу. Goldman прекрасно справлялась с трудными временами, потому что корпоративная культура компании была построена на таких высоких стандартах. Пока другие экипажи были заняты собственным спасением, иногда даже бросая корабль тонуть, сотрудники Goldman собирались вместе, чтобы их корабль мог выстоять против бури.
Но потом что-то произошло. В 1999 году, когда компания стала государственной, партнерская культура начала разваливаться. Настало время, когда компанией Goldman завладело новое мышление. Как писал в своей колонке для CNN.com профессор права Гарвардского университета Лоуренс Лессиг: «Правила, регулировавшие финансовую часть, исчезли. Смелые (а иногда и отчаянные) эксперименты (финансовые инновации) создали невероятные возможности для получения прибыли».
В этой атмосфере быстро расширявшаяся фирма начала применять новый вид торговой деятельности, гораздо более агрессивной, чем раньше. Стандарты принятия новых сотрудников поставили академическую родословную и успех на первое место в ущерб соответствию корпоративной культуре.
Приход нового типа брокера вызывал возмущение среди тех, кто гордился компанией, которую они построили, и культурой, которой посвятили свою жизнь, стараясь защищать и отстаивать ее. И компания разделилась на два лагеря: старые работники Goldman и новые работники. Одна культура строилась на преданности и долгоиграющей жадности, другая – на показателях и краткосрочных целях. Одна строилась на балансе социальных химических веществ, другая – на дисбалансе в результате перевеса в сторону допамина.
Чем больше компания впускала в себя людей, нацеленных на улучшение собственного благосостояния и повышения статуса иногда в ущерб компании или долгосрочным преимуществам клиентов, тем больше вреда она наносила своей корпоративной культуре, репутации и решениям.

Уильям Коэн освещает это в своей книге
«Деньги и власть: Как Goldman Sachs захватил власть в финансовом мире»
. Коэн пишет: «Первый раз в компании Goldman начались сокращения из-за неудачного года (а не по причинам индивидуальной производительности сотрудников) в начале

1990-х годов, и это очень травмировало компанию». Подумайте об этом. До 1990-х годов Goldman Sachs не привлекала идея сокращений. Что-то явно изменилось.

К 2010 году из-за роли Goldman Sachs в кризисе ипотечных ценных бумаг в сочетании с огромными бонусами, которые компания начала выдавать всего через несколько месяцев после получения государственной финансовой помощи, ее и так подпорченная репутация оказалась совсем на дне. Это была уже не пользующаяся доверием Уолл-стрит компания, а символ жадности и излишества. Ее генеральный директор Ллойд Бланкфейн даже опубликовал официальное извинение: «Мы совершали неверные поступки, нам есть о чем сожалеть и за что извиняться», – сказал он в ноябре 2009 года. Но было слишком поздно (и многие это чувствовали в глубине души). Лидеров Goldman Sachs перестали называть бойскаутами, теперь их больше ассоциировали с мошенниками. И эта история, произошедшая с Goldman Sachs, не уникальна. Я привел в качестве примера Goldman для того, чтобы проиллюстрировать, что происходит повсеместно во множестве компаний и отраслей.

У каждой культуры есть своя история, традиции, языки и символы. Когда мы отождествляем себя с какой-то культурой, мы выражаем свою принадлежность к определенной группе, разделяем ее ценности и убеждения. В частности, мы можем идентифицировать себя по принадлежности к какой-то стране (например, я американец) или организации (например, я морской пехотинец). Это не значит, что мы ежедневно думаем о своей культурной идентичности. Но когда мы находимся вне своей группы или нашему племени угрожает внешняя опасность, культурная идентичность становится для нас очень важной. Она может даже стать основной сферой нашей деятельности. Помните, как сплотилась страна после событий 11 сентября?

В сильных корпоративных культурах наблюдается та же тенденция. Сотрудники идентифицируют себя с компанией. Сотрудники компании WestJet, мятежной популистской канадской авиакомпании сродни America’s Southwest Airlines, не говорят, что работают на WestJet, – это бы превратило их деятельность в работу. Они называют себя «вестджеттерцы» (Westjetters). А это уже идентичность. Когда у нас нет чувства принадлежности, мы спим в футболке с логотипом своей компании или красим в ней дом. Тогда как при наличии чувства принадлежности мы носим сувенирную продукцию своей компании прилюдно и с гордостью.

Когда культурные стандарты смещаются от характера, ценностей или убеждений в сторону производительности, чисел и других безличных измерений, движимых допамином, химические вещества, влияющие на наше поведение, приходят в дисбаланс, а наше желание доверять и сотрудничать пропадает. Как при добавлении воды в стакан с молоком культура становится столь разбавленной, что теряет то, что делало ее здоровой, и тогда жидкость в стакане лишь смутно напоминает молоко. Мы теряем свое чувство истории, ответственности за прошлое и за общие традиции. Мы меньше заботимся о чувстве принадлежности. В такого рода слабой культуре мы уклоняемся от выполнения «правильных вещей» в пользу «того, что правильно лично для нас».

Когда-то работа на Goldman Sachs значила нечто большее. Это было не просто место работы. Для тех, кто был частью этой корпоративной культуры, это было нечто, говорившее об их идентичности. Для внешнего мира это было показателем того, что от них можно ожидать. Человек мог гордиться тем, что ассоциировался со своей компанией. Но лидеры компании не защитили то, что так долго строили.

Как резюмировал в свое время великий мыслитель девятнадцатого века Гете: «Можно легко судить о характере человека по тому, как он обращается с теми, кто ничем не может быть ему полезен». Если характер отражает, как человек думает и действует, тогда корпоративная культура отражает характер группы людей и то, как они думают и действуют как коллектив. В компании с сильным характером будет культура, способствующая тому, чтобы люди относились хорошо ко всем, а не только к тем, кто им платит, или к тем, кто зарабатывает для них деньги. В компании с сильным характером сотрудники чувствуют защиту своих лидеров и коллег. В компании со слабым характером люди будут чувствовать, что любая защита исходит в первую очередь от их собственной способности вести политику, продвигать собственные успехи и прикрывать свой тыл (хотя

некоторым из них повезет встретить несколько коллег, готовых помочь в случае необходимости). Как наш характер определяет нашу ценность для друзей, так и корпоративная культура определяет свою значимость для тех, кто к ней относится. Производительность и эффективность могут улучшаться или ухудшаться, сила культуры – это единственное, на что можно действительно положиться.

В слабой культуре мы уклоняемся от выполнения «правильных вещей» и делаем «то, что правильно лично для нас».

Всегда интересно обращать внимание на то, какие слова люди выбирают для описания своего отношения к работе. Такие слова, как «любовь» и «гордость», вызваны окситоцином и серотонином, соответственно. Или, как в случае с Goldman Sachs, с их отсутствием. «Я не чувствую себя в безопасности. Я могу потерять работу в любой момент. У Goldman нет сердца», – сказала мне как-то сотрудница фирмы. То, что она сказала про отсутствие у компании «сердца», говорит об отсутствии в корпоративной культуре сопереживания. А когда нет сопереживания, начинают доминировать такие разрушительные чувства, как агрессия или страх.

Бывший сотрудник компании, работавший в Goldman в 2000-х годах, заставший культурную трансформацию, описывал атмосферу жестокости, в которой менеджеры стравливали одну группу консультантов с другой, вынуждая их бороться за проект или клиента. Он описывал атмосферу отсутствия доверия, взаимного уважения и главным образом безответственности, если что-то вдруг шло не так. Это была атмосфера, где все стремились победить любой ценой, даже если это означало «расплющивание» коллеги (не говоря уже о клиенте). Неудивительно, что, несмотря на статус, получаемый при работе в Goldman (заработанный в результате удачных лет компании), бывший сотрудник и практически все его коллеги разошлись по другим компаниям в течение двух лет после подобных перемен. Это было слишком для терпения человека, если он хотел сохранить свое психическое здоровье и просто быть счастливым. Но лидеры позволили этой культуре функционировать.

> 14 марта 2012 года газета
> New York Times
> опубликовала редакционную статью Грега Смита, который в то время был главным директором Goldman Sachs, в которой он объявил о своем немедленном уходе из компании, где он проработал двенадцать лет. В этой статье он писал о «токсичной» корпоративной культуре:
>
> «Культура была секретным ингредиентом, делавшим это место прекрасным и позволявшим нам на протяжении ста сорока трех лет завоевывать доверие наших клиентов. Это было не просто зарабатывание денег, на одном этом фирма не продержалась бы так долго. Это было связано с гордостью и верой в организацию. Мне грустно говорить, но сегодня я оглядываюсь и не вижу следов той культуры, которая заставила меня любить работу в этой компании на протяжении долгих лет. Я больше не испытываю гордости или веры. Раньше лидерство основывалось на идеях, примере и совершении правильных поступков. Сегодня, если вы приносите компании достаточно денег (и не являетесь бывшим убийцей), вас могут назначить на высокую должность, подразумевающую наличие власти… И когда будут писать историю Goldman Sachs, могут решить, что нынешний генеральный директор Ллойд Бланкфейн и президент компании Гэри Коэн упустили корпоративную культуру».

Когда мы определяем, что мы «чувствуем» по отношению к своей работе, мы очень часто основываемся на атмосфере, в которой работаем. И это не только работа, которую мы выполняем. И когда культура превращается из места, в котором люди любят работать, в место, где они работают лишь для собственной выгоды, палец сам указывает на руководителей компании. Люди будут реагировать на среду, в которой работают. И именно лидеры компании решают, какого рода среда это будет. Создадут ли они узкий круг

наиболее приближенных к ним лиц или расширят Круг безопасности до внешних краев организации?

Огромное число людей, работающих в Goldman Sachs, как бы ни хотелось в это верить некоторым критикам, неплохие и незлые люди. Однако созданная их лидерами рабочая среда делает возможными их плохие или злые поступки. На наше поведение очень сильно влияет среда, в которой мы работаем… как бы там ни было.

В ноябре 2008 года вооруженные террористы атаковали различные районы Мумбаи (Индия), убив более ста шестидесяти человек. В частности, отель «Тадж-Махал Палас». Однако, что выделяет историю отеля из множества других, его сотрудники рисковали своими жизнями, чтобы спасти посетителей.

Существуют рассказы о телефонных операторах, которые, уже выбравшись в безопасное место, бежали обратно в отель, чтобы помочь выбраться гостям. Есть также истории о кухонном персонале, сформировавшем «живой щит», чтобы защитить гостей от кровавой бойни. Из тридцати одного человека, погибшего в отеле в тот день, около половины были сотрудниками отеля.

Рохит Дешпанде (Rohit Deshpande), гарвардский профессор бизнеса, исследующий события, подобные «Тадж-Махал», узнал от главного менеджера отеля, что он не может объяснить, почему их сотрудники повели себя так храбро. Однако причина не такая уж неуловимая – это результат особой корпоративной культуры. Один из лучших отелей мира, «Тадж-Махал Палас» настаивает на том, чтобы его сотрудники ставили интересы гостей превыше интересов компании. На самом деле их часто за это награждают.

В отличие от сегодняшней культуры Goldman Sachs в отеле «Тадж-Махал Палас» звания и происхождение играют меньшую роль при выборе кандидатов. Например, выпускники бизнес-школ второго эшелона часто относятся к другим лучше, чем выпускники бизнес-школ высшего эшелона… и поэтому они предпочитают нанимать первых. Уважение и сопереживание ценятся превыше таланта, опыта или мотивации для личного роста. У единожды нанятого персонала подобные наклонности только усиливаются, что, в свою очередь, создает устойчивую культуру, в которой людям можно доверить импровизировать, а не делать все по инструкции. Руководство «Тадж-Махал Палас» знает, что их люди «все сделают правильно», а не будут действовать только ради личной выгоды. Какая культура, такие и люди.

Меня всегда поражает, как руководитель крупного инвестиционного банка удивляется, когда в компании заводится неконтролируемый биржевой маклер, который в погоне за личной выгодой или славой принимает решения, наносящие вред компании. Что еще нам следует ожидать от культуры, которая укрепляет и поощряет корыстное поведение? В таких условиях генеральный директор крайне рискует, рассчитывая, что его люди «поступят правильно». Ведь курс задают не сотрудники, а лидеры.

Плохие лидеры порождают плохую культуру

Ким Стюарт была одним из многих работников, пострадавших из-за «токсичной» рабочей среды. Еще в свой первый рабочий день в Citigroup она знала, что с корпоративной культурой что-то не так. Как она рассказывала: «Я помню, что приходила домой и говорила мужу: «Мне нужно ограничить количество умных вещей, которые я говорю». И проблема заключалась не в том, что она считала своего начальника или своих коллег глупыми, а в том, что они были напуганы (абсолютно нормальное ощущение в организации со слабым Кругом безопасности). Казалось, что воздух был пропитан подозрением и недоверием.

По воспоминаниям Стюарт, когда в 2007 году она впервые пришла работать в инвестиционно-банковское подразделение, она немедленно поняла, как именно компания

заключает сделки определенного типа. Она пошла к боссу и попросила его подтвердить ее понимание процесса. Так почему же ее первая сделка была такой неловкой катастрофой? Позже Стюарт выяснила, что ее начальник, обеспокоенный тем, что ее успех может угрожать его собственному статусу, специально умолчал про ключевую часть заключения сделки, чтобы подставить ее. Это выглядело так, будто он хотел, чтобы она провалилась, чтобы он выгодней выглядел на ее фоне.

По словам Стюарт: «В компании Citigroup мне не хотелось, чтобы кто-либо понимал, сколько всего я знаю, потому что иначе мной пользовались». Такое поведение необходимо исключительно для самозащиты. Это классический симптом небезопасной, богатой кортизолом культуры, где ценная информация скрывается для продвижения или защиты человека или небольшой группы лиц, хотя ее совместное использование могло бы принести пользу как другим членам группы, так и организации в целом. По воспоминаниям Стюарт, все боялись, что кто-то из коллег их обойдет. Никто не чувствовал себя в безопасности. И дело было даже не в сокращениях, просто корпоративная культура была такой.

В итоге компания могла понести колоссальные финансовые потери в значительной степени из-за атмосферы накопления информации, а не ее распределения.

Конечно, со временем начались сокращения. В ноябре 2008 года компания столкнулась с крупнейшим в истории любой отрасли масштабом увольнений. В один день компания Citi выдала 52 000 извещений об увольнении, примерно 20 % своих работников. Отдел Стюарт сократили больше чем наполовину, со ста девяноста человек до девяноста пяти, а бонусную систему упразднили.

Рабочая атмосфера испортилась. Стюарт вспоминает, что в конце 2011 года, спустя несколько лет после кризиса, новый руководитель Citi приехал в компанию, чтобы представиться ее сотрудникам. Он сказал им, что его интересует всего три вещи: доход, чистая прибыль и расходы. А потом он добавил лично Стюарт: «Если вы думаете, что я собираюсь быть вашим наставником и давать вам советы по продвижению в карьере, вы глубоко ошибаетесь». Какое лидерство, такая и культура.

Культура под защитой

Большинство людей
знакомы с бумагой для заметок. Но многие не знают, как она появилась. В отличие от многих компаний, разрабатывающих свои продукты, придумывая их и пытаясь воплотить в жизнь, компания
3M
обязана развитием бумаги для заметок, как и многих других своих продуктов, одной простой вещи – культуре обмена.

Спенсер Сильвер, ученый, которому частично приписывают создание торговой марки Post-it, работал в своей лаборатории в Миннесоте над созданием сильного клея. К сожалению, его старания не увенчались успехом. То, что он случайно произвел, был очень слабый клей. Если основываться на его обязанностях, он не выполнил своей работы. Но Сильвер не отбросил свое «неудавшееся» изобретение в корзину. Он не утаил своей ошибки, боясь потерять работу или надеясь в один прекрасный день нажиться на ней. Он поделился своим нечаянным изобретением с другими сотрудниками компании… просто чтобы посмотреть, вдруг кто-то придумает ему достойное применение.

Так оно и случилось. Через несколько лет Арт Фрай, другой ученый, работавший в той же фирме, будучи на репетиции церковного хора, расстроился, что не может сделать закладки, чтобы иметь возможность быстро возвращаться к нужному месту и чтобы они при этом не выпадали из книги, заставляя его прерываться и поднимать их с пола. Тогда он вспомнил слабый клей Сильвера и понял, что его можно использовать для создания отличных закладок! И это было рождением того, что впоследствии станет одним из самых узнаваемых брендов в истории, продаваемым в более ста странах мира.

Инновация, созданная в
3M
, была не просто результатом образования или профессиональной компетенции, но еще и результатом корпоративной культуры сотрудничества и обмена опытом. В отличие от некоторых руководителей инвестиционных банков компания
3M
 понимает, что люди лучше выполняют свою работу, когда работают вместе, делятся своими идеями и свободно заимствуют их друг у друга для использования в собственных проектах. Нет такого понятия, как «мой».

В другой компании, возможно, неудачная формула Сильвера так бы и не дошла до Фрая. Но только не в
3M
. Говорят, что Фрай говорил: «В
3M
 мы являемся пучком идей. Мы никогда не отбрасываем идеи, поскольку никогда не знаем, кому она может понадобиться». Взаимное обогащение идеями привело к общей атмосфере сотрудничества, что сделало компанию 3M местом, где работники чувствовали свою значимость. Один из любимых девизов компании: «Инновация в результате взаимодействия». Сотрудникам предлагают высказывать свои идеи на внутренних технических форумах и регулярных собраниях сотрудников из разных отделов.

Этот тип корпоративной культуры никак не связан с отраслью, в которой работает
3M
. Даже менее располагающая возможностью к сотрудничеству отрасль (в силу особенностей ее товаров и услуг) может выиграть от обмена опытом и идеями. Можно добиться огромных изменений к лучшему, всего лишь взглянув свежим взглядом на свою работу. Если один человек услышит, как решил свою проблему другой, это может помочь ему в решении собственной проблемы. Не эта ли идея стоит за обучением – передавать наши знания другим?

Взгляните на разрабатываемые компанией
3M
 продукты, вы будете удивлены, как инновации перепрыгивают из одного отдела компании в другой. Ученые лаборатории
3M
, разрабатывающие продукты для автомобильной промышленности, решили создать вещество, чтобы кузовным мастерским было легче смешивать наполнитель, который они используют для устранения вмятин. Технология, которую они применили, пришла из лаборатории компании, занимавшейся созданием стоматологической продукции, она была основана на веществе, которое стоматологи используют для создания смеси для шлифовки стоматологических слепков. Вот вам другой пример: технологию
3M
, применявшуюся для осветления дорожных знаков на шоссе, позже применили в процессе изобретения «бляшек микроиглы», позволивших безболезненно проводить инъекции. Взаимное обогащение идеями поднимает инновации до головокружительного уровня.

У компании
3M

более двадцати тысяч патентов, из которых более пятисот были вручены только в 2012 году. В 2009 году, в середине тяжелого экономического периода, когда другие компании резко сокращали свой бюджет, чтобы сэкономить,
3M
удавалось по-прежнему выпускать более тысячи новых продуктов. Продукты компании
3M
повсеместны, хоть, как правило, незаметны и почти всегда воспринимаются как должное. Если бы каждый повседневный товар компании имел стикер «3M inside», как у компьютеров есть стикер «Intel inside», вы бы наблюдали его шестьдесят-семьдесят раз в день. Компания преуспела не потому, что нанимала лучших и самых ярких сотрудников (хотя я уверен, что они бы именно так и сказали), но потому что у нее есть корпоративная культура, поощряющая людей помогать друг другу и делиться своими знаниями. И хотя у компании, безусловно, есть свои проблемы и бюрократия, ее руководители усердно работают, поощряя сотрудничество.

Внутри Круга безопасности, когда люди доверяют друг другу, делятся своими успехами и неудачами, своими знаниями и незнаниями, в результате рождается инновация. Это естественный процесс.

Глава 18. Урок лидерства № 2: Какой лидер, такая и культура

«Я» перед «ты». «Меня» перед «Нас»

Он хотел
быть за главного. Он хотел быть лидером. И никто не собирался вставать у него на пути… даже действующий лидер. Так Саддам Хусейн пришел к власти в Ираке. Еще до прихода к власти он сформировал стратегические альянсы, чтобы укрепить свое положение. А придя к власти, он дал своим союзникам богатство и положение, чтобы сохранить их «преданность». Он утверждал, что стоит на стороне народа. Но на самом деле это было не так. Он пришел к власти ради себя самого, ради славы, известности, власти и богатства. И все его обещания служить народу были лишь частью стратегии, он желал заполучить власть.

Проблема таких переходов заключается в том, что они способствуют созданию культуры недоверия и паранойи. И хотя все может функционировать, пока диктатор находится у власти, как только он уходит, страна на долгие годы остается в шаткой почве. Такого рода истории неуникальны в нестабильных нациях. Зачастую подобные ситуации разыгрываются и в современных корпорациях. Повышение Стэнли О’Нила в банке Merrill Lynch в 2001 году всего лишь один из примеров.
Родившийся в разгар периода беби-бум в маленьком городке Ведови (Wedowee) на востоке штата Алабама, О’Нил, внук бывшего раба, на стипендию, полученную от General Motors, поступил в Гарвардскую школу бизнеса. Позже он получил в General Motors работу и быстро поднялся по карьерной лестнице инвестиционного отдела фирмы. Но он мечтал о других вещах, более важных. Так, несмотря на отсутствие интереса или опыта в сфере брокерского дела, он пошел работать на Уолл-стрит. Будучи одним из немногих афроамериканцев, достигших вершины цепочки в банковской сфере, О’Нил получил

возможность стать одним из величайших лидеров нашего времени, символом того, чего возможно добиться в Америке. Но он выбрал другой путь.

В 1986 году он начал работать в банке Merrill Lynch и всего за несколько лет стал главой отдела бросовых облигаций (который по иронии судьбы под его руководством стал крупнейшим отделом бросовых облигаций после того, как в 1990 году банк Drexel Burnham Lambert's Michael Milken обвинили в мошенничестве с ценными бумагами). Позже О'Нил возглавил огромный брокерский отдел банка Merrill, а со временем стал финансовым директором фирмы. Когда в конце 1990-х годов начал развиваться Интернет, он быстро уволил тысячи сотрудников. Таким образом, он поразил смелостью своего босса (тогда генеральным директором банка был Дэвид Комански) и утвердил свою растущую репутацию безжалостного менеджера. В середине 2001 года вместе с Комански О'Нил отстранил некоторых других претендентов на пост президента компании. Но он хотел большего.

О'Нил хотел искоренить в Merrill Lynch ориентированную на сотрудников культуру, в которой он видел преграду. Ласково называемая «мамочка Merrill» (отсылка к тем дням, когда корпоративная культура была более сбалансированной и человечной), компания Merrill Lynch была прекрасным местом работы. Однако всем было известно, что О'Нил презирал такую культуру, видя в ней лишь мягкотелость и несосредоточенность, нечто, стоящее у него на пути. Не заинтересованный в развитии какой-либо конкретной здоровой корпоративной культуры, О'Нил создал бизнес, который строится на конкуренции и конкурентной среде. В созданной им культуре сотрудники Merrill не соревновались с конкурентами, они активно соревновались друг с другом.

Опять же в организации всегда именно лидер задает тон, О'Нил задал тон, поставив себя перед другими. Террористический акт 11 сентября глубоко затронул компанию Merrill, сотни сотрудников пострадали и три человека погибли. Однако спустя год после этого трагического события, после этого эмоционального потрясения, как и другие фирмы Уолл-стрит, О'Нил уволил тысячи сотрудников и закрыл офисы фирмы.

К 2002 году шахматная игра О'Нила была завершена: совет компании Merrill принудил его старого друга Комански досрочно уйти на пенсию и сделал О'Нила председателем и генеральным директором фирмы. После ухода коммуникабельного Комански культурная трансформация была почти завершена. И хотя Комански был неидеален, он хотя бы иногда спускался в общее кафе, чтобы перекусить и пообщаться с сотрудниками. О'Нил не видел в этом никакого смысла. Он был абсолютно не заинтересован в общении с сотрудниками. Вместо этого он даже использовал личный лифт, чтобы подняться в свой офис на 32-м этаже. Сотрудникам было велено не разговаривать с ним в коридорах и уходить с его пути, если он вдруг шел им навстречу. Ни одна дополнительная привилегия не давалась просто так, по выходным О'Нил использовал корпоративный самолет, чтобы летать к себе домой на остров Мартас-Винъярд.

Мы работаем, чтобы продвигать мнение вдохновляющего нас лидера и чтобы подрывать власть диктатора, пытающегося нами управлять. Неудивительно, что по мере того как исчезает доверие, главной угрозой для О'Нила, как и в случае любой диктатуры, становится угроза изнутри. В Кругу безопасности люди работают, защищая своего лидера в ответ на то, что он защищает их. Однако в ситуации с О'Нилом все было не так. Его непосредственные подчиненные начали действовать за его спиной, пытаясь оказать давление на совет Merrill, чтобы его сместили. Однако О'Нил узнал об этом и быстро расправился со всей оппозицией. Прошло совсем немного времени, и О'Нилу удалось полностью изолировать себя во главе компании, позволив культуре Merrill жить под действием опьяняющего допамина и вызывающего паранойю кортизола. Дни «мамочки Merrill» были сочтены.

С этого момента внимание руководства фирмы было направлено на выпуск бросовых облигаций, что могло бы способствовать росту и обвалу рынка ипотечных кредитов. Стоит ли удивляться, что компания была не в том положении, чтобы отогнать близившуюся беду? Летом 2006 года глава инвестиционного отдела Джефф Кронтал предупредил О'Нила о грозящей компании опасности. Однако вместо того чтобы сотрудничать с Кронталом или принять какие-то меры предосторожности во благо компании, О'Нил уволил его. Он был

убежден, что, если и есть какая-то опасность, только он может с ней справиться, поэтому он еще больше усилил хватку, чтобы держать под контролем все, что только возможно.
В октябре 2007 года компания объявила, что потеряла более двух миллиардов долларов в третьем квартале и вложила восемь с лишним миллиардов долларов в неудачные инвестиционные проекты. Так, правлению О'Нила пришел внезапный и бесславный конец. Он успешно изолировался от своих сотрудников и совета фирмы, что закончилось решением о слиянии с банковской сетью Wachovia без предварительного обсуждения с директорами фирмы. Любая поддержка, которую он в принципе мог бы получить, была невозможна. Чего ему стоила эта власть? О'Нил покинул Merrill Lynch, получив выходное пособие в 160 миллионов долларов.
Меня забавляет недовольство директоров, которые верят в возможность создания внутри компании стимулирующей модели «оплаты по результатам работы», а потом ожидают огромных выплат, когда оставляют компанию в руинах. Почему акционеры и совет директоров не внесут в свои контракты запрет на любое выходное пособие, если генеральный директор с позором покидает компанию? Разве это не логично и не соответствовало бы интересам компании и ее акционеров? Но я отвлекся от темы.

О'Нил представлял экстремальный образ мышления, захвативший Уолл-стрит и в конце концов послуживший его гибели. Он изолировался от людей, которых вел за собой, и, хуже того, он столь успешно способствовал созданию внутренней конкуренции, что совсем не удивительно, что люди, бывшие когда-то в его команде, восстали против него. Как я уже продемонстрировал, проблема не в том, как компания занимается предпринимательской деятельностью, а в качестве взаимоотношений внутри организации, начиная с ее лидера.

> Чем больше внимания лидер уделяет собственному благосостоянию или власти, тем меньше он действует как лидер и тем больше походит на тирана. Марк Боуден написал замечательную статью о Саддаме Хусейне в литературном журнале
> Atlantic Monthly
> . В ней он описывает, как этот лидер-тиран «занят только сохранением богатства и власти». И в этом заключается проблема. Как объясняет Боуден: «Власть постепенно заслоняет тирана от остального мира». И, как мы уже знаем, когда возникает дистанция, возникает абстракция и вскоре после этого паранойя. Тирану кажется, что весь мир настроен против него, в результате чего он пытается исключить из своего круга все больше людей. Тогда тиран создает все более жесткие механизмы контроля своего внутреннего круга. По мере того как увеличивается изоляция, страдает организация.

В отсутствии какой бы то ни было помощи со стороны руководства те, кто находится внутри организации, менее склонны к сотрудничеству. Вместо этого лучшим способом преуспеть становится соперничество друг с другом. И когда это происходит, успех отдельных лиц в группе встречает не радость, а зависть. Если лидер нам неприятен и мы понимаем, что нет никакого шанса попасть в его внутренний круг, зарождаются семена бунта. Но если существует возможность попасть в этот круг, но мы не уверены, не бросят ли нас на съедение волкам, мы оказываемся скованными. Это как шуршание в траве, страх перед тем, что может в ней скрываться, вызывающий выброс кортизола. Именно кортизол делает нас параноиками и сосредоточенными на самозащите, как и нашего изолированного руководителя. Именно это и делал О'Нил, работая в Merrill. Он заменил культуру, предлагавшую гарантию защиты, на ту, которая не предлагала никакой защиты. Для этого было недостаточно доверия.
Подъем и падение О'Нила – это не просто история того, как амбиции одного человека могут разрушить компанию. В результате в таких условиях страдают все. Такой концентрированный контроль может привести исключительно к одному – к окончательному развалу.

Реальная власть

Дэвид Марке был
 членом команды подводной лодки. Одним из лучших окончив военно-морское училище, он был довольно умным парнем. На самом деле частично именно благодаря своим мозгам он поднялся по лестнице ВМС США. Зная правильные ответы, он мог отдать правильные приказы. Он был лидером, потому что стоял у руля (по крайней мере именно этому его и учили).

ВМС, как и многие организации, награждают умных, целеустремленных людей признанием и поощрением. И капитана Марке признавали и поощряли. Он усердно работал, чтобы завоевать одну из главных почестей, доступных морскому офицеру, – свою собственную команду. Он должен был стать капитаном военного судна
Olympia
, быстроходной ударной подводной лодки с ядерным двигателем. В ВМС США есть огромные подводные лодки, которые перевозят и осуществляют запуск ядерных ракет. Продуманная игра в кошки-мышки, в которую играют во всех океанах земного шара. И капитан Марке стал в ней ключевым игроком.

Чтобы подготовиться к такой ответственной работе, капитан Марке провел целый год, изучая системы и экипаж
Olympia
. В свойственной ему манере Марке усердно работал, чтобы узнать все мельчайшие детали. Он выучил на судне каждый провод, каждую трубку и каждый выключатель. Он просмотрел личные дела всех членов экипажа. Как многие ответственные люди, он чувствовал, что должен знать чуть ли не больше своего экипажа, чтобы быть для них настоящим лидером. Он вполне осознавал всю важность и почетность своего нового положения.

Меньше чем за две недели до того, как он должен был принять командование
Olympia
, ему поступил неожиданный звонок от вышестоящего начальства. Планы изменились. В общем и целом ему не отдали управление
Olympia
. Вместо этого ему было поручено принять командование над только появившейся подводной лодкой
Santa Fe
. Но была еще одна небольшая деталь – по параметрам ВМС экипаж
Santa Fe
 был на последней позиции по готовности и стабильности. Если
Olympia
 считалась лучшей из лучших,
Santa Fe
 была в самом низу, она была неуклюжим медведем среди атомных подводных лодок. Но капитан Марке был умным парнем и видел в этой перемене испытание. Как многие руководители с сильным «эго» и мозгами, он видел в себе того, кто может взять ответственность и изменить это судно к лучшему. Если он будет отдавать правильные приказы, он получит хорошее судно. А если он будет отдавать великие приказы, его судно станет великим… по крайней мере таков был его план.

Так, 8 января 1999 года капитан Марке в гавани Перл-Харбор ступил на борт судна, стоившего 2 миллиарда долларов и по размеру бывшего чуть больше футбольного поля, с экипажем из 135 человек, которое отныне должно было стать его домом. Будучи одним из самых новых судов флота,
Santa Fe
было оснащено хорошим оборудованием, отличавшимся от того, что он видел на
Olympia
. Тот, кто привык к самоконтролю в ситуациях, в которых они не очень-то разбираются, могут скрыть, что чего-то не знают из боязни, что кто-то поставит под сомнение их авторитет. И хотя он знал, что ему нужно больше полагаться на экипаж, чтобы заполнить пробелы в своих знаниях, капитан Марке умолчал об этом. Его технические познания лежали в основе его власти как лидера, поэтому он, как и многие лидеры, боялся, что без них он потеряет уважение экипажа.

Как оказалось, старые привычки живут долго. Вместо того чтобы задавать экипажу вопросы, капитан Марке вернулся к тому, в чем лучше всего разбирался, – к управлению и начал раздавать приказы. И казалось, что это сработало. Казалось, что все шло гладко. Экипаж прыгал по его указке, со всех сторон только и раздавалось, что «есть, сэр!», «слушаюсь, сэр!». Вопроса, кто тут главный, даже не возникало. Серотонин вырабатывался в крови капитана Марке, в результате чего он ощущал себя прекрасно.
Однажды капитан решил проверить свой экипаж. На судне был ядерный реактор, отключавшийся вручную. Он хотел посмотреть, как среагирует его экипаж в условиях реальной угрозы. И какое-то время все, казалось, шло хорошо. Экипаж произвел все необходимые проверки и принял все меры предосторожности, работа подводной лодки была переключена на двигатель, действующий от аккумуляторной батареи. Такой двигатель хоть и гораздо менее мощный, чем ядерный реактор, мог обеспечить движение подводной лодки на низкой скорости.
Но на этом капитан не остановился. Он дал дежурному по кораблю, штурману и самому опытному офицеру на борту простое указание: «Вперед на две трети». Это означало, что он хотел, чтобы экипаж запустил электродвигатели на две трети от их максимальной мощности. Благодаря этому судно бы стало двигаться быстрей, но и батареи быстрей бы сели, что добавило бы ощущения срочности и заставило бы реактор снова заработать. Дежурный по кораблю отдал капитану честь и громко повторил его приказ, инструктируя штурмана подводной лодки увеличить скорость. «Вперед на две трети», – сказал он рулевому. Но ничего не произошло. Скорость подводной лодки осталась прежней.

Капитан Марке выглянул из-за перископа, чтобы посмотреть на младшего члена экипажа, который должен был исполнить приказ. Молодой матрос, сидевший за штурвалом, извивался в кресле. Тогда капитан Марке крикнул: «Рулевой, в чем дело?» На что молодой матрос ответил: «Сэр, здесь нет возможности установки на две трети». В отличие от других подводных лодок, на которых был капитан Марке, на новой
Santa Fe
не было возможности установить мощность электродвигателя на две трети.

Капитан Марке повернулся к штурману, проработавшему на судне больше двух лет, и спросил его, знал ли он, что установить мощность на две трети невозможно. На что тот ответил ему: «Да, сэр». Тогда ошарашенный капитан спросил его: «Тогда почему вы отдали приказ?»
«Потому что вы мне сказали это сделать», – сказал штурман.
Тогда-то капитану Марке пришлось столкнуться лицом к лицу с действительностью: его экипаж был обучен выполнять приказы, а он был обучен работе с другой подводной лодкой. И если все будут слепо следовать его приказам просто потому, что он тут главный, тогда может случиться нечто очень плохое. Как позже напишет капитан Марке: «Что происходит в иерархически организованной культуре, когда лидер не прав? Все упадут с

обрыва». Если он хочет добиться успеха, ему нужно научиться доверять своему экипажу больше, чем он доверяет самому себе. У него не было другого выбора.
Атомная подводная лодка – это не компания. В компании нам кажется, что, если все пойдет не так, мы можем просто заменить сотрудников или изменить технологию, чтобы сделать работу более эффективной. Что, если бы нам приказали управлять своей компанией, как капитану Марке приказали управлять подводной лодкой? Он не мог вернуться на берег и попросить экипаж получше или более знакомое ему судно. Именно в этом заключается сложность, с которой столкнулся капитан Марке. Сколько бы он ни знал и каким бы умным ни был, все, что, как ему казалось, он знал о лидерстве, оказалось неправильным. Он больше не мог позволить экипажу слепо следовать его приказам, иначе последствия могли быть ужасными. Отныне он хотел, чтобы все думали, а не просто делали.

Предоставьте власть тем, кто ближе всего к информации

Как объясняет капитан Марке: «Высшее руководство обладает всей полнотой власти, но не владеет информацией. Тогда как находящиеся внизу иерархической лестницы владеют информацией, но лишены власти. Но пока те, кто не владеет информацией, отказываются от управления, организация просто не может работать лучше, спокойней, быстрее и достигнуть своего максимального потенциала». По словам капитана Марке, проблема заключалась в том, что он «пристрастился» к управлению. А экипаж, как и во многих организациях, неверно интерпретирующих понятие иерархии, был обучен всегда соглашаться с руководством. В организациях, где немногие берут на себя ответственность за собственные действия, в какой-то момент должно произойти нечто плохое. Нечто плохое, что можно было бы предотвратить.

Подумайте еще раз о компаниях, страдающих из-за решений нескольких эгоистично настроенных людей. Ведут ли себя эти люди неэтично, совершили ли они преступление или они просто работают вразрез с интересами организации, ни они сами, ни их лидеры, похоже, не берут на себя ответственность. Вместо этого они ищут виноватых. Когда они что-то не успевают сделать, республиканцы обвиняют демократов, а демократы – республиканцев. Как в финансовом кризисе 2008 года ипотечные компании и банки обвинили друг друга. Спасибо и на том, что никто из
них
не несет ответственность за атомные подводные лодки.

Капитан Марке усвоил, что роль лидера заключается не в том, чтобы рявкать команды и нести полную ответственность за успех или провал миссии. Роль лидера – брать ответственность за успех каждого члена его экипажа, убедиться в том, что весь экипаж профессионально тренирован и уверенно выполняет свои обязанности. Роль лидера заключается в том, чтобы предоставить экипажу ответственность и поддерживать в них это чувство по мере выполнения миссии. Если капитан задает направление и предоставляет защиту, члены экипажа сделают все для выполнения миссии. В своей книге
«Разверните ваш корабль»
капитан Марке рассматривает конкретные шаги, которые может сделать любая компания, например создать атмосферу, в которой те, кто знает больше, кто непосредственно выполняет работу, уполномочены принимать решения.

> Одним из достижений капитана Марке является то, что он изменил культуру разрешения на культуру намерения. На борту
> Santa Fe
> он в буквальном смысле запретил слово «разрешение».

«Сэр, прошу разрешения затопить судно».
«Разрешение получено».
«Есть, сэр. Топлю судно».
Эта стандартная процедура была заменена на простое: «Сэр, я планирую затопить судно». Цепь команд осталась нетронутой. Разница заключалась лишь в психологическом сдвиге. Теперь человек, выполняющий действие, отвечал за это действие, а не за поставленную задачу. Когда капитану Марке пришла в голову эта идея с «я намерен», он быстро дал всем понять, что не может передать полномочия другим лишь в трех аспектах. Он сказал: «Я не могу передать другим свою юридическую ответственность, не могу передать ответственность за свои взаимоотношения и не могу передать свои знания. Все остальное я могу доверить другим».
Если говорить о том, что же такого примечательного в такой модели и что важно в этих трех аспектах ответственности, то это то, что, хотя их нельзя передать, их можно разделить с другими. И именно так поступают самые лучшие лидеры. Они делятся своими знаниями, просят помощи в выполнении своих обязанностей у знающих людей и знакомят разных людей, чтобы сформировать новые взаимоотношения в зависимости от стоящих перед людьми целей. Плохие лидеры ошибочно полагают, что незаменимыми их делают разум, статус или взаимоотношения. Но это не так. В организации с крепким Кругом безопасности не только лидер готов делиться своими знаниями, но и все сотрудники. Опять же лидер задает тон всей компании.
Когда мы замечаем у своих лидеров пробелы в знаниях и ошибки, мы не только готовы помочь им, но и готовы поделиться с ними своими ошибками и неудачами. Внутри Круга безопасности ошибок не нужно бояться. В организациях без такого Круга люди в большей степени склонны скрывать свои ошибки или проблемы из-за инстинкта самосохранения. Проблема в том, что ошибки и проблемы, если их не решать, часто накапливаются и всплывают позже, когда становятся такими большими, что скрыть их просто невозможно.

> Это как раз то, что пришлось узнать капитану Марке. Только столкнувшись с неудачной моделью, когда он достиг точки провала или отчаяния, когда понял, что работающие в таких условиях люди никогда не смогут проявить себя наилучшим образом, только тогда он осознал необходимость поменять курс. Капитан Марке сопротивлялся инстинкту взять все под собственный контроль. Теперь он с восторгом передавал свою ответственность и видел, как у людей растет чувство ответственности за то, что им доверили. Взаимоотношения на борту подводной лодки укрепились, а общая культура доверия и сотрудничества значительно улучшилась. На самом деле она настолько улучшилась, что под его руководством экипаж
> Santa Fe
> , когда-то располагавшийся на низшей ступени в рейтинге судов ВМС США, стал лучшим в истории военно-морского флота.

Как объясняет капитан Марке: «Цель лидера – не отдавать приказы. Лидеры должны задавать направление и цель, а дальше позволить другим выяснять, что делать и как ее достичь». И с этим испытанием сталкивается большинство организаций. Капитан Марке продолжает: «Мы учим людей подчиняться, а не думать». Если люди только подчиняются приказам, от них сложно ожидать ответственности за собственные действия. Структура командования основана на приказах, а не на информации. Ответственность заключается не в исполнении того, что нам говорят, это повиновение. Ответственность заключается в том, чтобы делать так, как считаешь правильным.

> Капитан Марке сделал нечто большее, нежели просто поднял свое судно с низшей позиции в рейтинге на высшую. Это само по себе было ограниченным достижением и

не имело существенного значения для долгосрочного успеха организации, в которой он служил. Это как сделать квартальный или годовой план, игнорируя последующее десятилетие. Капитан Марке создал среду, в которой химические вещества, влияющие на поведение, были более сбалансированы. Системы, которые он задействовал на борту
Santa Fe
, поощряли доверие и сотрудничество, а не только послушание и достижение. По мере того как уровень окситоцина и серотонина в крови экипажа повышался, повышалось и их чувство гордости и беспокойства за друг друга и успех судна. А в результате выработки социальных химических веществ решать проблемы они тоже стали гораздо продуктивнее.

В отличие от людей в компании Merrill Lynch времен Стэнли О'Нила, экипаж
Santa Fe
перестал жить в ожидании нового приказа и заботиться о собственной шкуре, они стали жертвовать собой ради коллег и работать во благо своего судна. Они не пытались подорвать авторитет своего капитана, они хотели, чтобы он мог ими гордиться. И от этого все получили только пользу.

В среднем из всего экипажа подводной лодки для командования обычно выбирали всего двух из трех офицеров. Тогда как на борту Santa Fe девять из четырнадцати офицеров были выбраны для командования. Судно
Santa Fe
не только добилось значительного прогресса, оно породило лидеров.

В физике определением мощности является передача энергии. Мы измеряем мощность лампочки в ваттах. Чем больше ватт, тем больше электричества передается в свет или тепло и тем мощнее лампа. Организации и их лидеры функционируют аналогичным образом. Чем больше энергии передается от высшего руководства компании к непосредственным работникам, тем мощней организация и ее лидер.

Глава 19. Урок лидерства № 3: Прямота имеет значение

Окопный тест

Полковник извинился,
что опоздал на встречу. Он улаживал один «инцидент», как он его назвал. По своей внушительной фигуре он был вылитый морпех. Прямая осанка. Широкие плечи. Тонкая талия. Его форма сидела на нем идеально, и он носил ее с гордостью. Его голова была высоко поднята, он источал уверенность. Как ответственный офицер морской пехоты в офицерской кандидатской школе в Куантико, штат Вирджиния, он очень серьезно относился к своей сфере ответственности.

И хотя технически школа была нацелена на обучение офицерского корпуса, морпехи вам скажут, что она была для них чем-то большим, чем просто отбором офицеров. Сложно

сделать так, чтобы тебя исключили из учебного лагеря для новобранцев (базовая подготовка пехотинцев), но если кто-то из учеников школы не соответствовал стандартам лидера морской пехоты, он не становился офицером. Недостаточно просто хотеть быть лидером и усердно работать. В отличие от частного сектора, где успешная деятельность зачастую вознаграждается позицией лидера, в Корпусе морской пехоты лидерство – это также вопрос характера, а не только сила ума и достижения.

В тот день что-то случилось с одним из кандидатов в офицеры, что потребовало внимания полковника. На самом деле случившееся было настолько серьезно, что рассматривался вопрос исключения кандидата из офицерской кандидатской школы. Я буквально лопался от любопытства, поэтому не удержался и спросил, что же такого наделал кандидат, что могло положить конец его карьере офицера морской пехоты. Это должно было быть нечто действительно серьезное. Мне было интересно, какое преступление он совершил.

На что полковник ответил: «Он заснул на вахте».

«И это все? Да вы, ребята, гораздо строже, чем я думал», – сказал я. Этот парень уснул. Он не был в бою, не подверг ничью жизнь риску. Он заснул в лесах… Вирджинии. И я подумал про себя: «И этого достаточно, чтобы поставить под вопрос всю его будущую карьеру?»

Тогда полковник сказал: «Дело не в том, что он заснул. Когда мы спросили его об этом, он все отрицал. Когда мы снова его спросили, он снова все отрицал. Только когда мы предоставили ему неопровержимые доказательства, он согласился нести ответственность за свои действия. И полковник продолжил: «Проблема в том, что человек должен нести ответственность за свои действия в момент их совершения, а не тогда, когда его поймали на содеянном».

Он продолжил объяснять, что в Корпусе морской пехоты доверие и честность являются вопросом жизни и смерти. Если бы таких горе-лидеров приставили к взводу морских пехотинцев, а те не могли бы быть полностью уверены, что информация, которую они получают от своего офицера, правдива – хорошая она, плохая или нейтральная, – тогда все члены команды начали бы сомневаться в решениях своего офицера или не смогли бы работать вместе как один взвод. И когда это происходит, когда мы не можем доверять тем самым людям, которые вроде как должны нести за нас ответственность, происходят плохие вещи. В случае Корпуса морской пехоты это может привести к гибели людей.

Морпехам приказано слушаться своего офицера. А теперь на секунду представим, что этот офицер будет избегать правды или не будет нести ответственность за свои действия, чтобы скрыть свои собственные ошибки или возвысить себя в глазах окружающих, тогда Круг безопасности сжимается и распадается вся эффективность его группы. Морская пехота преуспевает не потому, что она большая, сильная и бесстрашная. Члены морской пехоты хороши в своем деле, потому что они доверяют и верят друг другу без тени сомнения, они уверены, что пехотинец справа от них и пехотинец слева поступят правильно. Именно поэтому Корпус морской пехоты столь эффективен.

> То же самое и в организациях, даже в тех, где от принимаемых решений не зависят жизнь и смерть. Когда мы подозреваем, что руководители компании говорят для того, чтобы они сами или компания выглядела лучше, чем есть на самом деле, чтобы избежать унижения или уйти от ответственности, наша вера в них уменьшается. Это естественная реакция. Наш мозг интерпретирует получаемую информацию из расчета нашего
>
> выживания. Если мы подозреваем, что наши лидеры искажают правду в пользу своих собственных интересов, наше подсознание предпочитает удержать нас от того, чтобы лезть за ними в окоп.

> Был случай, когда другой пехотинец тоже уснул во время того же задания в офицерской школе. Он сразу же признал свою вину и получил соответствующее наказание. Он совершил ошибку, и это нормально. Он был честен и немедленно взял на себя ответственность за свой поступок. В понимании морской пехоты лидерство не значит всегда быть правым. Лидерство – это не звание, которое носят на воротнике. Это ответственность, практически полностью зависящая от характера. Лидерство – это

порядочность, честность и ответственность. Все компоненты доверия. Лидер говорит нам не то, что мы хотим услышать, а то, что нам
необходимо
услышать. Чтобы быть настоящим лидером, чтобы вызывать чувство глубокого доверия и преданности, необходимо начать с привычки всегда говорить правду.

Как не надо строить доверие

Как сказал один директор:
«Прямота лежит в нашей основе, это наш фундамент».

Согласно словарю
Merriam-Webster’s Collegiate Dictionary
, «прямота» означает «сильную приверженность кодексу моральных или художественных ценностей». Это означает, что поступать честно иногда гораздо важней, чем действовать в рамках закона. Слово «неподкупность» предлагается в качестве синонима. Прямота – это нечто большее, чем просто слово, написанное на стене вместе с другими «ценностями компании», это причина, по которой мы доверяем друг другу, – «фундамент» доверия, если использовать слова директора.

Нам нужно знать, что информация, получаемая нами от других людей, особенно от наших лидеров, хорошая она или плохая, является правдой. Нам нужно быть уверенными, что когда кто-то что-то говорит, он это и подразумевает. Если мы сомневаемся в чьей-то прямоте, мы не сможем доверить этому человеку свою жизнь или жизнь тех, кто нам дорог. Если мы сомневаемся в чьей-то прямоте, мы будем сомневаться, стоит ли прыгать за ним в окоп. В восприятии нашего мозга прямота членов нашего сообщества является вопросом жизни и смерти.
Как социальные животные, мы запрограммированы на постоянную оценку информации, которую нам предоставляют, и действий, совершаемых другими. Этот процесс постоянный и непрерывный. Мы не можем доверять человеку, сказавшему нам только одну фразу, пусть даже и правду. Доверие возникает лишь тогда, когда мы имеем достаточно доказательств, что человек или организация действительно поступает честно, когда эти доказательства способны удовлетворить наш мозг. По этой причине прямота должна быть постоянной практикой, а не единичным случаем. Прямота – это когда наши слова и действия совпадают с нашими намерениями. Отсутствие прямоты – это в лучшем случае лицемерие, а в худшем – ложь. Наиболее распространенным отображением отсутствия прямоты в сфере бизнеса является ситуация, когда руководитель организации вместо правды говорит людям то, что они хотят услышать.
По этой причине мы не доверяем политикам. И хотя мы согласны с каждым отдельным пунктом их программы, мы все равно не доверяем им, потому что подозреваем, что они не верят в то, что говорят. Мы ведь не всегда соглашаемся со всем тем, что говорят нам наши самые близкие друзья или родственники. Так и политики могут быть честны с нами не до конца.
Во время предвыборной кампании политики тратят время на дорогу, пожимают нам руки и интересуются нашей жизнью. Но если бы они действительно заботились о нас, они бы делали это круглый год, а не только при необходимости. Рон Пол, кандидат в президенты в 2012 году, придерживался мнения, которое было не популярно в стране. Тем не менее он был гораздо больше достоин доверия, чем другие кандидаты, потому что не отказывался от своего мнения, даже понимая, что из-за него он рискует оказаться в аутсайдерах. Более того, это мнение было достаточно последовательным относительно того, что он говорил раньше. Я по многим вопросам не согласен с Роном Полом и не стал бы за него голосовать,

однако я был бы в большей степени склонен доверять ему, чем некоторым людям, за которых я на самом деле голосовал. Все по одной и той же причине – из-за его прямоты. Прямота – это не только быть честным, когда мы согласны друг с другом, но и когда наши взгляды расходятся или, что еще более важно, когда мы совершаем ошибки или оплошности. Опять же в восприятии нашего социального мозга наша потребность в построении доверительных взаимоотношений – это вопрос жизни и смерти или, в случае нашей современной западной жизни, вопрос ощущения себя в безопасности, чувстве защищенности, а не изолированности и уязвимости. Нам нужно, чтобы люди признавали свои ошибки, а не пытались их скрыть или вывернуть реальность таким образом, чтобы защитить свою репутацию. Любая попытка скрыть действительность – это проявление заботы только о своих интересах, такая эгоистическая мотивация может лишь навредить нашей группе перед лицом опасности. Эта идея не так уж сложна, не правда ли?

Для лидеров прямота особенно важна. Нам нужно верить, что выбранное ими направление действительно наилучшее для всех нас, а не только для них самих. Как члены племени, желающие ощущать свою принадлежность и завоевать защиту и поддержку группы, мы часто слепо следуем за своими лидерами с верой (или надеждой), что это в наших интересах. Это своего рода сделка, которую мы заключаем со своими лидерами. Мы всей группой будем усердно работать, чтобы воплотить в жизнь их видение, а они будут все это время нас защищать, что включает в себя их честные оценки и комментарии. Нам необходимо ощущать, что они действительно заботятся о нас.

Как сказал акционерам Майкл Дьюк, генеральный директор, президент и председатель совета директоров компании Global Compensation Committee, а также председатель исполнительного комитета компании Walmart (да-да, так и звучит его полная должность): «Прямота лежит в основе основ, это наш фундамент. Наша культура – это мы сами. Это не просто слова, написанные на стене главного офиса фирмы или прикрепленные на доске объявлений в подсобном помещении магазина. Наша культура делает нас особенными. Она отличает нас от конкурентов. Она привлекает людей. Поэтому, куда бы мы ни шли и что бы ни делали, мы обязаны сохранять и поддерживать нашу культуру. Я искренне верю, что в будущем продавцы будут уважать людей, ставить клиентов на первое место и стремиться к совершенству».

Я восхищаюсь лидерами, которые верят в важность культуры. Я уважаю лидеров, ставящих других людей на первое место в списке ценностей. И я глубоко предан тем, кто верит, что искренность и прямота являются основой организации. Эти убеждения являются задатком очень сильной культуры, в которой люди преданы друг другу и своей организации. Ориентация в первую очередь на людей и прямоту составляет основу культуры Корпуса морской пехоты США и влияет на принятие решений в компании Barry-Wehmiller (даже если они и не выпускают соответствующие пресс-релизы).

Тогда как мы должны чувствовать себя, когда Дьюк на той же встрече акционеров, где говорил о прямоте, называет своим главным приоритетом «рост компании»? А я думал, что это потребители. Значит ли это, что культура, определенная как совокупность общих ценностей и убеждений группы людей, – это просто-напросто список вещей, написанных на стене компании?

Согласно заявлению компании Walmart за 2011 год, Дьюк заработал 18,1 миллиона долларов. Однако заявление не отражает, что в компании изменился способ подсчета бонусов Дьюка. Многие годы бонусы генерального директора основывались на продажах магазинов, существующих более года, однако совет директоров при Дьюке изменил критерий оборота по продажам, чтобы облегчить процесс достижения цели. Продажи магазинов, существующих более года, снижались в течение двух лет, что могло негативно повлиять на компенсационные выплаты Дьюка. С изменением правил оценка его «производительности» выгодно рассчитывалась из общей выручки, то есть получилась сумма, которая тяжелым бременем упала на Walmart International.

Джеки Гебель, сотрудница Walmart из города Кеноша в Висконсине, как и Дьюк, получает ежегодный бонус в зависимости от производительности компании. В 2007 году ее бонус, основывавшийся на объеме реализации за счет повторных продаж в том же магазине, составил более 1,1 миллиона долларов. Но в отличие от Дьюка структура получения ее бонуса не была изменена, в результате чего в том году, когда Дьюк получил 18,1 миллиона

долларов, мисс Гебель получила 41,18 миллиона долларов. Правила были изменены не в интересах всех сотрудников организации, а только в интересах парня наверху корпоративной лестницы.

Несмотря на то что Майк Дьюк и его совет директоров говорят об одних приоритетах одной группе людей, а другой группе – о других приоритетах, и хотя кажется, что их действия полностью противоположны определению прямоты, это не только их вина. Проблема заключается в том, что они узнают о влиянии своих решений на других только из показателей в таблицах. Это один из побочных эффектов «разрушительного изобилия». Как при такой работе от них можно ожидать расширения Круга безопасности?

Когда наши лидеры действуют в условиях абстракции, они естественным образом будут работать в первую очередь в собственных интересах, а не в интересах других людей. Внутренние круги становятся более приоритетными, чем большой Круг безопасности. Когда руководители принимают меры, чтобы защитить собственные интересы, особенно в ущерб другим, они словно посылают сообщение всем другим, что так действовать нормально, что они могут следовать их примеру. И именно здесь Дьюк может и должен нести ответственность за решения, ставящие под вопрос его прямоту и честность.

Лидеры задают тон и направление всей компании. Лицемерные, лживые и эгоистичные лидеры формируют культуру, наполненную лицемерными, лживыми и эгоистичными сотрудниками. Тогда как честные лидеры компаний формируют культуру честных сотрудников. И это не высшая математика. Мы следуем за лидером.

Между 2005 и 2009 годами главный управляющий аргентинской дочерней компании Ralph Lauren вместе с некоторыми другими сотрудниками фирмы регулярно платил взятки государственным чиновникам за быстрые отгрузки и разрешение обходить правила импорта. Сотрудники проводили взятки через таможенного брокера и даже зашли настолько далеко, что создавали фальшивые счет-фактуры, чтобы замести следы. Они делали поддельные этикетки, чтобы скрыть платежи, описывая их как расходы на «загрузку и доставку», «налоги» и т. п. На протяжении четырех лет сотрудники компании в Аргентине потчевали таможенных чиновников подарками вроде денег, украшений, дорогих платьев и даже сумок за десятки тысяч долларов.

Они нарушили бесчисленное количество законов, регулирующих международную торговлю, пока об их преступлениях не узнало руководство корпорации Ralph Lauren и не забило тревогу. Они могли бы попытаться замять дело или по крайней мере нанять компанию по связям с общественностью, чтобы вывернуть историю и попытаться оградить компанию от возможных негативных последствий. Но вместо этого в течение нескольких дней после того, как руководство компании Ralph Lauren узнало о взятках, оно связалось с американскими властями, чтобы объяснить ситуацию и предложить дальнейшую помощь в федеральном расследовании.

К тому времени как руководство компании узнало правду, общий размер взятки составил уже около шестисот тысяч долларов. В конце концов корпорация Ralph Lauren была вынуждена заплатить штрафы и сборы в размере 882 000 долларов министерству юстиции и 732 000 долларов Комиссии по ценным бумагам и биржам, но оно того стоило. Как морпех, взявший на себя ответственность за то, что уснул на вахте, и получивший соответствующее наказание, компания Ralph Lauren доказала, что ей можно доверять. Все, что надо было сделать ее лидерам, – это просто сказать правду. Штраф может стоить компании очень дорого, но если бы ее руководство не повело себя честно, это стоило бы ей репутации и доверия, построенного за столько лет работы. Прибыль не стоит искажения правды.

Доверие не требует ничего, кроме правды. Так и есть. Никакой сложной формулы. Слишком многие сотрудники или лидеры организаций боятся сказать правду или предпочитают вывернуть ситуацию так, чтобы казалось, будто они не сделали ничего плохого. Опять же наш примитивный мозг, оценивающий все происходящее с точки зрения нашего выживания, умеет распознавать эту ложь. Вот почему мы так часто не доверяем политикам или крупным корпорациям. Это никак не связано с политикой или крупным бизнесом самим по себе. Это связано с тем, как политики и лидеры корпораций с нами общаются.

Каждому из нас следует внимательно посмотреть на менеджеров или руководителей своей компании и задать себе вопрос: «Хотел бы я оказаться с ними в окопе?» А менеджеры и

руководители компаний должны спросить себя: «Насколько сильна наша компания, если на предыдущий вопрос ответят «нет»?»

Корпоративный урок, посвященный правде

В ответ на мощный всплеск негодования в связи с планом по взиманию с клиентов по пять долларов ежемесячно за использование их дебетовых карт генеральный директор Банка Америки Брайан Мойнихан заявил, что компания имеет «право получать прибыль».

Но подобные заявления не подавили возмущения клиентов Банка по всей стране, обещавших в знак протеста закрыть свои банковские счета. В Бостоне и Лос-Анджелесе прошли демонстрации, а одна женщина в Вашингтоне собрала триста тысяч подписей против этого плана. Дальнейшая агрессия была связана с осознанием того, что эта плата будет применена не ко всем владельцам счетов, самые богатые будут от нее освобождены. Эта дополнительная плата в первую очередь коснулась бы рядовых клиентов, многие из которых и так жили от зарплаты до зарплаты.

Руководство Банка Америки отказывалось разглашать информацию относительно того, увеличилось ли закрытие счетов после объявления о новой политике банка, но во вторник, 1 ноября 2011 года, через тридцать три дня после объявления банк выпустил пресс-релиз с сообщением о решении отменить новую политику.

Лидеры крупных организаций постоянно меняют свое мнение относительно принятых решений. Мы понимаем, что как люди, так и компании способны совершать ошибки. Мы прекрасно это понимаем и не оспариваем. Постоянное принятие правильных решений – это не то, что порождает доверие между людьми или между людьми и организацией. Доверие порождает честность. И это как раз то, чего было лишено руководство Банка Америки, когда решило протолкнуть идею добавления комиссии.

Доверие не требует ничего, кроме правды.

Сначала руководство Банка Америки обсудило идею введения комиссии исключительно в бизнес-кругах, тогда они четко и прямо заявили о своих намерениях и мотивации. Они, как и руководство других банков, крайне громко высказывали свое неприятие закона Додда – Фрэнка о реформе финансового сектора США, наложившего ограничения на то, как банки могли взимать плату после финансового кризиса. Как сказал представитель Банка Америки: «В связи с последними положениями политика предложения дебетовых карт изменилась». Было абсолютно понятно, для чего нужны были эти новые тарифы – для восполнения дефицита. Возможность их введения рассматривали многие банки, Банк Америки просто оказался первым, кто решился спустить курок.

Компания сказала финансовому сообществу одно, а общественности – другое. Когда они официально объявили о своем плане, они даже имели наглость сказать, что предлагаемые новые расценки были разработаны, чтобы «помочь клиентам в полной мере воспользоваться всеми дополнительными функциями, такими, например, как защита от мошенничества». Это даже не выкручивание ситуации. Это как если бы руководство General Motors сказало нам, что собирается взимать с нас по пять долларов каждый день, когда мы ездим на автомобиле, чтобы мы могли насладиться всеми чудесными возможностями их новой машины. Но людей это не устроило. И тогда, столкнувшись с возмущением общественности, руководство банка в скупых четырех фразах пресс-релиза пытается устранить тот вред, который нанесло самим себе.

ШАРЛОТТ, СЕВЕРНАЯ КАРОЛИНА,

1 НОЯБРЯ 2011 Г. (BUSINESS WIRE)

БАНК АМЕРИКИ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ИДЕИ
ВВЕДЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПЛАТЫ
ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕБЕТОВЫХ КАРТ

Вследствие реакции клиентов и меняющегося конкурентного рынка Банк Америки отказался от намерения ввести плату за использование дебетовых карт.

Как сказал Дэвид Дарнелл, исполняющий обязанности директора по производству: «Последние несколько недель мы тщательно прислушивались к своим клиентам и признаем их обеспокоенность в связи с нашим предложением ввести плату за использование дебетовых карт. Мнение наших клиентов для нас важнее всего. Поэтому мы решили отказаться от этой идеи».

В качестве краткого отступления скажем, что «прислушиваются к клиентам», как правило, до того, как принимают решение, а не после. Но давайте не будем шутить с такими вещами. Реальность же такова, что руководители банка на самом деле больше прислушивались к возмущениям телевизионных комментаторов, к крикам пикетчиков и к массовому закрытию счетов.

Единственное, что нужно было сделать руководству Банка Америки, чтобы построить доверительные отношения со своими клиентами (и конечно же, с Уолл-стрит), – это говорить правду. И все. Что, если пресс-релиз с объявлением об изменении их решения выглядел бы следующим образом:

ШАРЛОТТ, СЕВЕРНАЯ КАРОЛИНА,

1 НОЯБРЯ 2011 Г.

БАНК АМЕРИКИ НЕ ОЖИДАЛ
СТОЛЬ МОЩНОЙ РЕАКЦИИ

Вследствие шумного протеста клиентов и столь негативной реакции в прессе Банк Америки больше не намерен вводить дополнительную плату за использование дебетовых карт.

Как сказал Дэвид Дарнелл, исполняющий обязанности директора по производству: «Мы столкнулись с огромными экономическими проблемами. Стремясь увеличить доход, мы решили попробовать ввести комиссию за использование дебетовых карт. Мы ожидали негативной реакции, но не таких масштабов. В результате мы решили отказаться от этой идеи. Кроме того, мы просим прощения за то, что были столь близоруки. Мы, несомненно, получили очень важный урок и поняли, как важны наши клиенты и как сильно они влияют на наше финансовое положение».

И хотя их изначальное решение шло вразрез с интересами клиентов, искреннее признание помогло бы в построении доверительных отношений. Если бы руководство Банка Америки просто сказало правду, оно укрепило бы свою репутацию. Доверие к организации формируется так же, как и доверие к людям. Нам нужно знать, чего ожидать, чтобы мы могли лучше ориентироваться в своих социальных связях и могли знать, кому можно показать свою уязвимость и слабость, к кому мы можем без опаски повернуться спиной. Дело не в выигрыше или проигрыше. Все, что мы хотим знать, – это будем ли мы чувствовать себя в безопасности, сидя вместе с этим человеком в окопе.

В современном бизнесе наблюдается тревожная тенденция поступать так же, как морпех, желавший «нести ответственность за свои действия» только тогда, когда его уже поймали. Когда компанию ловят с поличным, ее лидеры встречаются, чтобы обсудить, как уменьшить или вообще избежать наказания, или они обсуждают необходимость поступить правильно, основываясь на высоком моральном кодексе… кодексе этики и честности? В отличие от лидеров компании Ralph Lauren руководство Банка Америки приняло решение попытаться исказить информацию, чтобы создать видимость заботы о своих клиентах, когда они больше заботились о самих себе, и это было ясно как день.

Скажем, начальник говорит вам, что компания, в которой вы работаете, внезапно лишилась своего крупнейшего счета, в результате чего вам и другим работникам вашего отдела придется сократить зарплату, а возможно, даже и отпускные, поскольку компания пытается

произвести перегруппировку. Конечно, некоторое время будет непросто, но если вы останетесь, вам это компенсируют, как только дела компании наладятся. Кому бы вы с большей вероятностью поверили: руководителю Банка Америки или руководителю компании Ralph Lauren? Как говорится в дзен-буддизме, по тому, как вы бездействуете, можно судить о том, как вы действуете.

Глава 20. Урок лидерства № 4: Друзья важны

Выиграть или служить

В какой-то момент в начале 1990-х годов Ньют Гингрич, представитель республиканской партии Грузии из шестого административного округа почувствовал разочарование от того, что партия демократов годами контролировала конгресс, и решил, что пришло время республиканцам прийти к власти. Проблема заключалась в том, что он довольно поверхностно подошел к вопросу.

Обе партии неплохо работали вместе. И хотя у демократов действительно было большинство мест в конгрессе, в отличие от того, что мы можем наблюдать сегодня, члены конгресса в основном хвастались тем, чего добились, а не тем, у кого сколько власти. Понимая, что у кого бы ни было большинство, вторая партия все равно нужна, демократы не ставили себе в заслугу каждое новое достижение. Выборы за выборами демократы сохраняли большинство, но не потому что они были лучше. Власть и контроль не были их основной целью, им удавалось добиваться своего, сотрудничая с другой партией.

В то время было также обычной практикой, когда после выборов члены конгресса США переезжали со своими семьями в Вашингтон, округ Колумбия, возвращаясь в районные офисы, исходя из расписания конгресса. В Вашингтоне они жили в своем маленьком мире, где их семьи ходили в одни и те же церкви и школы, независимо от их партийной принадлежности. Демократы и республиканцы днем могли спорить, обсуждать и критиковать друг друга на собраниях, а вечером посещать одни и те же школьные события, барбекю и коктейльные вечеринки. Несмотря на различия, формировались определенные взаимоотношения и умение доверять, сотрудничать друг с другом.

Чарльз Гибсон, бывший ведущий новостей и сотрудник Гарвардского института государственного управления им. Джона Ф. Кеннеди, рассказывает, как Джордж Макговерн, сенатор демократической партии из Южной Дакоты, и Боб Доул, сенатор республиканской партии из Канзаса, могли активно выступать против политики друг друга в сенате, а потом их видели в тот же день, и они вели себя как лучшие друзья. Вот вам еще один пример: Тип О'Нил, спикер палаты представителей демократического толка регулярно встречался с лидером республиканской партии Бобом Майклом. Они работали вместе.

По мере того как снижение президентом Рейганом налогов активно обсуждалось в начале 1980-х годов, Гибсон вспоминает, как О'Нил сказал как-то в конгрессе: «[Президенту] нет абсолютно никакого дела до маленького человека». В ответ на что президент Рейган обвинил О'Нила в «полнейшей демагогии». Позже, когда президент позвонил О'Нилу, чтобы смягчить ситуацию, говорят, что тот ответил: «Старина, это всего лишь политика. После шести вечера мы можем быть друзьями, но до шести мы в первую очередь

политики». В наши дни политика, кажется, длится весь день и всю ночь, почти не оставляя время для дружбы.

Раньше члены оппозиционных партий сокращали разрыв, налаживая дружеские отношения, это давало им перспективу, они чувствовали, что, несмотря на все различия, у них одна цель. И хотя в Вашингтоне всегда существовало определенное разделение, на протяжении 60, 70 и 80-х годов конгресс функционировал, демократы и республиканцы шли на сотрудничество друг с другом. Когда мы работаем сообща и лучше узнаем друг друга (как подсказывает нам наша биология и антропология), у нас все получается лучше.

Гингрич, человек, который, казалось бы, больше всего увлечен победой, смог направить конгресс по новому курсу. Сотрудничество прекратилось. Новой целью были власть и контроль. Стратегия, которую он выбрал, была нацелена на разрыв существующей системы. Чтобы подорвать статус-кво, он пытался изобразить настолько коррумпированную систему, что только капитальная реконструкция могла ее спасти. И в 1994 году ему это удалось. Республиканская партия получила большинство в палате представителей, а Гингрич стал ее спикером, надежда на сотрудничество между партиями пропала.

Придя к власти, Гингрич способствовал целому ряду изменений, полностью перевернувших систему, бытовавшую тогда в Вашингтоне. Одно из изменений подразумевало, что члены палаты представителей конгресса должны проводить большую часть времени в своих округах, а не в столице. В 1980-х годах примерно две трети членов конгресса жили в Вашингтоне, округ Колумбия. Сегодня вы обнаружите там всего нескольких политиков. Вместо этого члены конгресса летают в Вашингтон на короткую рабочую неделю, со вторника по четверг. В результате произошел значительный сдвиг в отношениях между демократами и республиканцами. Проводя большую часть недели вдалеке от настоящего места работы, члены обеих партий теперь имеют меньше возможности поговорить друг с другом, и они, конечно, больше не общаются так, как общалось между собой предыдущее поколение законодателей. И поэтому остается совсем мало возможностей для построения доверительных отношений.

Конечно, к тому глубоко разделенному конгрессу, который мы имеем сегодня, привела целая совокупность факторов, власть Гингрича была лишь одним из них. «Перекройка округов» и сильно политизированные СМИ также способствовали поляризации, как и чрезмерное увлечение Интернетом. Зачем работать с людьми лично в Вашингтоне, если можно отправить им электронное письмо из любой точки мира?

Члены конгресса перешли от разделения власти к ее накоплению. Без какой-то единой направляющей цели мы перешли от бескорыстного управления к власти из корыстных побуждений. Как только бизнес перешел от служения клиентам к служению акционерам, конгресс променял культуру сотрудничества на войну интересов.

Всем лидерам, чтобы действительно вести за собой людей, необходимо прогуливаться по коридорам офиса и проводить какое-то время со своими сотрудниками, морпехи называют это «наблюдательным лидерством». То же самое касается и выборных должностных лиц. Однако на деле все происходит совсем не так. Сегодня члены конгресса проводят больше времени в своих родных районах, якобы чтобы лучше знать своих избирателей, хотя это довольно сомнительно. Мало оснований думать, что, находясь в своих родных штатах, наши выборные представители посещают фабрики или проводят работу с гражданами, чтобы лучше понять их нужды (за исключением, возможно, предвыборного периода). Находясь в своих родных округах, они скорее занимаются сбором средств для обеспечения своего переизбрания. Когда мы теряем связь с людьми, с которыми работаем, мы больше времени проводим в заботах о собственных нуждах, чем о нуждах людей, за которых должны нести ответственность.

> В презентации PowerPoint для только что избранных членов конгресса от демократической партии комитет по выборам в конгресс Демократической партии США рекомендует следующий график работы, пока члены конгресса находятся в Вашингтоне: четыре часа – на звонки по вопросам сбора средств, один-два часа – на визиты избирателям, два часа работы в офисе или в комитете, один час – на стратегическую пропаганду (завтраки, приемы и встречи, а также общение с прессой) и

один час на отдых. На самом деле Том Перьелло, проработавший в конгрессе всего один срок, рассказал в интервью американскому онлайн-СМИ
Huffington Post
, что «четыре часа, выделенные на сбор средств, могли быть даже занижены, чтобы слишком уж не пугать новоизбранных членов конгресса».

Независимо от того, будут члены конгресса поддерживать предложенную модель или нет, это просто еще один пример давления, чтобы главными были цифры и показатели, чтобы приоритетным было выиграть выборы и остаться у власти, а не построить взаимоотношения, найти общий язык с избирателями или бороться за общее благополучие. Как генеральный директор государственной компании, больше заботящийся о выигрыше и цифрах, чем о людях, действительно выполняющих свою работу, так и наши выборные должностные лица ставят перед собой неправильные цели и выбирают неправильные авторитеты.

И тогда неудивительно, что современные взаимоотношения внутри конгресса терпят крах. Враждебное отношение между партиями на небывало высоком уровне. Конгрессмены-ветераны говорят, что якобы раньше около 80 % споров относительно нового законопроекта происходило за закрытыми дверями комитета и лишь 20 % – публично на камеру. Сегодня, прежде чем попытаться достичь консенсуса в комитете, руководство партии устраивает дебаты прилюдно.

Олимпия Сноу, сенатор от Республиканской партии из штата Мэн, проработавшая тридцать три года, в 2012 году решила не переизбираться на выборах, хоть и была вполне вероятным претендентом на победу. В своем заявлении, опубликованном в одном из изданий ее родного города, Сноу объяснила: «Мне было необходимо рассмотреть, насколько продуктивным мог быть дополнительный срок. На данном этапе своей государственной службы я решила, что не готова посвятить еще шесть лет своей жизни работе в сенате». Сноу – всего лишь одна из растущего числа людей, которые, посвятив свою жизнь государственной службе, начинают уходить, разочаровавшись в агрессивной среде. Если «хорошие люди» уходят, это значит, что будущее нашего правительства в руках тех, кто либо извлекает выгоду из существующей системы, либо тех, кто способен ее вытерпеть, увеличивая тем самым близорукость и способствуя созданию эгоистичной культуры, где на первом месте личные интересы, а не служение людям.

В результате такой агрессивной среды в нашем правительстве доверие и прогресс отсутствуют. По данным института общественного мнения Гэллапа от января 2013 года, рейтинг конгресса США среди американцев составляет всего 14 %. Это ниже, чем рейтинг продавцов подержанных автомобилей или даже Чингисхана, монгольского императора XII века, печально известного за убийство сорока миллионов человек, причем в основном мирных жителей. Неудивительно, что три четверти американцев, по данным опроса, убеждены, что «то, как ведется политика в Вашингтоне», вредит стране. И на основе всего, что мы знаем об условиях, необходимых для существования доверия, сотрудничества и прогресса, можно с уверенностью сказать, что они правы.

Как социальные животные мы наиболее продуктивны, когда доверяем друг другу и работаем сообща, соответственно, в отсутствие доверия мы можем достичь лишь немногого. В настоящее время конгресс считается неэффективным в качестве руководящего органа власти. К моменту написания этой книги 112-й конгресс США, проработавший с 3 января 2011 года по 3 января 2013 года, считался самым поляризованным конгрессом в истории. Он выпустил всего лишь двести двадцать законов, меньше, чем любой другой конгресс начиная с 1940-х годов. Для сравнения: 111-й конгресс выпустил триста восемьдесят три закона, а 110-й конгресс – четыреста шестьдесят. Если мы признаем, что число принятых законов является показателем уровня сотрудничества, даже предыдущий наименее продуктивный 104-й конгресс, проработавший с 1995 по 1996 год, принял триста тридцать три закона – на сто законов больше, чем 112-й конгресс.

Игнорирование человеческого фактора показывает устойчивую отрицательную динамику в эффективности деятельности конгресса. И последствия этого крайне существенны. По мнению политических обозревателей, общественность во многом обвиняет экономический кризис 2008 года в неспособности членов конгресса работать сообща. Поляризованный

конгресс среди множества проблем обвиняли в отсутствии прогресса в борьбе с дефицитом, в реформировании социального обеспечения и в борьбе с изменением климата.

Некоторые члены конгресса винят в своих неудачах систему или скорость распространения новостей в современном высокотехнологичном мире. Однако они игнорируют тот факт, что они и
есть
систему, что Интернет никак им не вредит, он просто мгновенно сообщает о том вреде, который они приносят. Проблема не в политике, деньгах или СМИ. Все это лишь симптомы. Причина, по которой наш конгресс так непродуктивен, заключается в биологии. Если члены конгресса не проводят время вместе, если не пытаются узнать друг друга и людей, которых они представляют, поток социальных химических веществ ограничен и гонка за сбором средств и выигрышем на выборах делает их основным стимулом получить очередную дозу допамина. Среда, в которой работают сейчас наши законодатели, затрудняет для них способность доверять друг другу и работать сообща для блага кого-то, кроме них самих.

Враги сражаются. Друзья сотрудничают

Члены
конгресса из Комитета палаты представителей США по сельскому хозяйству были в Румынии в рамках командировки, где пытались больше узнать о торговой политике и встретиться с некоторыми своими европейскими коллегами. По стечению обстоятельств Боб Гудлатте, конгрессмен-республиканец из Вирджинии, и молодая конгрессвумен из Южной Дакоты Стефани Херсет-Сандлин обнаружили, что они единственные из всей делегации, кому после деловых встреч нечем заняться вечером. И тогда они решили пройтись вместе по магазинам, чтобы купить сувениры.

Хоть они и работали в одном комитете, но представляли разные партии. И по неписаным правилам конгресса это означало, что они должны были быть противниками. До этого дня их отношения можно было описать в лучшем случае как прохладные.
Есть что-то в том, чтобы открыться другому человеку. Понимаем ли мы своих коллег, вместе с которыми играем за софтбольную команду, идем ли мы на обед или едем в деловую поездку с кем-то, кого не слишком хорошо знаем, когда в наши обязанности не входит сотрудничество, когда наши конкурентные интересы откладываются в сторону, мы становимся более открытыми и видим в своих сотрудниках людей, а не просто коллег или конкурентов. Это может быть одной из причин, по которой мирные переговоры так часто происходят в спокойной среде, где две противоборствующие стороны могут отправиться на прогулку вместе.
И именно это случилось с членами палаты представителей Херсет-Сандлин и Гудлатте. Демократ и республиканец стали просто Стеф и Боб. И они действительно поладили. И хотя они были не согласны друг с другом по многим рабочим вопросам, у них было много общего в обычной жизни. Как все мы знаем, это какие-то общие вещи, которые разделяют приятные нам люди, именно они являются основой дружбы.
По современным стандартам то, что произошло между этими двумя членами конгресса, во многом с противоположными взглядами, было чем-то неслыханным. Учитывая, как мало времени члены конгресса проводят в Вашингтоне, там существует гораздо меньше возможностей познакомиться поближе с приятными людьми, остаться наедине, чтобы попытаться построить взаимоотношения с теми, с кем они вроде как должны быть по разные стороны баррикад. Но в тот день в Румынии были посажены семена дружбы.

Фундамент был заложен, Херсет-Сандлин и Гудлатте продолжали и в Вашингтоне вместе ходить обедать по той простой причине, что наслаждались обществом друг друга. Они стали относиться друг к другу по-человечески, а не как к противнику. Как любые противоборствующие стороны, которые, в конце концов, пришли к миру, они узнали, что имеют много общего, и это стало основой для доверия, необходимого для того, чтобы они могли спокойно говорить о тех вещах, в которых их взгляды расходились. Как рассказывала Херсет-Сандлин: «Мы начали обращать внимание на слова своего оппонента. Мы прислушивались друг к другу и шли на компромиссы по законопроектам, на которые бы раньше, возможно, не пошли бы».

> Однако чаще Гудлатте и Херсет-Сандлин все равно голосовали по-разному. Именно из-за случайно возникших взаимного уважения и дружбы они решили поступать правильно, даже если это означало, что одному из них пришлось бы голосовать против линии партии. Член палаты представителей Гудлатте даже голосовал за поправку, спонсируемую Херсет-Сандлин, по ее словам, «к большому разочарованию руководства Республиканской партии США, что достаточно редко бывает в наши дни». Стоит отметить, что когда Олимпия Сноу проголосовала за реформу системы здравоохранения, собственная партия публично ее раскритиковала и пригрозила сократить доходы. Просто потому, что она предложила продолжить обсуждение
> этого вопроса.

Сотрудничество не означает согласие, оно означает совместную работу для улучшения жизни тех, кто полагается на нашу защиту, а не для служения своей партии или защиты собственных интересов. Этим двум членам конгресса удалось ощутить настоящее чувство признательности и уважения друг к другу. То, что они сформировали, было не чем иным, как дружбой, как мы бы назвали его вне мира политики. Кажется, что попытка лучше узнать людей, с которыми ты каждый день работаешь, – это норма, хотя зачастую это воспринимается как нечто необычное.

> За несколько лет до встречи Гудлатте и Херсет-Сандлин некоторые дальновидные члены конгресса пытались сделать то же самое. Признавая, что для политики Вашингтона свойственна достаточно едкая среда без взаимоотношений, они призывали к поощрению в конгрессе большей вежливости. Например, в городе Херши, штат Пенсильвания, где присутствовал доктор Уильям Ури, всемирно известный посредник на мирных переговорах и соавтор книги
> «Да» в ответ: технологии конструктивного влияния»
> . Он вспоминает, что несколько представителей говорили ему то же самое по поводу качества взаимоотношений в конгрессе. Ури рассказывал: «В течение этих трех дней они провели с представителями другой партии больше времени, чем за всю свою карьеру». К сожалению, такого рода отступления от правила были вскоре отменены из-за отсутствия интереса. Получается, что невозможно построить дружбу и доверие за три дня. Это требует регулярных затрат времени и сил.

По словам Ури: «Если возникает конфликт, его сложно решить мирным путем, не зная друг друга». А Ури знает кое-что о мире. Основатель гарвардского проекта по переговорам, он считается одним из ведущих специалистов в области переговоров. К его помощи часто прибегают при заключении мирных переговоров среди противников в разных частях света. Как он говорит: «Необходимо, чтобы они понимали друг друга. Относились друг к другу гуманно. И слушали друг друга».
Мало кто может с этим поспорить. Мы знаем, что для установления мира между Израилем и Палестиной необходима встреча лидеров. Им нужно поговорить друг с другом. Мы понимаем, что для установления мира между Индией и Пакистаном лидеры должны захотеть сесть за общий стол и все обсудить. Когда стороны отказываются от диалога, отказываются слушать друг друга и даже просто встретиться, высоки шансы, что конфликт только усугубится. Как может наш конгресс пользоваться достаточным авторитетом, чтобы

сказать всем, как установить мир, когда он, кажется, не в состоянии показать это на собственном примере?
Херсет-Сандлин и Гудлатте представляют собой модель того, что может быть. Если «система» не позволит сторонам общаться между собой, надежда возлагается только на отдельных сенаторов и представителей, обладающих достаточным мужеством, чтобы вести за собой людей. Если ими движет желание служить своим избирателям и стране, тогда крайне важным является вложение времени и сил для того, чтобы просто узнать друг друга. Однако если ими движет в первую очередь желание победить на выборах и удержать власть, тогда текущая система прекрасно работает… для них… и больше ни для кого. Требуется всего лишь, чтобы несколько прогрессивных умов в одной партии пошли навстречу нескольким прогрессивным умам в другой партии, чтобы они встретились выпить или перекусить без какой-то определенной цели, а просто ради общения. Если они заботятся об американском народе, им с антропологической точки зрения необходимо собираться вместе, просто чтобы лучше узнать друг друга. Как и в любых взаимоотношениях, кто-то поладит, а кто-то нет. Но как бы то ни было, они хотя бы попробуют наладить сотрудничество.

Глава 21. Урок лидерства № 5: Руководите людьми, а не цифрами

Нейтронный Джек

Годы спустя после того как экономист Милтон Фридман написал о социальной ответственности бизнеса «использовать свои ресурсы и заниматься деятельностью, направленной на увеличение прибыли, пока это все происходит в рамках правил игры», его слова стали объединяющим лозунгом нового движения, который будут употреблять Уолл-стрит и вся корпоративная Америка. Первостепенную роль потребителя отдали акционеру, настоящему «владельцу» компании (достаточно корыстное определение, которое часто опровергают эксперты по правовым вопросам). Идея заключалась в том, что, сосредоточившись на важности акционерной стоимости, компаниям удастся достичь процветания, создать новые рабочие места и поддерживать экономику. Все в выигрыше. Но все произошло не так. Всеми оказались лишь немногие.

Если разобраться в истории акционерной стоимости, такие результаты не кажутся удивительными. В 1940-х годах наблюдался подъем теории «менеджеризма», системы, определяющей американские корпорации как имеющих широкие социальные цели. На протяжении большей части XX века директора крупных государственных корпораций рассматривали себя в качестве попечителей и руководителей, ответственных за управление институтами, служащими общественности, поскольку обеспечивали стабильными и пожизненными рабочими местами. Эта система довольно хорошо работала… до сложностей 1970-х годов. В январе 1973 года американский фондовый рынок достиг своего наивысшего уровня, за чем последовали два года неуклонного спада, подпитываемого различными событиями.
Все началось с решения президента Ричарда Никсона отказаться от золотого стандарта, что привело наряду с другими проблемами к инфляции и впоследствии к арабскому нефтяному эмбарго 1973 года, в результате чего цена на нефть выросла в четыре раза. Добавьте к этому еще последствия Уотергейтского скандала и войны во Вьетнаме. И американская

экономика перешла в состояние стагнации. Рынок достиг своего самого низкого уровня в декабре 1974 года, спустя четыре месяца после отставки Никсона, когда индекс Доу-Джонса достиг своего минимума – 577, то есть его рост снизился на 45 % по сравнению с тем, что было два года назад. Это было началом новой эры, где курсовая стоимость акций компании никак не была связана с ее общей производительностью.
Как и всегда, когда люди сталкиваются с неопределенностью и путаницей, они начали искать ответы. Директора корпораций и заинтересованные стороны были готовы защищать свои интересы и возвращаться к росту, а экономисты искали показатели для оценки эффективности деятельности компаний. Они нашли их в малоизвестной теории акционерной стоимости.

> И хотя Милтон Фридман первым предложил общую идею, распространили ее академики Уильям Меклинг из Рочестерского университета и Майкл Дженсен из Гарвардской школы бизнеса, сделали они это при помощи статьи, опубликованной в журнале
> Journal of Financial Economics
> в 1976 году. Это был ответ, который все искали, формула, способная решить проблемы корпоративной Америки, уже насытившейся стагнацией и падением прибыли.

> В 2012 году профессор Линн Стаут из юридической школы Cornell Law School написала по этой теме фундаментальное исследование
> «Миф об акционерной стоимости»
> , в котором она отмечает, что акционерная стоимость была особо привлекательна для двух влиятельных групп: для корпоративных рейдеров и генеральных директоров, то есть для тех, кто мог больше всего на этом заработать. Поэтому такая система закрепилась и прижилась. Карл Айкан и другие корпоративные рейдеры начали финансово атаковать компании, чтобы их поглотить (и многим из них в те дни это удавалось). Как правило, они искали компании, чьи акции были недооценены, скупали их, а затем заставляли совет директоров сокращать расходы, обычно через увольнения или продажу части компании. В то же время зарплаты руководителей напрямую стали зависеть от производительности, то есть руководители были с финансовой точки зрения заинтересованы в постановке интересов потребителей и сотрудников на первое место в списке приоритетов.

На пике экономической активности в 1980-е и 1990-е годы такие титаны, как Джек Уэлч, бывший в то время генеральным директором компании General Electric, и Роберто Гисуэта, управлявший компанией Coca-Cola, были первооткрывателями в области создания корпораций, нацеленных на максимизацию акционерной стоимости. И какое-то время это, казалось, работало – по крайней мере для акционеров. Обе компании принесли своим акционерам (и руководителям) огромные доходы. В период «менеджеризма» генеральные директора, как правило, получали огромные зарплаты и маленькие бонусы, тогда как теперь им платили в зависимости от цен акций на бирже. Такая стратегия породила первое поколение директоров-миллиардеров, которые и не основали компанию, и не сделали ее открытым акционерным обществом. Гисуэта на самом деле имеет честь быть первым директором американской компании, ставшим миллиардером благодаря владению акциями компании, которую он не основал и не сделал открытой, вторым стал бывший генеральный директор компании Microsoft Стив Балмер.
К концу 1980-х годов принцип акционерной стоимости стал главным в компании General Electric, которой до 1981 года управлял Уэлч. Каждый год Уэлч увольнял 10 % менеджеров – тех, чьи подразделения в меньшей степени способствовали росту стоимости акций компании, и поощрял 20 % менеджеров, давая им право покупать ограниченное количество акций компании по фиксированной цене. Такая система «rank and yank» (сортируй и выбрасывай) практиковалась на протяжении всей работы Уэлча в General Electric, именно благодаря ей он заработал прозвище Нейтронный Джек.

Тем не менее Уэлч преуспел в создании мощной компании, обогащающей своих акционеров, и многие компании до сих пор считают «путь Уэлча» прекрасным путем к высокой прибыли. Пока он управлял компанией, продажи General Electric выросли с 26,8 до 130 миллиардов долларов. Рыночная капитализация компании выросла в тридцать раз, сделав ее к моменту ухода Уэлча самой дорогой компанией в мире.

> Нет никаких сомнений, что Уэлч достиг значительных результатов, мало кому удавалось такого достичь. Тем не менее, если сравнить производительность GE и S&P, достигшей лучшего результата за тот же промежуток времени, его достижение выглядит уже менее впечатляющим. Во время его управления компанией траектория роста General Electric соответствует общей траектории рынка. Это как праздновать рост акций нефтяных компаний во время роста цены на нефть. Прилив помогает всем кораблям сойти с мели. Этот момент не упустил из виду преемник Уэлча Джеффри Иммельт, взявший на себя управление компанией в 2001 году после ухода Уэлча. Как рассказал Иммельт в 2009 году газете
> Financial Times
> : «В 1990-е годы любой мог управлять компанией, даже собака». Стоит также отметить, что в этот период половина прибыли General Electric поступала не из ее профильных промышленных активов, а из ее финансового рычага General Electric Capital.

Если оценивать Уэлча, исходя из его стиля руководства, сфокусированного в первую очередь на прибыли, а не на людях, тогда он сохраняет свой статус героя Уолл-стрит. Это человек, блестяще разрабатывающий системы по увеличению краткосрочной прибыли. Однако великие компании и великие лидеры могут добиться успеха независимо от обстоятельств и справляться в трудные для компании времена. Что, если мы будем оценивать лидера не по тому, что он делает, работая в компании, а по тому, как компания продолжает функционировать после его ухода? По этому показателю он не так уж и преуспел. Наследие лидера – это как фундамент, который он после себя оставляет, позволяющий другим продолжать его дело, продвигая организацию. Наследие – это не воспоминание о лучших временах, когда компанией руководил прошлый лидер. Это не наследие, а ностальгия. У отцов-основателей США сильное наследие, потому что США существуют уже на протяжении долгого времени, гораздо дольше, чем жили сами отцы-основатели. Компания General Electric была создана для максимального использования возможностей того времени, когда цифры значили гораздо больше, чем люди. Это была недолгосрочная перспектива. И поэтому она долго не продлилась.
Джим Коллинз и Джерри Поррас обосновывают это в своей книге «Построенные навечно. Успех компаний, обладающих видением» – они написали, что когда уходит гений с верхушки, он забирает с собой все свои знания. Тогда же, когда лидер распределяет свою власть по всей организации, прочность компании в меньшей степени зависит от одного человека, в результате чего компания лучше приспособлена к выживанию. В этой модели вместо того, чтобы пытаться командовать и все контролировать, лидеры всю свою энергию тратят на обучение и защиту своих людей для сохранения Круга безопасности, чтобы люди сами могли командовать и контролировать ситуацию. Это лучший способ защитить свое наследие и растянуть успех компании на многие годы после ухода.
Согласно исследованию, проведенному доктором Натальей Лоринковой, занимающейся вопросами менеджмента и лидерства в университете Уэйна: «Команды под руководством настоящего лидера, грамотно распределяющего полномочия, изначально не превосходят тех, кем управляет лидер, сосредоточивший всю власть в своих руках. Однако, несмотря на более низкую производительность в начале, первая команда со временем добивается больших результатов из-за более высокого уровня командного обучения, координации, полномочий и модели психического развития». Другими словами, все преимущества команд с лучшими результатами являются прямым результатом ощущения безопасности среди своих и веры в то, что их лидер искренне заботится об их благополучии. Любая другая модель – это просто рискованная авантюра, слепая вера в то, что следующий руководитель будет так же хорош, как и предыдущий.

Если новый лидер не может управлять компанией так же эффективно, как его предшественник, довольно сомнительно, что кто-то внутри организации станет рисковать своими интересами ради продвижения его видения, они будут слишком заняты самозащитой.

В некоторых компаниях сокращения продолжают быть нормальным явлением в четвертом или первом квартале, когда компания пытается достичь необходимых цифровых показателей, в результате чего некоторым сотрудникам приходится принимать крайние меры, чтобы защитить себя. Один хорошо информированный источник в крупном инвестиционном банке рассказал мне, что в период до объявления годовых доходов подозрительно росло число внутренних жалоб по поводу притеснений, дискриминации и доносов. Нет никакой очевидной причины, почему начинался сезон жалоб, ведь можно было бы ожидать их равномерного распределения на протяжении всего года. И нет никакой причины, по которой притеснения, дискриминация и доносы должны происходить в одно и то же время.

Получается, что количество внутренних жалоб увеличивается как раз в то время, когда компании начинают оценивать свои финальные годовые показатели и готовиться к сокращениям. Кажется, что в конце года сотрудники начинают жаловаться, пытаясь защитить свои бонусы и в то же время свою работу. Не культура заставляет людей отдавать свои слезы, пот и кровь компании, а лидеры или другие сотрудники. Это культура, в которой необходимо быть предельно осмотрительным… и они так и делают.

В 1980-е годы Уэлч и другие предприниматели вроде него начали рассматривать людей как расходный материал, необходимый для процветания инвесторов. С тех пор компании стали все больше использовать увольнения для удовлетворения показателей в годовом отчете. Сегодня сокращения, часто ставящие крест на карьере людей, просто чтобы закрыть бухгалтерские книги за квартал или год, считаются приемлемой практикой в бизнесе. Если людей и стоит увольнять, то только за халатность, некомпетентность или как самое крайнее средство для спасения компании. Но в нашей современной версии капитализма все не так. Зачастую не важно, насколько усердно мы работали, если компания на грани развала, людей придется уволить. Без обид, это просто бизнес. Вы можете себе представить, что избавляетесь от одного из своих детей только потому, что заработали за год меньше денег, чем ожидали? Только представьте, как бы себя при этом чувствовали ваши дети. Что ж, именно так обстоят дела во многих современных компаниях.

К середине 1990-х годов трансформация была завершена. Преимущественное право акционеров стало своего рода мантрой для корпоративной Америки. И вместе с этим появилось множество новых проблем. Благодаря культурам с несбалансированным уровнем допамина, управляющего нашим поведением, и слишком большим количеством кортизола сопереживание стало ограниченным, а корысть – доминирующей.

Кажется разумным, что лидерам компаний следует усердно работать, защищая интересы владельцев компании. Однако акционеры не являются собственниками компании. По мнению профессора Стаута, Фридман, герой современной капиталистической экономики, был не прав. Отсутствуют правовые основания того, что акционеры являются настоящими владельцами корпораций. Они просто владеют акциями, являющимися достаточно абстрактным понятием. С юридической точки зрения корпорации владеют сами собой. По мнению многих людей, если акционеры не являются истинными владельцами корпораций, корпорации не имеют никакого законного права увеличивать курс акций.

Профессор Стаут развивает эту мысль, утверждая, что увеличение курса акций является плохой идеей. Конечно, оно набило карманы корпоративной элиты, но практически в любом другом случае это плохо как для бизнеса, так и для самой компании. Сотрудники вынуждены работать в среде, где больше всего ценится краткосрочная производительность, где благосостояние людей практически всегда отходит на второй план. Последствия этого крайне плохи для компании. По данным исследования Роджера Мартина, декана школы менеджмента им. Ротмана, акционеры, инвестировавшие средства в фондовый индекс S&P 500 до 1976 года, получали среднегодовой доход в размере 7,5 %. По его словам, после 1976 года средний показатель упал до 6,5 % и стал даже ниже, чем когда-либо после 2000 года.

Как написали Джастин Фокс и Джей Лорш в статье журнала
Harvard Business Review
от июля-августа 2012 года: «Существует все больше свидетельств того, что наиболее преуспевшие в увеличении акционерной стоимости компании – это те, которые нацелены больше на результат, чем на увеличение акционерной стоимости. С точки зрения долгосрочной перспективы сотрудники и клиенты зачастую больше привязаны к компании, чем акционеры». Рассмотрим компанию British Petroleum. Я признаю, что как пример это некая крайность, но он подчеркивает, что происходит, когда люди игнорируют влияние своего поведения на других людей.

Цикл «бум – спад»

В ночь на
20 апреля 2010 года акционерная стоимость внезапно ворвалась в новости, причем в буквальном смысле слова. Это был день, когда случился взрыв на нефтяной платформе Deepwater Horizon, в результате которого погибли одиннадцать рабочих, а пять миллионов баррелей липкой черной неочищенной нефти попало в Мексиканский залив, что стало причиной ужасной экологической и финансовой катастрофы.

Как могла произойти катастрофа такого масштаба? Разного рода происшествия – это обычное последствие человеческих ошибок или халатности. И все мы совершаем ошибки. Но то, что многие назовут впоследствии эту аварию неизбежной, означает, что это было нечто большее, чем просто ошибка. Как оказалось, компания British Petroleum уже на протяжении довольного длительного периода времени экономила на безопасности, чтобы уложиться в заданный срок или бюджет. После взрыва 2005 года, в результате которого на нефтеперегонном заводе компании в Техасе погибли пятнадцать человек, компания хоть и неохотно, но признала, что игнорировала инструкции по безопасности, чтобы не допустить повышения издержек. За три года до взрыва на нефтяной платформе Deepwater Horizon, по данным Федерального агентства по охране труда и здоровья, в компании British Petroleum было зарегистрировано семьсот шестьдесят вопиющих случаев умышленного нарушения правил безопасности. Для сравнения: за тот же промежуток времени в компаниях Sunoco и ConocoPhillips было зарегистрировано всего восемь таких случаев, а в компании Exxon – только один. Опрос рабочих на нефтяной платформе Deepwater, из которых часть работала на British Petroleum, а часть – на Transocean, компанию-владельца буровой установки, проведенный всего за несколько недель до взрыва, показал, что у работников было общее чувство опасности. Все данные были прямо перед руководством, но они к ним не прислушались. Ослепленные допамином, они были слишком близоруки, чтобы внять предупреждениям.
К весне 2005 года проект Deepwater Horizon уже на шесть недель отставал от графика и превышал бюджет на 58 миллионов долларов. На компанию оказывалось сильное давление. Каждый новый день задержки стоил еще миллион долларов. В конце концов, компания British Petroleum признала себя виновной в одиннадцати преступлениях, столкнувшись вдобавок с миллионом исков от пострадавших сторон. British Petroleum уже выплатила семьсот тринадцать миллионов долларов из-за потери налоговых поступлений штатам Луизиана, Алабама, Флорида и Техас. Общие расходы компании составили 7,8 миллиарда долларов вдобавок к штрафу в 17,6 миллиарда долларов за экологические нарушения.
На основе одних штрафов можно понять, что компания могла на протяжении двенадцати лет отставать от графика и потеряла бы меньше денег, чем в результате произошедшего разлива нефти. Как отмечает профессор Стаут, British Petroleum сделала бы гораздо лучше для своих акционеров, если бы отложила свои разработки на год, но при этом были бы соблюдены все необходимые меры безопасности. За неделю до разлива нефти акции British

Petroleum стоили 59,88 доллара, а уже 21 июня, через три месяца после аварии, – 27,02 доллара. Примерно три года спустя, в феврале 2013 года, акции так и не восстановились в цене, их продавали по цене примерно 40 долларов за акцию. Не только акционер, инвестирующий свои средства в различные компании и отрасли, потерял свои деньги, если у него были какие-то холдинги в British Petroleum, последствия халатности компании сказались на всей отрасли.

По оценкам отраслевых чиновников, запрет на бурение в Мексиканском заливе и ставший более длительным процесс получения разрешений на добычу нефти и природного газа стоили США более двадцати четырех миллиардов долларов. В том же отчете, заказанном Американским комитетом нефтяной промышленности, указывалось, что в результате произошедшего разлива нефти в 2010 году количество рабочих мест уменьшилось на семьдесят две тысячи, а в 2011 году – на девяносто тысяч. К этому надо добавить, что, если какой-то акционер владел каким-либо имуществом в районе залива или капиталом в какой-то компании, связанной с туризмом, в том числе с ресторанным бизнесом, строительством, доставкой и многими другими отраслями, его финансы тоже пострадали. Если главной целью British Petroleum была гонка за акционерной стоимостью, тогда интересно, почему самыми громко возмущающимися и настроенными против British Petroleum компаниями были не сами нефтяные компании.

Рост преимущественного права акционеров и чрезмерная зависимость от вызываемых всплеском допамина стимулов привило руководителям привычку мыслить в краткосрочной перспективе, что вовсе не удивительно, если учесть, что средний срок пребывания в должности генерального директора компании составляет пять лет. Рассмотрим, например, компанию General Electric: как и многие мощные финансовые компании 1980-х и 1990-х годов, она была создана без учета возможного наступления трудных времен. Как и Enron. Или Worldcom. Или Tyco. У всех этих компаний было нечто общее: в них были директора-герои, максимально увеличивавшие акционерную стоимость в краткосрочной перспективе и относившиеся к людям как к цифрам в таблице. Но цифры никогда никого не спасали в трудные времена. В отличие от людей.

Даже сам Уэлч в конечном счете назовет упор на акционерной стоимости «глупейшей идеей», по сей день настаивая, что он всегда видел в ней лишь результат, а не стратегию. По его словам, повышенное внимание предпринимателей к акционерной стоимости было «неуместным». Он говорил: «Вашей главной аудиторией должны быть ваши сотрудники, ваши клиенты и ваши товары». Через несколько дней после того как Уэлч произнес эти слова в 2009 году (спустя восемь лет после своей отставки), компания General Electric потеряла свой рейтинг кредитоспособности, ее обошла Standard & Poor, ставшая одной из наиболее кредитоспособных компаний страны.

Сохранение идеи первичности акционерной стоимости способствовало созданию культуры, в которой едва ли хоть кто-то, работавший в государственной компании, большой или маленькой, чувствовал себя под защитой своих лидеров. Слишком многие директора, кажется, забывают о своей обязанности вести сотрудников за собой. Нацеливаясь на краткосрочные результаты, руководители не могут по-настоящему вдохновить своих сотрудников. Приоритеты Уолл-стрит поддерживают необоснованную власть управляющих и, следовательно, подобную корпоративную культуру в целом. В таких компаниях люди боятся потерять работу, если фондовый рынок вдруг обрушится. И для нашего примитивного мозга это причина возникновения инстинкта самосохранения. Когда игра называется «Дерись или убегай» и не существует никакого Круга безопасности, тогда лучшей стратегией становится убить или быть уволенным. В результате того что мы чувствуем себя неуверенно и небезопасно, наша способность строить взаимоотношения и доверять становится практически невозможной. И, когда это происходит, страдает наша работа, страдает культура и вся организация…

Важно также отметить, что мы, акционеры, тоже подвержены соблазну прибыли, в результате чего можем недостаточно внимания уделять людям. Во время бума интернет-компаний мы инвестировали средства, основываясь на советах друзей. Исследования были тем, что мы усиленно старались игнорировать. Поскольку допамин поддерживал в нас потребность в постоянном благосостоянии, мы бросались на появлявшиеся возможности, не тратя времени на проверку фактов. Хуже того, боясь что-то упустить, мы слепо верили

любой информации, независимо от ее источника. Мы не можем уйти от наказания, сваливая вину на Уэлча, British Petroleum или теорию акционерной стоимости, ведь это мы вели себя безответственно в погоне за быстрой прибылью.

Лидерство и люди

Эффективность деятельности фирмы напрямую связана с личностью ее управляющего и его ценностями. А личность и ценности руководителя компании, в свою очередь, задают тон корпоративной культуре. Будет справедливо сказать, что Уэлча, человека, сочинившего пять книг о лидерстве и поместившего свою фотографию на их обложки, в первую очередь волновала своя популярность… а потом уже корпоративная культура. В компании GE под управлением Джека Уэлча люди ополчились друг против друга. Их побуждали делать все возможное, чтобы выгодно выглядеть в глазах руководства. Приоритет отдавался острым ощущениям достижения, движимым допамином, а также корыстным планам под действием серотонина. Имело значение лишь первенство. Черт побери этот окситоцин.

Джеймс Синегал не такой. Его модель управления была абсолютно противоположна стратегии Джека Уэлча. Большинство людей даже не знают, кто такой Синегал. Он не помещал своей фотографии на все подряд и предпочитал, чтобы признание получал не он, а его сотрудники. Соучредитель компании Costco, Синегал управлял компанией с 1983 года до своего ухода на пенсию в январе 2012 года. В отличие от Уэлча Синегал верил в сбалансированную культуру, в которой приоритетом является забота о людях. Синегал знал, что, если компания относится к своим работникам как к семье, они ответят взаимным доверием и преданностью. Он отверг широко распространенное представление о том, что для достижения успеха в торговле компании нужно поддерживать низкие зарплаты и вознаграждать сотрудников по минимуму. Его отношение к людям как к первичной ценности стало основой культуры, позволившей социальным химическим веществам в организме функционировать именно так, как было нужно. И это, в свою очередь, позволяет развивать доверие и сотрудничество. Работников поощряют, если они находят решения и более эффективные способы работы. Тогда они в большей степени заботятся друг о друге, чем соревнуются.
Как Синегал, так и его предшественник Крейг Джелинек, столкнулись за такой подход с критикой аналитиков с Уолл-стрит. Еще в 2005 году, когда Синегал решил передать большой процент расходов на медицинское обслуживание сотрудников, Эмма Козлофф, аналитик компании Sanford C. Bernstein & Co, обвинила его в том, что он «слишком добрый» (думаю, Синегал оценил такую характеристику). Игнорирование не слишком бескорыстных советов от людей вне компании является одним из факторов, делающих из людей, подобных Синегалу, настоящих лидеров.

GE против Costco

И с этой точки зрения вовсе не удивительно, что чувство симпатии, которое лидеры вроде Синегала испытывают к своим подчиненным, позитивно влияет на бизнес. Если вы инвестировали средства в компании GE и Costco в январе 1986 года (как раз после того, как компания Costco стала государственной, и всего через несколько лет после того, как Уэлч

стал генеральным директором GE), ко времени написания книги в октябре 2013 года вы бы получили около 600 % от своих инвестиций в GE (практически столько же, сколько в S&P). Однако за тот же период времени вы бы заработали около 1200 % на своих инвестициях в Costco. И хотя максимум в GE достигал и 1600 % от начальных инвестиций, это были своего рода американские горки, не было никакой гарантии, что вы успеете продать их перед снижением. Тогда как в Costco вы бы насладились достаточно стабильной и ровной ездой, даже проходя через бурные воды трудных времен в экономике. Это еще раз подтверждает результаты исследования доктора Лоринковой, что распределение власти хоть и не кажется такой уж хорошей идеей в краткосрочной перспективе, но с течением времени оказывается очень правильной идеей. Хорошее лидерство как физическая тренировка. Мы не увидим никаких улучшений в своем теле, сравнивая результаты каждый день. Если мы после первого же дня станем сравнивать, как наше тело выглядит сегодня и как оно выглядело вчера, нам может показаться, что наши усилия напрасны. Только когда мы сравниваем фотографии спустя недели или месяцы, мы замечаем разницу. Влияние лидерства лучше всего оценивать с течением времени.

В отличие от Уэлча Синегал, создавая сильный Круг безопасности, сделал свою компанию устойчивой как для трудных времен, так и для благоприятных. Он сделал ее способной выжить и без него, именно поэтому доходы Costco продолжили расти и после ухода Синегала. Конечно, в трудные для экономики времена Costco развивалась медленно (во второй половине 2008 года цена акций компании сильно пострадала), и далеко не каждый магазин компании имел прибыль. Но если взглянуть на ситуацию шире, можно увидеть стабильность, отсутствующую в компаниях, где управление ведется под влиянием допамина. Производительность в краткосрочной перспективе, может, и поднимает боевой дух, но, как и во всех случаях выброса допамина, это чувство не длится долго. Однако когда поддерживается баланс серотонина и окситоцина, а акцент делается в первую очередь на морали, производительность будет высокой, а сильные чувства будут сохраняться дольше. Когда людям приятно работать в компании, они будут работать еще усердней… именно в таком порядке.

> Компания Costco преуспела,
> потому что
> относится к сотрудникам как к семье, несмотря ни на что. Если компания является прекрасным местом работы, это положительно влияет на производительность сотрудников. Другими словами, что хорошо для рабочих, хорошо и для акционеров Costco. Сегодня компания является вторым крупнейшим розничным магазином в стране и седьмым в мире. И пока не видно никаких признаков замедления деятельности. Как сказал однажды Синегал: «Уолл-стрит старается заработать деньги сейчас и до следующего вторника. Мы стараемся создать такую организацию, которая, как мы надеемся, просуществует еще как минимум лет пятьдесят».

Потребители никогда не полюбят компанию, пока ее не полюбят сами сотрудники

Даже несмотря на рецессию, начавшуюся в 2008 году, годовой доход компании составил более одного миллиарда долларов, при том что в Costco самые высокие в сфере розничного бизнеса зарплаты и компания предоставляет медицинское страхование почти 90 % своих сотрудников. В среднем Costco платит своим работникам примерно двадцать долларов в час (тогда как федеральный минимум составляет всего 7,25 доллара в час). Для сравнения: в США средняя зарплата сотрудников Walmart с полной занятостью составляет примерно тринадцать долларов в час, а медицинское страхование предоставляется только половине сотрудников компании.

И это еще не все. Пока Walmart и другие крупные предприятия розничной торговли выступали против повышения минимальной зарплаты, руководители Costco высказывались в поддержку этой инициативы. Как сказал Джелинек в поддержку повышения зарплат в 2013 году: «Вместо того чтобы понижать заработную плату, гораздо выгоднее в долгосрочной перспективе уменьшить текучку кадров и увеличить производительность сотрудников и их чувство преданности своей компании». Руководство Costco верит, что

каждой компании следует расширить Круг безопасности, чтобы он вместил в себя абсолютно каждого сотрудника, включая низшие звенья организации.
Осенью 2009 года замедление темпов роста экономики сильно ударило по розничному сектору, тогда Costco наряду со своими конкурентами почувствовала сильное давление. В апреле 2009 года компания сообщила о снижении уровня продаж на 27 %. Отрасль начала сокращаться, некоторые сетевые компании объявили о массовых сокращениях. Что же сделал Синегал? Он повысил зарплаты на полтора доллара в час, и это повышение продлилось три года. По мнению финансового директора Costco Ричарда Галанти, Синегал был тверд в своем убеждении, что во время экономического спада сотрудники компании нуждались в дополнительной помощи. Как однажды Синегал сказал Галанти: «Эта экономика плоха. Мы должны думать, как дать им больше, а не меньше». Однако это не значит, что в Costco никогда не было сокращений, они были. В начале 2010 года сто шестьдесят из четырехсот пятидесяти сотрудников нового магазина компании в районе Восточный Гарлем, Нью-Йорк, получили извещение об увольнении, когда выяснилось, что продажи магазина были неудовлетворительными. Разница между Costco и компаниями вроде GE времен Уэлча заключается в том, что Costco применяет сокращения как крайнюю меру, тогда как многие применяют их как рядовую стратегию.

> В результате такого подхода в Costco невероятно низкий уровень текучки кадров – меньше 10 % среди работников с почасовой оплатой. Тогда как в Walmart люди просто идут работать, чтобы у них была работа, в Costco идут за будущим и чувством принадлежности к команде. Компания также предпочитает назначать на руководящие должности своих старых сотрудников, работающих на компанию на протяжении долгого времени, чем брать кого-то извне. Компания также почти никогда не ищет на позиции менеджеров выпускников бизнес-школ. По данным журнала Bloomberg Businessweek, две трети складских менеджеров Costco начинали работу в компании в должности кассиров и т. п. Это одна из мер защиты, предлагаемых руководителями Costco, чтобы убедить людей, что Круг безопасности, который они так долго строили, остается целым. Что те, кто находится внутри него, останутся в компании. В этом и есть преданность.

Потребители никогда не полюбят компанию, пока ее не полюбят сами сотрудники. Только когда достаточное число сотрудников почувствует, что их руководители работают, чтобы защитить их от внешних опасностей, компания может пригласить в свой Круг и клиентов. Обычно это люди с краю (пехота, так сказать), именно они наиболее уязвимы перед лицом внешних угроз. И именно они зачастую больше всего контактируют с клиентами и потребителями. Если они чувствуют себя под защитой, то сделают все возможное, чтобы услужить клиентам, не боясь руководства своей компании.
Считается, что целью любого предприятия является прибыль, но полагать, что в этом заключается главная ответственность предприятия, явное заблуждение. Именно лидеры компаний, рассматривающие прибыль всего лишь как топливо для своих культур, переживут своих зависимых от допамина и пропитанных кортизолом конкурентов.

Пропасть

Часть 7. Зависимое общество

Глава 22. В центре всех наших проблем стоим мы сами

Просвещение

Случай № 1. 7 мая в пять часов вечера миссис _____ была помещена в палату после родов, длившихся на протяжении шести часов. В двенадцать часов ночи 9 мая (через тридцать один час после родов) ее охватил ужасный озноб, к которому она тем не менее отнеслась так же спокойно, как женщины относятся ко всему в таких обстоятельствах. 10 мая она умерла.
Это был типичный случай родильной горячки, эпидемии, бушевавшей в Европе и Америке в конце XVIII – начале XIX в. В те дни летальный исход в результате осложнений во время родов не был редкостью (в 6–12 % случаев), но тот случай был гораздо хуже. В разгар эпидемии родильной горячки погибло 70–80 % женщин. Симптомы в виде жара и сильных болей внизу живота появлялись только через несколько дней после родов. Часто вскоре после начала проявления симптомов наступала смерть. Последствия болезни были столь разрушительны, что ее называли родильной чумой.
Нечего и говорить, что распространение родильной горячки сотрясло медицинское сообщество и очень обеспокоило врачей, пытавшихся убедить людей, что обслуживание в больнице во много раз превосходит лечение на дому. Хорошая новость заключалась в том, что это была эпоха Просвещения в Европе и Америке, период, когда интеллектуальная элита пыталась реформировать общество, заменяя традицию и веру наукой и рациональным анализом. Известное также как Век разума, это было время, когда главными были экспериментальные данные.

> «Просвещенные» врачи того времени, чтобы объяснить эпидемию родильной горячки, опирались на сложные теории, основываясь на собственном опыте и исследованиях, и предлагали порой такие же сложные идеи относительно того, как предотвратить ее распространение. Но при всех своих благих намерениях, при всех научных данных и сложных моделях, которые они разработали, врачи не учли один существенный фактор, влиявший на распространение родильной горячки, а именно – самих себя. Пытаясь найти решение этой напасти, просвещенные хирурги утром выполняли вскрытия и изучали жертвы, а после обеда посещали больных. Врачи еще не слишком понимали, как функционируют микробы, часто хирурги недостаточно хорошо мыли руки или стерилизовали свои инструменты. И только в 1843 году американский врач из Бостона доктор Оливер Вендел Холмс, отец главы верховного суда Оливера Вендела Холмса-младшего, предположил в своем эссе, опубликованном в журнале
> New England Quarterly Journal of Medicine and Surgery
> , что сами доктора виноваты в распространении болезни. Он настаивал на том, что врачи просто обязаны с моральной точки зрения тщательно мыть инструменты и сжигать одежду, в которой они были, когда оказывали помощь инфицированным женщинам.

И хотя сначала на эссе доктора Холмса практически не обратили внимания, позже оно все-таки вызвало споры среди людей его круга. Он подвергся критике многих из тех, кого он обвинил в непреднамеренном нанесении вреда пациентам. Один критик сказал: «Причина не в докторах. Они джентльмены!» Но с доказательной базой Холмса было трудно поспорить. Чем больше вскрытий умерших от этой болезни женщин проводили врачи, тем больше заражалось новых жертв. Некоторые врачи, проводившие вскрытия, даже сами заразились.

И только спустя двенадцать лет после публикации эссе остальные члены медицинского сообщества взяли на себя ответственность и стали проводить необходимую стерилизацию. Только после того как люди, старательно искавшие решение проблемы, признали, что сами были ее частью, родильная горячка практически исчезла.
Последствия распространения родильной горячки и опасной болезни, поражающей нашу современную бизнес-культуру, пугающе схожи. Мы живем в новую эпоху Просвещения. Только теперь наши ученые, предприниматели и экономисты предпочитают при принятии решений опираться на показатели, рациональные факты, методику «шести сигм», расчет рентабельности инвестиций и эмпирические данные. А для управления всеми этими цифрами и системами нам требуется больше полагаться на менеджеров. И как иногда мы не способны увидеть за деревьями леса, так же мы иногда можем за системой или ресурсами для управления не увидеть людей, действительно выполняющих всю работу. Чем больше масштаб, тем более абстрактными становятся вещи. И чем более абстрактными становятся вещи, тем больше мы полагаемся на показатели. Тот факт, что условия, существовавшие перед каждым крахом фондовой биржи (кроме нефтяного кризиса 1970-х годов), были практически идентичными, не может быть простым совпадением. Как говорил доктор Холмс, чтобы найти ответы, нужно внимательно присмотреться к самим себе.
Все менеджеры могут стать лидерами и вести за собой людей
Лидерство – это умение брать на себя ответственность за жизни, а не за показатели. Менеджеры заботятся о наших показателях и результатах, а лидеры – о нас самих. Все менеджеры могут стать лидерами и вести за собой людей. Как врачи осознали важность стерилизации инструментов, так каждый лидер организации обязан делать все необходимое, чтобы защитить своих людей. Но сначала он должен признать, что сам находится в корне проблемы.

Очень современная зависимость

Это было
самое невероятное ощущение. Будто волшебство. Ушло чувство отчаяния и дискомфорта, обеспокоенности и неуверенности в себе, ушли абсолютно все страхи и волнения. Он чувствовал себя так, будто его «отремонтировали». Он чувствовал, что может все. Он чувствовал себя тем, кем он так хотел быть. Именно так ощущал себя Джон, когда выпивал.

Некоторые называют это «храбростью во хмелю» или «голландской доблестью». Это заряд уверенности в себе, который мы получаем от алкогольных напитков. Если парень находится в баре со своими друзьями и встречается глазами с кем-то привлекательным в другом конце помещения, ему нужно просто подойти и представиться. Многие люди боятся так сделать. Однако всего несколько напитков могут успокоить нервы и придать смелости. А теперь умножьте тревогу и мужество, необходимые для взаимодействия со всем миром, и вы начнете понимать, какую огромную роль играет алкоголь в жизни алкоголика.
Благодаря допамину, который вырабатывается при попадании алкоголя в организм, исчезают чувства напряжения, угрозы, страха и тревоги, пропадает паранойя. Это одна из причин, почему так трудно бороться с алкоголизмом. Всем проблемам, с которыми может столкнуться алкоголик – стресс на работе, в отношениях, стресс из-за финансового положения и чувство собственной неполноценности, – гораздо сложней противостоять в трезвом состоянии. Как объяснил мне один алкоголик: «Другие выпивают и идут домой. Мне же, чтобы идти домой, сначала необходимо выпить».
У огромного числа людей, страдающих от алкоголизма, пьянство началось еще в подростковом возрасте. Это то время, когда практически всем из нас приходится столкнуться с чувством неуверенности и собственной неполноценности. Это время, когда мы нуждаемся уже больше не в одобрении наших родителей, а в одобрении наших сверстников.
Социальная осведомленность и наше желание принадлежать или «вписаться» в какую-то группу – это часть нашего антропологического развития. Все мы хотим ощущать себя

желанной и значимой частью группы. Беспокойство относительно того, что думают о нас другие, – это естественная составляющая нашей социализации, и это важно для нашего выживания как вида, живущего в группах (хоть и приводит в замешательство наших родителей в подростковом периоде). В сочетании с нашей начинающей проявляться сексуальностью и меняющимся телом, социофобия, чувство растерянности и неуверенности в себе, для многих подростков в этот период могут стать непреодолимой проблемой.

Именно по этой причине подросткам так нужны заботливые родители, учителя, друзья и общество в целом. Частично именно для этого нужны семейные ужины, командные виды спорта, хобби и внеклассные мероприятия. Это крепкие узы поддержки, которые мы создаем в течение этого критического периода. Они учат, что мы нуждаемся в других, чтобы справиться с проблемами и выжить. Но некоторые подростки обнаруживают, что магические силы алкоголя могут гораздо быстрей помочь им найти в себе силы и приобрести уверенность. В период неуверенности в себе неумеренное распитие алкоголя может заменить поддержку других людей. Это важно, поскольку то, как мы научимся бороться с трудностями и переживаниями в подростковом возрасте, скорее всего отразится на том, как мы будем бороться с проблемами во взрослой жизни.

Алкоголь, сигареты или переедание могут помочь нам успокоить нервы. Все это можно делать в одиночку, без помощи или поддержки других людей. Все эти средства срабатывают практически мгновенно. Другими словами, не так уж сложно понять, что спокойствие или облегчение мы испытываем сразу же, когда пьем или курим.

Удовольствие, которое мы получаем от алкоголя, никотина или еды, является результатом действия допамина. Допамин – это химическое вещество, которое вырабатывается, когда мы выполняем какое-то действие или находим то, что искали. Это один из наших внутренних стимулов, побуждающих нас искать пищу, строить жилье и прогрессировать как виду. Он необходим для стимулирования нас на совершение действий ради нашего выживания и процветания.

Мать-природа не могла заранее подготовить нас к тому времени, когда алкоголь и никотин будут способны произвести короткое замыкание в нашей системе. Допамин появился в то время, когда еда не была столь доступна. Наши тела не были созданы для мира, где еда появляется тогда, когда мы этого захотим. Переедание, азартные игры, употребление алкоголя и курение – все это зависимости, вызываемые допамином. Все это легкие способы получить желанную дозу допамина. И когда мы уже не можем контролировать свою жажду допамина, это превращается в настоящую зависимость. Мы достигаем точки, где химическое вещество, созданное для нашего выживания, поощряет поведение, способное причинить нам вред. Именно это происходит в наших корпоративных культурах.

Зависимость от допамина? Сам виноват!

Наши предки эпохи палеолита
готовились к охоте, не зная, что принесет им новый день. Их возможность ясно представлять себе цель и награду, которую они получат при ее достижении, дает им первый всплеск допамина, когда они только отправляются в дорогу. Когда один из охотников находит какие-то признаки того, что газель находится где-то неподалеку, происходит еще один всплеск допамина, чтобы поощрить их продолжать охоту. Кто-то замечает едва виднеющуюся газель после долгих часов ожидания, тогда происходит еще больший всплеск допамина. Наконец они получают прилив адреналина и возбуждения, и к моменту поимки газели происходит резкий выброс допамина, давая им ощущение удовлетворения от достижения цели. Они поздравляют друг друга и благодарят своего лидера, теперь в их крови циркулирует серотонин. Они обнимаются и хлопают друг друга по спине, ощущая крепкие узы братства с теми, кто был с ними рядом в грязи эти несколько дней. Окситоцин усиливает их связь. Бесстрашные

охотники приносят добычу в племя, которое окружает их уважением и похвалами, серотонин вновь циркулирует в их крови. Остальные члены племени ощущают заботу и благодарность за тот риск, на который охотники идут ради них, – и все чувствуют себя прекрасно и наслаждаются едой вместе.

Как наши доисторические предки искали пищу, так и в современном мире бизнеса мы получаем всплеск допамина на каждом этапе своего продвижения к конечной цели. К сожалению, в отличие от своих предков мы работаем внутри среды с несбалансированной системой поощрения. Доминируют стимулы, вызываемые допамином. Наши структуры стимулирования практически полностью основаны на достижении целей и получении за это финансового вознаграждения. Более того, они обычно поощряют нас на достижение краткосрочных целей, рассчитанных на месяц, квартал или год. Они могут даже в конечном итоге настроить коллег друг против друга, поощряя поведение, подрывающее прогресс всей группы.

Один из моих любимых примеров связан с американским медийным конгломератом America Online (AOL). Компания регулярно рассылала свои компакт-диски, пытаясь заставить людей подписаться на свой продукт. Одной группе внутри компании, ответственной за закупки, предложили финансовые стимулы за достижение поставленных компанией целей. И поэтому все тактики были направлены лишь на то, чтобы заставить людей подписаться. В первый месяц компания предлагала сто бесплатных часов, потом двести пятьдесят, а потом целых семьсот. Я помню, как это предложение достигло тысячи бесплатных часов, лишь бы им воспользовались в первые сорок пять дней. И это работало. Какую бы тактику ни применяла группа по вопросам закупок, она была направлена только на одно – на увеличение своих бонусов. Проблема заключалась в том, что в компании была еще другая группа, которая должна была найти способ заставить всех отказавшихся подписаться пересмотреть свое решение. Создавая систему, в которой каждая группа была занята своими показателями без ущерба для других или для компании, лидеры AOL эффективно стимулировали своих людей добиваться поставленных целей.

По большей части структуры стимулирования, которые нам предлагают внутри компании, не поощряют нас за сотрудничество и совместное использование информации. Другими словами, когда дело доходит до поведения или действий, важных для поддержания Круга безопасности, позитивный настрой практически отсутствует. Это вызывает зависимость от допамина, ее культивацию и поощрение. И как у всех зависимостей, у нее есть свои последствия. Наш взгляд затуманивается, мы меньше заботимся о посторонних, нами овладевает эгоизм. Мы становимся одержимы поиском новой дозы допамина и не позволяем никому и ничему вставать на нашем пути.

Глава 23. Любой ценой

Существуют определенные правила бурения нефтяных скважин, позволяющие извлечь выгоду из ресурсов, сохранив при этом почву. Другие правила регулируют автомобильные выбросы, чтобы наши удобства не слишком сильно влияли на качество воздуха. Именно для этого нужны хорошие правила: они поддерживают баланс между выгодой и затратами. Мало кто поспорит, что перевес в ту или иную сторону нанесет ущерб торговле и нашей жизни, поэтому процесс поддержания баланса продолжается.

В начале XX века спектр электромагнитного излучения рассматривали как государственный природный ресурс, причем бывший в дефиците. С приходом радио индустрия средств вещания чем-то напоминала Дикий Запад, слишком много вещательных компаний хотели, чтобы их

услышали на ограниченном количестве волн. Тогда в 1927 году конгресс принял закон о радио, чтобы помочь в организации системы. Позже этот акт был замещен законом о средствах связи от 1934 года, который также вводила ФКС, Федеральная комиссия по вопросам регулирования связи, в рамках «нового курса» Ф. Рузвельта. Новый закон и новая комиссия отвечали также за новое средство связи – телевидение и, как в случае с радио, помогали индустрии средств вещания развиваться, защищая доступ к информации.
Одним из способов регулирования ограниченных ресурсов, который могла использовать ФКС, было требование лицензии на вещание. Радиосети боялись, что лишатся своих лицензий на осуществление деятельности, если не будут соответствовать новым правилам. Так появились «вечерние новости»: программы должны были служить государственным интересам, а не только коммерческому интересу сетевого программирования. И хотя радиосети не слишком много зарабатывали на новостях, они делали нечто крайне важное для бизнеса, то, что невозможно купить за деньги, – они имели репутацию честного источника информации.

Уолтер Кронкайт, проработавший ведущим вечернего выпуска новостей
CBS Evening News
с 1962 по 1981 год, считался «самым заслуживающим доверия человеком Америки», что явно способствовало популярности всей организации CBS. Как Кронкайт, так и другие ведущие дневных новостей считали, что у них есть определенная миссия. Как сказал Тед Коппел, превосходный журналист и бывший владелец
Nightline
: «На протяжении 1960-х годов мы были поглощены этим псевдорелигиозным старанием предоставить людям информацию, в которой они нуждались». Новости выполняли свои обязательства перед общественностью. Как объясняет Коппел: «Начальству радиосетей никогда не приходило в голову, что программы новостей могут быть прибыльными». Система взаимных услуг была сбалансирована.

Но ближе к концу 1979 года что-то произошло. 4 ноября группа исламских студентов и боевиков штурмовала американское посольство в Тегеране и взяла в плен пятьдесят два американца. Вскоре после этого телевизионная сеть ABC News выпустила в эфир фильм
America Held Hostage: The Iran Crisis
(Америка в заложниках: Иранский кризис), специально созданный, чтобы отразить события теракта. Переименованное позже в
Nightline
, шоу, в котором Тед Коппел проработал двадцать пять лет, сообщало американцам новости все 444 дня, что продолжался теракт. Программа сразу же стала популярной, и впервые в истории новостей руководство обратило на нее внимание. Вместо того чтобы оставить новости журналистам, они рассмотрели в них прекрасную возможность прибыли и поэтому стали уделять им больше внимания.

И хотя программы вроде
60 Minutes
, выпускавшиеся уже больше десяти лет, были прибыльными, они выходили не каждую ночь. Это были не вечерние новости. Более того, это было другое время – 1980-е годы. Богатство и изобилие Америки всегда были на высоком уровне, и наше желание еще большего богатства и изобилия стало силой, движущей практически каждым аспектом жизни в стране на протяжении многих лет. Наша тяга к допамину только увеличивалась. Баланс был на грани.

С окончанием кризиса с заложниками в Иране к власти пришла администрация Рейгана, а вместе с ней в городе появился новый шериф по трансляциям Марк Фаулер, назначенный председателем Федеральной комиссии по вопросам регулирования связи. Фаулер, как и многие его сторонники, видел в телевизионном вещании (включая телевизионные новости) лишь очередной бизнес по заколачиванию денег. С появлением кабельного телевидения и телеканала

CNN новости стали превращаться из системы связи общего пользования и одного из драгоценных камней короны в возможность получать еще больше драгоценных камней двадцать четыре часа в сутки.

Любое препятствие, вставшее на пути, должно было быть устранено. Работа регулировщика заключалась больше не в обеспечении защиты, а в повышении прибыли. Раз за разом, иногда при поддержке конгресса, а иногда и в одиночку Фаулер и ФКС медленно разбирали все стандарты, которых должны были придерживаться сети, чтобы претендовать на получение лицензии на вещание, стандарты, нацеленные на поддержание хоть какого-то баланса путем служения общественному благу. Прежде всего время, на которое сетям пришлось продлевать срок действия своих лицензий, увеличилось с трех лет до пяти. Количество станций, которыми могла владеть одна компания, увеличилось с семи до двенадцати, что дало компаниям возможности для захвата большей доли рынка. Также были отменены какие-либо ограничения относительно количества рекламы.

Федеральная комиссия по связи при Фаулере даже отменила правила, устанавливавшие минимальное количество неразвлекательных программ, чтобы компания могла извлекать прибыль из общественных радио– или телевизионных каналов. Сама цель закона 1934 года была уничтожена. И это еще не все. Возможно, величайшей жертвой в сетевом бизнесе и бизнесе телевизионных новостей была отмена доктрины справедливости в 1987 году. Доктрина справедливости была введена в 1949 году, чтобы предотвратить возможность вещателя при помощи эфира отстаивать лишь свою точку зрения. Доктрина подразумевала, что телестанции, получившие лицензию ФКС, согласятся не только обсуждать спорные темы, которые могли бы быть интересны обществу, но и будут гарантировать, что высказываемые мнения будут уравнены противоположными позициями и точками зрения. После отмены этого положения наши современные станции имеют право быть поляризованными. С тем, что Комитет по решению спорных вопросов вещания в 1973 году назвал незаменимым и «самым важным требованием для работы в общественных интересах», было покончено. Теперь путь был полностью очищен от новостей как услуги, новости стали еще одной платформой для продажи рекламы. На протяжении 1980-х годов стремление добиться еще большего изобилия продолжалось. Продолжал свое движение и допамин.

Никто не оспаривает право лидера компании расширять бизнес любым способом, пока выбранные им средства не вредят людям. Проблема в том, что новостной бизнес, кажется, забыл о тех, кому, казалось бы, должен служить. Если рассмотреть текущее состояние телевизионных новостей, мы получим идеальную картину того, что происходит, когда намерение быть первым или повысить рейтинги ставится впереди стремления служить общественным интересам. Среди худших симптомов готовность СМИ уменьшать время на важные новости, злоупотребляя при этом развлекательными, но отнюдь не информативными историями. Теперь больше, чем когда-либо, миссия донесения информации превратилась в бизнес по доставке новостей.

Однако случилось это не по вине журналистов. На самом деле очень многими из них до сих пор движет все то же «псевдорелигиозное» обязательство нести людям правду, которое описывал Коппел. Проблема заключается в руководителях СМИ, которые рассматривают распространение информации в рамках своей деловой активности, а не как определенную миссию. Такие руководители защищают свои товары, ссылаясь на выполнение обязательств по предоставлению общественных услуг. Но их претензии несостоятельны. Это явный конфликт интересов, если они подсчитывают рейтинг Нильсена и устанавливают соответствующие рекламные тарифы. Как врач, назначающий не только те препараты, в которых пациенты нуждаются, но и те, что они сами просят, Коппел говорит, что информационные агентства перешли от новостей, в которых люди нуждаются, даже если они этого не хотят, к новостям, которые люди хотят, пусть даже они в них и не нуждаются. Он сетует о давно минувших днях, когда быть частью информационного агентства действительно что-то значило, когда это было в большей степени благородным делом, а не просто бизнесом.

Будь то конгрессмен, занятый сбором средств вместо того, чтобы тратить больше времени на потребности избирателей, или руководитель компании, решивший продать товар, несмотря на содержащиеся в нем вредные ингредиенты, поскольку это выгодно, гонки за победой всегда существовали и всегда вызывали проблемы. В здоровых организациях, как и в здоровом обществе, стремление выиграть не должно затмевать желание заботиться о людях.

Еще! Еще! Еще!

До краха фондового
рынка в 1929 году в Америке было двадцать пять тысяч банков. Однако у многих из них была столь неустойчивая основа, что примерно половина вышла из бизнеса в первые годы после краха. В 1933 году конгресс принял закон Гласса – Стиголла, официальное название которого было Банковский акт 1933 года, в попытке сдержать чрезмерные спекуляции в банковской отрасли, чтобы будущие поколения не оказались в такой же ситуации. В дополнение к созданию Федеральной корпорации по страхованию депозитов, независимого органа, сохраняющего и способствующего росту общественного доверия к американской финансовой системе, другие положения были введены для уменьшения риска общественности и страны, если банки слишком увлекутся продвижением собственных интересов.

Одно из самых значимых положений этого закона отделило коммерческое банковское дело от системы самостоятельных банков. Коммерческие банки предлагают то, что считается традиционными банковскими услугами: прием вкладов и депозитов, обналичивание чеков, предоставление кредитов и т. д. Тогда как инвестиционные банки могут выпускать ценные бумаги, чтобы помочь клиенту мобилизовать свой капитал, а также предлагать другие услуги, в том числе торговлю акциями, сырьем и другими финансовыми инструментами. Поняв, что коммерческие банки являются хранилищами для личных и деловых средств, конгресс того времени принял решение закрыть эти средства, чтобы любой инвестиционный банк не мог их использовать для собственных спекулятивных целей и рискованных мероприятий.

К сожалению, будущие поколения, для которых так старались наши предки, с большей охотой жертвовали общественным интересом ради новых доходов. Так, в 1999 году, в самый разгар интернет-бума во время ужасных спекуляций, большинство пунктов закона Гласса – Стиголла было отменено.

А затем секретарь казначейства Лоуренс Саммерс предложил «позволить американским компаниям конкурировать в условиях новой экономики». Это была политическая риторика для маскировки истинных намерений: отменить правила, специально разработанные для защиты общественного благосостояния, чтобы помочь расшириться одной отрасли (банковской), чтобы одна группа (банкиры) могла получить больше доз допамина.

Если «конкуренция в условиях новой экономики» означает создание среды для краха фондовых рынков, тогда политики и банкиры проделали большую работу. С введением закона лишь немногие крупные банки разорились в период между 1933–1999 годами, в США случилось всего три крупных краха фондового рынка со времени Великой депрессии 1929 года. Первый произошел в 1973 году в результате внезапного роста цен на нефть, а не в результате банковского кризиса. Другой, произошедший в 2000 году, был результатом неосторожной ставки на интернет-бум. И третий крах, случившийся в 2008 году, произошел в результате чрезмерных спекуляций и принятия рискованных решений со стороны банковской отрасли, а также из-за использования ипотечных ценных бумаг. Условия для финансового кризиса 2008 года были созданы такими компаниями, как Citigroup, бывшим коммерческим банком, и American International Group (AIG), страховой компанией, специализирующейся на ценных бумагах, то есть тем, что было бы запрещено, если бы банковский закон 1933 года не отменили бы меньше чем десять лет назад.

Отмена закона Гласса – Стиголла – это один из наиболее очевидных и вопиющих примеров попытки представителей поколения беби-бум, думающих в первую очередь о себе, прогнуть или сломать законы ради собственной выгоды. Это пример того, что происходит, когда наши лидеры ставят свои интересы выше наших, то есть перед интересами тех, кого они должны защищать. Кстати, события этого периода Разрушительного изобилия происходили под бдительным взором первого американского президента поколения беби-

бум Билла Клинтона, который родился 19 августа 1946 года. Зависимость может заставить нас потерять из виду реальность.
Как наркоман, просыпающийся наутро с сожалением о том, что он сделал под влиянием своей зависимости прошлой ночью, так многие представители поколения беби-бум с сожалением оглядываются на те разрушения, которые происходили под их взором. В интервью для Bloomberg Television в 2010 году Дэвид Комански, бывший директор компании Merrill Lynch, на чье место позже пришел Стэнли О'Нил, сказал, что отмена закона Гласса – Стиголла была ошибкой. Он сказал: «К сожалению, я был одним из тех, кто активно поддерживал отмену закона. Конечно, когда я управлял компанией, мне не хотелось, чтобы они строго следили за соблюдением [правил]». Теперь Комански признает: «Я сожалею об этих действиях и хотел бы, чтобы мы тогда этого не сделали». Джон Рид, бывший директор корпорации Citigroup Inc., также говорил о том, что отмена закона Гласса – Стиголла была плохой идеей. Почему же у бывших директоров вдруг появляется трезвая ясность, которой нам так не хватало, когда они были у власти? Я понимаю, что задним умом все крепки, но разве мы не платим этим лидерам за их видение и предвидение?
Начиная только с 1980–1990-х годов некоторые представители поколения беби-бум наблюдали за упорным разрушением устройства управления, призванным защищать нашу систему от избытка, дисбаланса и зависимости. Руководители компаний и правительственные лидеры сформировали крепкий внутренний круг, мало внимания обращая на средства защиты, которые должны были предложить другим. Поскольку лидеры любой организации должны заботиться о тех, кто находится у них в подчинении (что в итоге делает их организацию только сильней), лидеры компаний также должны заботиться о рабочей среде. Это включает в себя экономику вообще и даже цивилизованное общество. Круг безопасности, созданный, чтобы как можно больше американцев чувствовали себя защищенными, постепенно распадается на части, оставляя нас наедине с большой опасностью. Когда мы должны фокусироваться на самозащите вместо того, чтобы работать сообща во благо процветания страны, ослабляется компания и наша страна в целом. И если мы думаем, что следующее поколение достаточно оснащено, чтобы устранить проблемы предыдущего поколения, мы должны напомнить себе, что у них будут свои вредные привычки и свои зависимости.

Глава 24. Поколение абстракции

Самые большие неудачники

А вот вам стих

Сгнобят тебя отец и мать.
Пусть не нарочно, но сгнобят.
Своих сомнений, страхов рать —
Плюс пару свеженьких внедрят.
Гнобили прежде их самих
Придурки в шляпах прошлый век
Слащаво-строгие для них
И желчно-злобные для всех.
Несчастность въелась в ДНК,
Растет, как тесто на дрожжах.
Беги «родного очага»

И сам детей не нарожай.

(Перевод взят отсюда: http://mustran.ru/2013/work/173)

Стихотворение Филипа Ларкина,
написанное в 1971 году, рисует довольно тоскливую картину родительского воспитания. Но, к сожалению, есть в нем и правда. Период Разрушительного изобилия, в котором мы живем, в значительной степени обусловлен благими намерениями наших родителей и родителей наших родителей.

Представители «величайшего поколения», росшие во время Великой депрессии и нормирования продуктов в военное время, хотели убедиться, что их дети не будут страдать и не пропустят свою молодость, как они. Это прекрасно. Все родители хотят, чтобы их дети избежали трудностей, выпавших на их долю, и жили в достатке. Так и росли представители поколения беби-бум, уверенные, что не должны ни в чем нуждаться. Что вполне разумно и правильно с точки зрения философии. Но, учитывая размер поколения и обилие окружавших их ресурсов, эта философия была немного искажена. Если учесть, какой рост богатства и достатка они наблюдали в детстве, в сочетании с (по понятным причинам) циничным отношением к власти в 1970-х годах, после чего последовали годы бума (1980–1990-е годы), легко понять, как представители поколения беби-бум получили репутацию поколения «Я». «Я» перед «Мы».

Сейчас считается нормой ставить защиту идей и своего благосостояния на первое место вместо того, чтобы выносить идеи на обсуждения. Один бухгалтер из Нью-Джерси сказал мне, что видит определенную разницу между молодыми и более пожилыми клиентами. Он объяснил мне: «Мои пожилые клиенты хотят работать в рамках налогового кодекса и все делать честно. Они хотят просто платить налоги, которые должны заплатить. Тогда как более молодое поколение слишком много времени тратит на изучение лазеек и нюансов налогового кодекса, чтобы заплатить как можно меньше».

Когда представители поколения беби-бум начали обзаводиться собственными детьми, они воспитывали их, внушая крайне скептическое отношение к власти. Они говорили: «Ничего не давайте людям, не готовым компенсировать ваши затраты. Никому не позволяйте стоять на вашем пути к цели». Опять же, все это достаточно разумная философия, если бы сегодняшние обстоятельства были такими же, как в 1960-1970-х годах. Но они не такие же. Так, некоторые хорошие идеи извратились для детей представителей поколения беби-бум. Поколения X и Y научились верить, что могут получить все, что захотят. Поколение X, выросшее до появления Интернета, интерпретировало этот урок как необходимость опустить голову и приступить к работе. Незамеченное и забытое поколение X не бунтовало против чего-либо и было в юности достаточно беспринципным. Конечно, они были свидетелями холодной войны, но то была гораздо более приятная и благодушная версия, чем в 1960-1970-х годах. Поколение X не практиковало в школе учения на случай ядерной атаки. Расти в 1980-е годы было приятно. 1990-е годы и новое тысячелетие были еще более экономически активными. Бум интернет-компаний. Торговля через Интернет. Электронная почта. Знакомства через Интернет. Бесплатная срочная доставка. Никаких ожиданий. Получите все, что вам нужно, прямо сейчас!

У поколения Y было чувство собственного права. Многие работодатели жалуются на требования, которые им предъявляют при поступлении на службу. Но я, как сторонний наблюдатель, не верю, что это чувство собственного права. Это поколение хочет работать и готово работать. То, что мы принимаем за чувство собственного права, по сути, является нетерпением, вызванным двумя вещами. Во-первых, это грубое заблуждение, будто такие вещи, как успех, деньги или счастье, можно получить сразу же. И хотя наши послания и заказанные книги приходят в тот день, когда нам это нужно, наша карьера и чувство удовлетворения не зависят от нашего пожелания.

Второй элемент более тревожный. Это результат ужасного короткого замыкания нашей внутренней системы вознаграждения. Поколение Y выросло в мире, где огромный масштаб

является нормой, деньги оцениваются через услуги, а технологии используются для улаживания отношений. Экономические системы, в которых выросли представители этого поколения, отдающие больший приоритет показателям, а не людям, были ими слепо приняты, словно так всегда и было. Если не будут приняты меры для преодоления или уменьшения количества абстракций в их жизни, однажды они из-за своей невоздержанности могут стать самыми большими неудачниками. Поколение Y может быть в большей степени подвержено этому короткому замыканию, потому что они выросли в таком мире, но факт в том, что никто из нас от этого не застрахован.

Поколение, не умеющее концентрироваться

Представьте, что вы
сидите в самолете, летящем на высоте 35 000 футов со скоростью 525 миль в час из Нью-Йорка в Сиэтл. Это спокойный полет. Нет никакой турбулентности. День ясный, и капитан рассчитывает на приятный полет. Капитан и второй пилот – опытные пилоты с многолетним стажем, самолет оснащен самой современной авиационной радиоэлектроникой и системой аварийной сигнализации. По требованиям федерального агентства воздушного транспорта оба пилота несколько раз в год летают на тренажере воздушного судна, где тренируются реагировать в различных чрезвычайных ситуациях. За сотню миль в темной комнатке в здании без окон сидит авиадиспетчер с десятилетним опытом, который следит за воздушным движением в заданном секторе. Ваш полет как раз входит в его сектор.

А теперь представьте, что рядом с диспетчером лежит его мобильный телефон. Ему запрещено звонить в служебное время, но он может отправлять и получать текстовые сообщения или проверять электронную почту. Представьте себе, что он может проверить координаты вашего рейса, посмотреть сообщение, проверить координаты другого рейса и снова проверить свой телефон. Кажется довольно реальным, не так ли?
Совершенно ясно, что подавляющему большинству из нас при этом становится не слишком комфортно. Мы бы предпочли, чтобы авиадиспетчер проверял свою электронную почту и отправлял сообщения во время перерыва, а не в рабочее время. Думаю, что мы бы предпочли, чтобы доступ в Интернет и мобильные телефоны были бы полностью запрещены для авиадиспетчеров. Мы столь резко настроены только потому, что наша жизнь подвергается опасности. Но если отбросить вопросы жизни и смерти, мы почему-то уверены, что можем выполнять свою работу, проверяя при этом свой телефон без ущерба для нашей способности концентрироваться.
Представители поколения Y думают, что, поскольку они выросли на всех этих технологиях, они лучше могут справляться с многозадачностью. Но я рискну в этом усомниться. Лучше всего они могут как раз отвлекаться.
По данным исследования Северо-Западного университета, 66 % детей и подростков с диагнозом «синдром дефицита внимания с гиперактивностью» (СДВГ) умерли в период с 2000 по 2010 год. Почему внезапный и резкий скачок дисфункции лобного синдрома продолжался в течение десяти лет?
Центр по контролю за заболеваниями определяет людей с «синдромом дефицита внимания с гиперактивностью» как тех, у кого часто возникают «проблемы с вниманием, с контролем импульсивного поведения (человек может действовать, не думая о возможных последствиях) или с чрезмерной активностью». Я бы предположил, что это связано не только с тем, что сейчас большее число людей страдает от СДВГ, чем в предыдущих поколениях, хотя это и может быть правдой. И хотя есть, конечно же, множество реальных случаев СДВГ, внезапный всплеск может быть результатом чего-то очень простого, например, ошибочного диагноза. Однако мне кажется, что это скорее всего происходит из-за того, что у подростков все больше вырабатывается зависимость от различных

отвлекающих действий. Целое поколение зависит от текстовых сообщений, электронных писем и другой сетевой активности, вызывающей выброс допамина.
Мы знаем, что иногда в нашей системе может произойти короткое замыкание, в результате чего может стимулироваться неправильное поведение. Тот, кто в подростковом возрасте обнаруживает, что алкоголь вызывает выработку допамина и серотонина, может привыкнуть к нему как к способу подавления эмоциональной боли, вместо того чтобы обращаться за поддержкой к людям. Позже это может перерасти в алкоголизм. По той же причине нам так приятны вызываемые выброс допамина вибрация, гудение и мигание мобильного телефона. Даже если мы находимся в процессе выполнения какого-то дела, нам хочется проверить телефон сразу же, как поступил сигнал, а не ждать еще пятнадцать минут, пока мы завершим работу.

> Как только мы чем-то увлекаемся, наша жажда становится ненасытной. Если телефон звенит, когда мы за рулем, мы все равно
> обязаны
> немедленно проверить, кто именно нам написал. Когда мы пытаемся выполнить какую-то работу, а наш телефон вибрирует на столе, мы отвлекаемся и просто
> обязаны
> взглянуть на него. Если представители поколения беби-бум получали допамин от целей, ориентированных на «еще» и «больше», то представители поколения Y получают допамин от всего, что удовлетворяет их потребности в «быстрей» и «сейчас». Сигареты не в счет. Речь идет о социальных сетях. Это наркотик XXI века. По крайней мере курящие люди стоят на улице вместе.

Как алкоголизм или наркомания, это новое заболевание делает наше молодое поколение в лучшем случае нетерпеливым, а в худшем – одиноким и более изолированным. Там, где алкоголь заменяет подросткам доверительные отношения, превращаясь в механизм выживания, такой же прилив положительных эмоций мы получаем от социальных сетей и виртуального общения, заменяя им реальные доверительные отношения.
Это поколение пытается найти счастье и удовлетворение даже больше, чем предыдущие поколения. И хотя в нем есть желание быть полезным, его нетерпение означает, что лишь немногие будут достаточно долго тратить время и силы на что-то одно, чтобы увидеть результат. Проводя исследования для своей книги, я продолжал встречать замечательных, удивительных, умных, целеустремленных и оптимистичных представителей поколения Y, которые либо разочаровались в стартовой должности при поступлении на службу, либо уходили на новую работу, которая позволит им «изменить мир».
Это как стоять у подножия горы, представляя, как будешь чувствовать себя на ее вершине. Нет ничего плохого в том, чтобы искать более быстрый способ взобраться на гору. Если они хотят взять вертолет или изобрести специальную машину для скалолазания, которая поможет им добраться туда быстрее. Однако есть кое-что, что они, кажется, в упор не замечают. Это гора.
У этого поколения «вижу и получаю» есть понимание того, где они стоят, и они знают, куда хотят попасть, однако они, кажется, не понимают необходимости самого пути, очень трудоемкого и энергозатратного пути. Они кажутся крайне смущенными, когда им говорят, что подобные вещи требуют времени. Выдержка дается им крайне непросто. Кажется, что они скорей готовы тратить по чуть-чуть своих сил на большое количество вещей, чем отдавать всего себя небольшому количеству дел.
Эта тенденция прекрасно иллюстрируется тем, как многие представители поколения Y реагируют на различные общественные проблемы. Они объединяются, чтобы поделиться видеозаписью Кони со всеми своими друзьями. Многие размещали собственные фотографии на худи (толстовках с капюшоном), чтобы поддержать Трейвона Мартина. Они отправляли сообщения в помощь жертвам цунами. Люди, делающие добро, помогающие и поддерживающие других, испытывают сильное эмоциональное возбуждение. Не затрачивая слишком много времени или сил, поколение, привыкшее к абстракциям, путает реальную помощь с символическими жестами.

Один из брендов, предлагающих молодым и стильным благодетелям возможность делать добро, по сути, ничего не делая, – это 1:Face. Покупатели могут выбрать часы определенного цвета, который будет символизировать их выбор. Например, белый – чтобы положить конец голоду, розовый – чтобы помочь в борьбе с раком молочной железы. Как написано на сайте фирмы 1:Face, какая-то часть прибыли идет в благотворительные организации. Проблема в том, что спроси вы владельца часов, что хорошего он сделал, он скорее всего ответит, что помогает «информировать общественность». В этом все поколение Y.

Столько разговоров вокруг информирования общественности, что мы уже не замечаем, что разговоры не решают существующих проблем в отличие от вложения времени и усилий реальных людей. Оправдывая подобные акции тем, что они заставляют действовать других, они лишь поддерживают мой аргумент относительно того, что мы, кажется, менее склонны тратить свое время и силы, настаивая, чтобы другие сделали это за нас. Это показывает также ограниченность Интернета. Будучи удивительным средством распространения информации, Интернет отлично подходит для осведомления людей о судьбе других, но он довольно ограничен в способности облегчить их положение. Тяжелое положение других – это проблема не технологии, а человека. И только люди могут решить человеческие проблемы.

Поскольку деньги заменили временные и энергетические затраты, теперь бренды, дающие людям возможность делать добро, ничего при этом не делая, заменили специально созданные для этого службы. Это не удовлетворяет потребности человека в настоящем тяжелом труде во благо других. Допамин вырабатывается ради мгновенного удовлетворения, что в лучшем случае означает, что мы, как индивиды, продолжаем по разным причинам «помогать», не испытывая при этом чувства принадлежности или продолжительного эмоционального удовлетворения. В худшем случае чувство одиночества и изолированности может привести к опасному асоциальному поведению.

Мрачный сценарий

Разочарованные и утратившие иллюзии
представители поколения беби-бум заканчивают жизнь самоубийством гораздо чаще, чем раньше. По данным проведенного в 2013 году исследования Центра по контролю за заболеваниями, за последнее десятилетие количество самоубийств среди представителей поколения беби-бум выросло почти на 30 %, что сделало суицид одной из главных причин смерти в этой возрастной группе, поставив его наравне с такими болезнями, как рак и болезнь сердца. Самый большой скачок по количеству самоубийств наблюдается среди пятидесятилетних – в этой возрастной группе случаи суицида увеличились на 50 %. Таким образом, сейчас больше людей умирает в результате суицида, чем в результате автомобильных аварий.

Боюсь, что, если мы ничего не сделаем, все станет еще хуже. Проблема заключается в том, что через двадцать-тридцать лет наше молодое поколение подрастет и займет руководящие посты в правительстве или бизнесе, а оно выросло на социальных сетях, на рецептурных лекарственных средствах и группах онлайн-поддержки в качестве основного механизма выживания, а не опираясь на реальную поддержку группы (на биологические узы дружбы и взаимоотношения с людьми). Я предполагаю, что мы еще увидим увеличение депрессии, количества самоубийств, злоупотребление рецептурными препаратами и другие виды асоциального поведения.

В 1960 году произошел один случай убийства в школе. В 1980-х годах их было уже двадцать семь. В 1990-х годах – пятьдесят восемь, а с 2000 по 2012 год – сто два подобных случая. Это может показаться сумасшествием, но всего за пятьдесят лет повышение уровня убийств в школах составило более 10 000 %. Более 70 % убийц родились после 1980 года, а

большому числу учеников было всего четырнадцать-пятнадцать лет. И хотя некоторым поставили диагноз «психическое расстройство», все они чувствовали себя одинокими, отверженными, не ощущали себя своими в общине или семье. Почти во всех случаях эти юные убийцы были либо жертвами издевательств, либо чувствовали себя изгнанными из-за своей социальной неуклюжести или семейного неблагополучия.

Именно больных, а не сильных газелей толкают к краю стада, выталкивая из Круга безопасности, чтобы львы могли съесть их. Наш примитивный мозг млекопитающих приводит нас к тому же выводу. Когда мы чувствуем себя за пределами Круга безопасности, не ощущая принадлежности, любви и заботы со стороны других членов группы, мы ощущаем себя покинутыми и оставленными умирать в одиночку. И тогда мы приходим в отчаяние.

Виртуальные взаимоотношения не могут помочь в решении этой реальной проблемы. На самом деле они могут лишь усугубить ситуацию. Те, кто слишком много времени проводит на Facebook, часто впадают в депрессию, поскольку сравнивают свое восприятие жизни со своими представлениями о жизни других людей. В процессе исследования, проведенного в 2013 году в Мичиганском университете, социальные психологи в течение двух недель отслеживали, как восемьдесят два подростка использовали социальную сеть Facebook. В самом начале исследования они узнали, насколько удовлетворены своей жизнью испытуемые. Затем исследователи проверяли пять раз в день каждые два часа, как они себя ощущали, а также сколько времени они тратили на социальную сеть. Чем больше времени они проводили в Facebook, тем хуже они себя чувствовали. И к концу этих двух недель те, кто больше всего тратил времени на Facebook, сообщили о меньшей удовлетворенности своей жизнью. Таким образом, исследователи пришли к заключению, что «вместо того чтобы повышать благополучие, взаимодействие с Facebook может привести к обратному результату для подростков – оно может подорвать их благополучие».

Так вот где мы находимся. Поколение «Я», живущее в мире абстракций, думает, что оно больно СДВГ, но при этом более склонно к вызываемой допамином зависимости от социальных сетей и мобильных телефонов. Может показаться, что мы падаем в пропасть.

Так что же нам делать?

Хорошая новость заключается в том, что мы и есть надежда.

Часть 8. Становясь лидером

Глава 25. Шаг 12

Кажется,

что все крайне печально. Будучи животными, созданными для сотрудничества и доверия, слишком многие из нас работают в средах, выявляющих в нас самое худшее. Мы стали циничными, параноиками, эгоистами и подвержены различным зависимостям. Наше здоровье и, что хуже всего, гуманность находятся в опасности. Но мы не можем прятаться за отговорками. Мы не можем обвинять СМИ, Интернет или «систему». Мы больше не можем сваливать все на «корпорации», Уолл-стрит или даже правительство. Мы не являемся жертвами ситуации. Мы сами ее создаем.

Однако не внешние опасности будут сопровождать нас до самого конца. Эти опасности постоянны и никогда не исчезнут. Перефразируя известного британского историка Арнольда Тойнби, как правило, цивилизации погибают не из-за убийства. Цивилизации погибают в результате самоубийства. Именно повышающиеся опасности внутри наших организаций представляют для нас наибольшую угрозу. Но к счастью, эти опасности можно контролировать.
На протяжении более семидесяти пяти лет общество анонимных алкоголиков успешно помогало людям победить зависимость от допамина под названием «алкоголизм». Большинство из нас слышали об их программе двенадцати шагов к восстановлению, и большинству из нас известен первый шаг – признать наличие проблемы.
Мы признаем, что многие корпоративные культуры современных организаций слишком зависят от производительности, они просто зациклены на цифрах и показателях. Эта зависимость, как и все другие, предлагает нам мимолетные взлеты и часто слишком дорого обходится нашему здоровью и нашим взаимоотношениям. Но что еще больше усугубляет нашу зависимость, так это наша способность самостоятельно повышать свой статус при помощи известности или богатства, игнорируя антропологические обязанности, накладываемые на вожака. Однако признание того, что у нас есть зависимость, – это лишь первый шаг. Теперь, как в обществе анонимных алкоголиков, мы начинаем работу по восстановлению. Мы должны выполнять свою работу и приносить жертвы, необходимые для изменения системы, настраивающей нас друг против друга, и для построения новой, которая вдохновит нас помогать друг другу. Мы не можем сделать это в одиночку.
Джон, лечащийся от алкоголизма, как-то спросил меня: «Вы хотите знать весь секрет общества анонимных алкоголиков? Вы хотите знать, кто на самом деле воздерживается от своей привычки, а кто – нет?»
Мало кто из посещающих занятия анонимного общества алкоголиков действительно будет воздерживаться от алкоголя, пока не дойдут до двенадцатого шага. Если они продержатся все одиннадцать шагов, но не завершат двенадцатый, велика вероятность, что они снова начнут пить. Тогда как те, кто проходит все двенадцать шагов, зачастую побеждают свою зависимость.
Шаг двенадцать – это обязанность помочь другому алкоголику победить свою болезнь. Двенадцатый шаг всецело посвящен помощи. И именно помощь другому является ключом, способным уничтожить зависимость от допамина в наших организациях. Я говорю не о помощи нашим клиентам, сотрудникам или акционерам. Я говорю не об абстрактных людях. Я имею в виду помощь настоящим, живым, знакомым нам людям, с которыми мы работаем каждый день.
Есть определенная причина, по которой встречи анонимного общества алкоголиков происходят в подвалах церквей или развлекательных центрах, а не в тематических чатах. И есть определенная причина, почему алкоголики, когда пытаются помочь друг другу не отправляют электронные сообщения, а берут телефон и звонят. Это происходит потому, что связи, необходимые для того, чтобы победить зависимость, должны быть реальными. Они не могут быть виртуальными.
Цель встреч общества анонимных алкоголиков в том, чтобы почувствовать себя в безопасности. Люди, которые разделяют одну борьбу, которые собираются вместе, чтобы помочь или чтобы помогли им, сердечны, дружелюбны и доброжелательны. Для многих алкоголиков связи продолжаются и после собраний. Как сказал мне Джон, налаженные им отношения помогли ему чувствовать себя не так одиноко, а услышанные им истории дали ему надежду.
По словам Джона: «Алкоголизм – это как стая волков, пытающихся напасть на тебя. Если ты участвуешь в программе и остаешься в группе, на тебя не нападут. Твоя группа убережет тебя». Другими словами, общество анонимных алкоголиков – это как семья, племя или взвод. Это как эзоповские быки, стоящие хвост к хвосту и защищающие себя таким образом от льва. Общество анонимных алкоголиков – это прекрасно сформированный Круг безопасности.

На окситоцин уповаем

Мы не можем противостоять

трудностям в одиночку по крайней мере достаточно эффективно. Для этого нужны помощь и поддержка других людей, тех, кто верит в нас. Как зависимые от допамина компании не могут сами себя регулировать, так люди, страдающие от зависимостей, которые пытаются справиться самостоятельно, обычно не преуспевают. Алкоголики не могут вылечиться самостоятельно. Когда они вместе, они стремятся к успеху не только ради себя, но и ради человека, тратящего на них свое время и силы: их наставника и руководителя. Именно так должен работать серотонин. Он не просто повышает наш статус, но и усиливает заботу, руководит взаимоотношениями.

И тогда появляется окситоцин. Это чувство любви и доверия, сердечность, оказывается, все это крайне важно для победы над зависимостью. Предварительные результаты исследования, проведенного в 2012 году учеными кафедры психиатрии Университета Северной Каролины в Чапел-Хилл, показывают, что окситоцин способен бороться с симптомами абстиненции при воздержании у алкоголиков и героиновых наркоманов. В действительности есть свидетельства того, что повышение уровня окситоцина может даже изначально предотвратить возникновение физической зависимости. Существуют веские основания полагать, что здоровый выброс окситоцина, который вырабатывается при помощи жертвенности и самоотверженности во благо других людей, может изначально снизить вероятность «отравления» корпоративной культуры.

Окситоцин настолько властен, что узы любви и доверия, которые мы формируем благодаря ему, не только помогают нам бороться и побеждать зависимость, но и помогают нам дольше жить. Согласно другому исследованию 2012 года, проведенному медицинским центром Университета Дьюка, пары живут значительно дольше одиночек. Исследователи Университета Дьюка обнаружили, что у людей, никогда не бывших в браке, в два раза больше шансов умереть в среднем возрасте, чем у тех, кто был. Другие исследования показали, что среди семейных пар уровень заболеваний раком и болезнями сердца ниже. Близкие, доверительные отношения защищают нас не только дома, но и на работе.

В культурах вроде Корпуса морской пехоты, где узы доверия имеют глубокие корни, «нематериальное», как называют это морпехи, помогает поддерживать прочность системы и высокий уровень ее целостности. Гораздо сложней пристраститься к допамину в системе, где царят любовь и доверие. Чем больше окситоцина, тем более крепкими будут узы доверия, тем на большие риски будут готовы люди для достижения своих целей, тем больше они будут заботиться друг о друге и тем лучше в целом будет справляться группа. Круг безопасности поддерживается теми, кто живет и работает внутри его.

Спросите любого, кто столкнулся с каким-либо несчастьем (депрессией, одиночеством, провалом, увольнением, смертью родственника, разрывом отношений, зависимостью, судебным конфликтом, преследованием в результате преступления, что угодно), как он через это все прошел. Практически в 100 % случаев вам ответят что-то вроде: «Я бы не справился без поддержки…», а дальше имя какого-то родственника, близкого друга или иногда даже случайного встречного.

Подумайте, что те из нас, кто когда-либо сталкивался с отвратительным обслуживанием авиакомпании, находили утешение в разговоре с незнакомцем, оказавшимся рядом с нами. Тот, кто когда-либо становился жертвой эгоистичных амбиций начальника, находил утешение в лице сотрудника, пострадавшего от того же, что и мы. Если мы встречаемся с человеком, у которого какой-то член семьи страдает от той же болезни, что и наш близкий человек, у нас возникает определенная связь. Это группа людей, с которыми у нас совпадают интересы и общее дело, мы можем обратиться к ним за поддержкой.

Каждый раз, когда задействована человеческая связь – настоящая, правдивая человеческая связь, где ни одной стороне ничего не нужно от другой, – мы, кажется, находим в себе силы, чтобы не только справляться со своим горем, но и помогать другим. Мы можем терпеливо сносить несчастья, когда есть кто-то, кто может поддержать нас и помочь. На самом деле так нам не только легче переносить трудности, это также помогает нам справиться с тревогой и стрессом. Магия кортизола не действует, когда кто-то стоит на нашей стороне. Единственная причина, по которой такие люди, как Джонни Браво или любой солдат, моряк, летчик или морской пехотинец, готовы рисковать своей жизнью ради других, это их уверенность в том, что эти люди сделали бы для них то же самое.

Глава 26. Общая борьба

Хочешь ты того или нет, ты в любом случае тратишь какие-то ресурсы впустую

Как правило, в
современном развитом мире мы работаем не ради выживания. Наши потребности более чем удовлетворены. У нас столько всего, что мы можем позволить себе тратить это впустую. По данным исследования, проведенного в 2004 году Тимоти Джонсом, антропологом из Аризонского университета в Тусоне, целых 50 % готового продовольственного урожая так никогда и не съедят. На самом деле средняя американская семья тратит 14 % денег на приобретение продуктов питания, только у 15 % из которых еще не истек срок годности. Если перевести это в доллары, средняя американская семья выбрасывает примерно 600$ в год на мясо, фрукты, овощи и зерновую продукцию. Если бы семьи просто научились консервировать или замораживать продукты, они бы сэкономили примерно сорок три миллиарда долларов в год.

В развивающихся странах потери примерно такие же, как и в США, но не потому что они выбрасывают продукты. По данным Стокгольмского международного института воды, целых 50 % послеуборочного продовольственного зерна так и не съедят из-за порчи и неправильного хранения. Развивающиеся страны теряют 50 % своего продовольствия из-за того, что люди не заботятся о нем должным образом, тогда как мы, развитые страны, теряем 50 % своих продуктов, выбрасывая их как ненужные.

Это бремя избыточных ресурсов. Легко распоряжаться тем, что не нужно, когда доступно еще много чего. Наш путь расточительства не является каким-то новым явлением. Так жили наши предки времен палеолита. В одной из теорий, объясняющей, почему
хомо сапиенс
начали заниматься сельским хозяйством, указывается, что они изначально недостаточно бережно относились к доступным ресурсам. Можно сказать, что мы с самого начала растрачивали то, что у нас было, и ситуация менялась только тогда, когда мы не могли себе больше этого позволить. В наши дни слишком многие руководители организаций, кажется, не очень бережно относятся к расположению людей. Интересно, как долго это еще может продолжаться, пока не наступит время, когда они больше не смогут себе этого позволить.

Если просто измерить количество пищи или энергии, которое выбрасывают американцы, сколько денег мы тратим абсолютно бесцельно, это даст нам представление о том, насколько мало нам в действительности нужно. И это может быть наша самая главная проблема: то, что мы как общество не ощущаем никакого давления. Чувство общего бремени – это одно из объединяющих нас чувств. Чем меньше трудностей, тем меньше необходимость работать сообща, тем меньше вырабатывается окситоцина. Мало кто из нас станет помогать нуждающимся до какой-либо природной катастрофы – только после нее. В этот день и в этот век мы наблюдаем изобилие пищи, ресурсов и выбора. Количество товаров в супермаркете или доступность электричества в нашем обществе считается само собой разумеющимся и принимается как должное. Это и есть коммодитизация, то есть

превращение изделий и услуг в обезличенный товар. Это когда какой-то ресурс становится настолько повсеместным, что теряет свою чувственно воспринимаемую ценность. Раньше компьютеры были удивительными, особыми инструментами. Компании вроде Dell строили целый бизнес на поразительной ценности этих машин. Однако в результате увеличения поставок и понижения цен этот продукт стал просто обычным товаром. А вместе с тем уменьшилось наше восхищение поразительной ценностью этих устройств для нашей жизни. Изобилие уничтожает ценность.
Мы придаем исключительное значение вещам не тогда, когда они легко нам даются, а когда нам приходится усердно работать, чтобы их получить, или когда их сложно достать, тогда их значимость для нас повышается. Будь то алмаз, зарытый глубоко в землю, успех в карьере или отношения, именно прилагаемые усилия придают им ценность.

Наши лучшие дни на работе

Когда нас спрашивают: «Какой был твой лучший день на работе?» – мало кто из нас расскажет о времени, когда все шло гладко, когда крупный проект, над которым мы работали, был запущен вовремя и уложился в заявленный бюджет. Учитывая, как усердно мы работаем, чтобы все шло хорошо, этот пример должен считаться довольно хорошим рабочим днем. Но как ни странно, дни, когда все идет гладко и по плану, – это не те дни, что мы вспоминаем потом с нежностью.

Большинство из нас испытывают теплые чувства к проектам, где, кажется, все идет наперекосяк и не так, как надо. Мы помним, как сидели с коллегами на работе до трех часов утра, ели холодную пиццу и едва успевали выполнить работу в срок. Именно подобного рода опыт мы вспоминаем как лучшие дни на работе. И это не из-за самих по себе трудностей, но потому что эти трудности мы делили с другими людьми. Мы с нежностью вспоминаем не саму работу, а дух товарищества, как группа совместными усилиями пыталась преодолеть трудности и достичь поставленной цели. И это опять же абсолютно естественно. В попытке сплотить нас и заставить помогать друг другу в трудные времена наш организм выделяет окситоцин. Другими словами, когда мы делим трудности с другими людьми, мы биологически сближаемся.
Вас может раздражать, что я повторяю это снова и снова, но наш организм пытается стимулировать нас на повторение поведения, способствующего нашим интересам. И в трудные времена разве можно придумать лучший способ, чтобы защитить племя, организацию или вид, как не дать нам почувствовать себя хорошо, когда мы помогаем друг другу? Наши «лучшие дни на работе» – это те, когда мы помогали друг другу преодолевать трудности. И если эти дни не всплывают в теплых воспоминаниях, это, возможно, связано с тем, что команда не сплотилась, а вероломство и эгоизм преобладали. Когда мы работаем в культуре, где должны уметь сами за себя постоять, даже «хороший день на работе» с биологической точки зрения по-прежнему является плохим рабочим днем.
Военные часто с нежностью говорят о времени, когда они были дислоцированы в боевом порядке. Кажется странным, что группа людей, живущих в суровых условиях реальной опасности, с удовольствием вспоминает эти времена. Возможно, они бы не сказали, что наслаждались этим временем, они могли даже сказать, что ненавидели его. Но удивительно большое число солдат скажут, что благодарны ему за приобретенный опыт. Это происходит в результате выброса окситоцина, который мы ощущаем, зная, что прошли все это благодаря помощи других людей. И эти взаимоотношения помогают нам преодолевать трудности и после возвращения с фронта. Вопреки распространенному мнению те, кто разворачивается по фронту, гораздо менее склонны к самоубийству, чем остающиеся позади. Одна из теорий утверждает, что не развернувшиеся по фронту солдаты с трудом

преодолевают одиночество, в то время как их команда уходит, чтобы вместе встретиться с внешней опасностью.
Однако в условиях нехватки ресурсов и надвигающейся опасности мы естественным образом сплачиваемся. Вот почему четыре главные силовые структуры так хорошо работают вместе в боевой обстановке, но ссорятся, как избалованные дети, по возвращении в Пентагон. В бою, в условиях высокой неопределенности и реальной угрозы, они работают сообща, чтобы увеличить шансы на выживание и успех. Тогда как по возвращении в Пентагон, где самой большой угрозой является потеря огромной суммы денег, лидеры каждой из структур слишком часто работают друг против друга, для защиты или продвижения собственных интересов. Довольно распространенными являются истории, когда в боевой обстановке кто-то жертвует собой, чтобы помочь другому человеку независимо от его формы. Тогда как редко можно услышать истории, что в Пентагоне одна силовая структура жертвует чем-то, чтобы помочь другой.
Мы будем с нежностью вспоминать не саму работу, а дух товарищества, как группа совместными усилиями пыталась преодолеть трудности и достичь поставленной цели.
Если наш вид процветает, когда для преодоления трудностей мы вынуждены работать сообща, тогда нам необходимо вместе преодолеть трудности современной эпохи изобилия. Нам нужно понять, как адаптироваться. Понять, как правильно действовать в этих сложных условиях. К облегчению многих читателей, для этого нам не нужно отказаться от изобилия и жить монашеской жизнью. Наша проблема состоит в том, что наше видение будущего ограничено имеющимися у нас средствами. Мы должны переосмыслить свое видение, чтобы научиться разумно обращаться с огромным количеством имеющихся в нашем расположении ресурсов.

Переосмысление трудностей

Малый бизнес

неслучайно чаще всего более инновационный, чем у крупных корпораций. И хотя практически все они начинали с того, что были малым, они, кажется, теряют способность к инновациям, когда растут и расширяются. Пожалуй, единственным способом ввести новшества для крупных компаний, богатых ресурсами, является покупка небольших компаний с инновационными идеями. Разве кто-то из лидеров крупных корпораций задавался вопросом, почему именно маленькие компании, менее обеспеченные ресурсами, в которых работает меньше людей, придумывают последние нововведения? Размер и ресурсы не обязательно являются преимуществом.

Люди процветали на протяжении пятидесяти тысяч лет не потому, что были созданы служить самим себе, а потому что были созданы служить и помогать другим.
Совместная борьба за ограниченные ресурсы и работа с людьми, намеренными создать нечто особенное из ничего, – это хорошая формула для малого бизнеса. Однако создание подобных условий крайне трудно для организаций, которые уже переносили трудности вместе и преуспели в этом. Это одна из причин, по которой компания Apple кажется нам столь обворожительной. Она повторяла свой успех множество раз, от Apple I и II до Macintosh и iMac, от iPod и iTunes до iPhone. Вместо того чтобы просто искать способы продавать старые продукты (что делает большинство успешных компаний), они изобрели новые и вышли на новые отраслевые рынки.
Мы знаем, что наш вид не создан для изобилия и что в наших внутренних системах может произойти короткое замыкание, если мы находимся в условиях изобилия. Мы знаем, что находимся в большей опасности, поддаваясь вызываемым зависимость качествам краткосрочных, движимых допамином структур стимулирования в наших компаниях, если химические вещества, влияющие на наше поведение, не сбалансированы. Мы также знаем, что не будем готовы сплотиться, пока окситоцин и серотонин не смогут легко циркулировать по нашей крови.

Лидеры успешных организаций, если они хотят инноваций или преданности и любви своей команды, должны переосмыслить трудности, с которыми сталкивается их компания. Другими словами, опасности и возможности, существующие вне Круга безопасности, должны быть непомерными, чтобы соответствовать размеру самой организации. Позвольте мне объяснить.

Маленькая компания борется с трудностями, поскольку у нее нет достаточного количества ресурсов, способных гарантировать, что она останется на плаву. Выживание является для нее реальной проблемой. Именно то, насколько хорошо люди работают сообща, чтобы наилучшим образом справиться с проблемами, часто составляет разницу между успехом и провалом. Попытка использовать чей-то чужой путь решения проблемы является менее эффективным и недопустимым способом.

Тогда как более крупная и успешная компания не беспокоится о своем выживании, поскольку богата ресурсами. Выживание не является для нее стимулом в отличие от роста и процветания. Но мы уже знаем, что рост – это довольно абстрактная цель, не пробуждающая человеческий дух. А воспламеняет человеческий дух, когда лидеры организаций предоставляют нам определенную причину для роста. Стремление к квартальным или годовым показателям не является убедительным, поскольку не предполагает борьбы с трудностями. Вы не подумайте, я не утверждаю, что это легко – может быть, легко, а может быть, и нет. Но для достижения этой цели… или приближения к ней компании доступны ресурсы.

Для того чтобы действительно вдохновить нас, нужны испытания, которые требуют больше ресурсов, чем у нас есть. Нам нужно видение еще не существующего мира. Важная причина, чтобы приходить на работу. А не просто какая-то цель для достижения. Именно это делают лидеры крупных и успешных организаций. Они представляют проблему настолько сложной, что буквально никто не знает, что делать и как ее решить.

Билл Гейтс создал Microsoft, чтобы на каждом рабочем столе стояло по компьютеру. Что произошло с этой концепцией? И хотя компания Microsoft во многом достигла поставленной цели в развитых странах, она еще безмерно далека от завершения.

Стив Джобс, по его собственным словам, задался целью «оставить свой след во Вселенной». По сути, он верил, что единственным способом действительно завладеть полноценной технологией является адаптация этой технологии, чтобы она соответствовала нашему образу жизни, а не требовала, чтобы мы приспосабливали свою жизнь под нее. Это объясняет, почему интуитивный интерфейс и простота были ключевыми моментами, которые помогли ему продвинуть свою концепцию.

Если лидеры организаций предложат своим людям то, во что они будут верить, если они предложат им испытания, превосходящие их ресурсы, но не интеллект, люди сделают все, чтобы решить поставленную задачу. При этом они не только будут изобретать и продвигать компанию, они могут даже в процессе работы изменить отрасль или весь мир (как раз то, что в самом начале сделала компания Microsoft). Но если ресурсы гораздо больше стоящей перед нами проблемы, тогда изобилие работает против нас.

И хотя для большого скачка может требоваться всего несколько маленьких шагов, нас вдохновляет именно видение этого большого скачка, а не маленькие шаги. И только после того, как мы связали свое будущее с этой концепцией, мы можем оглянуться на свою жизнь и сказать самим себе, что выполненная нами работа действительно имела значение.

Значение цели

Влияние Стэнли Милгрэма и
опыт повиновения 1960-х годов показали, что те, кто верит в высшую власть, гораздо менее склонны выполнять приказы, способные навредить другим людям. В каждой вариации эксперимента именно те добровольцы, которые не видели в ученом высшую власть, отказывались идти до конца и причинять боль другим людям. Именно их

приверженность высшей цели придала им силу, чтобы не слепо выполнять приказы, а сперва их обдумывать.

В бизнесе ни наше начальство, ни клиенты не являются для нас высшей властью. И в открытых акционерных обществах это не акционеры и не аналитики с Уолл-стрит. И хотите верьте, хотите нет, небольшая компания не несет в конечном счете ответственности перед своими инвесторами. Все эти «властные структуры» – это всего-навсего ученые в белых лабораторных халатах из эксперимента Милгрэма. Возможно, в конкретной ситуации они и будут представлять власть, но не высшую власть над принимаемыми нами решениями. Подобно тому что выясняется в ходе эксперимента Милгрэма, эти лидеры и компании с сильным ощущением причины, цели и достаточной смелостью, чтобы противостоять давлению Уолл-стрит или акционеров – это как раз те, кто больше всего преуспевает в долгосрочной перспективе.

Боб Чапман усердно работает, чтобы его компания оставалась прибыльной и продолжала расти, но в прибыли он видит лишь средство, при помощи которого он может служить людям, работающим в Barry-Wehmiller. В его понимании прибыль – это лишь топливо, а не конечная цель. Чапман отвечает перед высшей властью и чувствует ответственность за своих сотрудников, чьих-то сыновей и дочерей, работающих в его компании. У Чапмана достаточно смелости, чтобы игнорировать тех, кто требует от него краткосрочных решений, просто чтобы добиться необходимых показателей.

Джеймс Синегал из компании Costco верил, что несет большую ответственность за людей, работающих в его компании, чем за тех, кто просто наживается на ней. Лидеров Корпуса морской пехоты учат ставить морпехов на первое место в списке приоритетов. Каждый директор авиакомпании Southwest Airlines знает, что его главной ответственностью являются люди. Служите им, и тогда они будут служить клиентам, в конечном счете продвигая компанию и принося прибыль заинтересованным сторонам. Именно в этом порядке.

Эти выдающиеся лидеры и все, кто работает в их организациях, верят, что служат определенной цели, а не постороннему человеку с корыстными мотивами. И эта цель всегда человеческая. Все знают, почему и для чего они приходят на работу.

Когда компания заявляет, что ее цель стать мировым лидером, именем нарицательным или производить лучшие продукты, – это все эгоистичные желания, не имеющие значения ни для кого, кроме самой компании (а иногда даже не для всех ее сотрудников). Эти цели не могут вдохновить людей, потому что не являются настоящими. Другими словами, ни одна из этих целей не выходит за рамки самой компании.

Люди процветали на протяжении пятидесяти тысяч лет не потому, что были созданы служить самим себе, а потому что были созданы служить и помогать другим. В этом важность шага двенадцать. Все, что нам нужно, – это лидеры, способные поставить перед нами настоящую цель.

Глава 27. Нам нужно больше лидеров

Джонни Браво,
пилот «А-10», веривший, что главным является сочувствие, которое он испытывает к людям внизу, понял, что значит быть лидером, только спустя несколько лет после Афганистана. Он посадил свой самолет после тренировочного полета в пустыне Невады. Его командир экипажа, рядовой, назначенный присматривать за самолетом, подошел, чтобы поздороваться и помочь ему выбраться из самолета. В тот день командир экипажа был не в форме, отвлекался, и Джонни Браво общался с ним довольно резко. Он хотел,

чтобы окружающие его люди всегда были на высоте, чтобы он спокойно мог оказывать поддержку находящимся на земле.

Командир экипажа извинился. Он объяснил, что устал, потому что не выспался. Он ходил на вечерние курсы, а еще у него недавно родился ребенок, который не давал ему спать всю ночь. Именно тогда Джонни Браво осознал, что сопереживание – это не то, что мы чувствуем к неизвестным, безликим людям, которым должны служить. Сочувствие и сопереживание – это не то, что мы предлагаем нашим клиентам или сотрудникам ровно с девяти до шести. Как объясняет Джонни Браво, сопереживание – это «ежесекундное, ежеминутное служение окружающим, если [мы] хотим называть [себя] лидерами».
Лидерство – это не разрешение делать меньше, а ответственность делать еще больше. И в этом заключается проблема. Лидерство требует работы. Оно требует времени и сил. Результаты не всегда легко измерить, и они не всегда сразу видны. Лидерство – это всегда обязательство перед другими.
Люди вроде меня разводят эту полемику в надежде, что мы каким-то образом сможем изменить ситуацию к лучшему. И хотя многие из вас, кто читает книги и статьи на эти темы, могут даже соглашаться с ними, лидеры организаций не спешат бросать вызов существующему положению.
Данные показывают, что когда мы управляем организацией, как Чарли Ким, Боб Чапман, Джеймс Синегал, капитан Дэвид Марке или члены палаты представителей Роберт Гудлатте и Стефани Херсет-Сандлин, материальная, измеримая выгода на самом деле превышает норму. Однако теории, поддержанные Милтоном Фридманом и продвигаемые руководителями вроде Джека Уэлча, продолжают быть бесспорной истиной.
Многие современные лидеры больше предпочитают выбранный Джеком Уэлчем подход к управлению компанией, чем теорию Джима Синегала относительно того, как вести за собой людей, просто потому что она подразумевает больше острых ощущений. (Пожалуйста, вернитесь к таблице, сравнивающей производительность компаний GE и Costco.) Стиль Синегала не подразумевает «американские горки» с их взлетами и падениями, он стабилен и способствует более устойчивому пути развития компании. Тогда как стиль Уэлча гораздо больше похож на азартную игру. Взлеты и падения, победы и проигрыши. Волнующие и захватывающие. Яркие огни, высокая интенсивность. Вегас. Если у вас достаточно денег, чтобы продолжать играть, несмотря на потери, вы можете сорвать джекпот. Но если вы не можете себе позволить долго рисковать, если вы не уверены, что сумеете вовремя остановиться и выйти из игры, если вы ищете нечто устойчивое и стабильное, тогда вы, вероятно, предпочтете инвестировать средства в компанию с более крепким Кругом безопасности. Когда в экономике присутствуют несколько корпораций, построенных на принципе «американских горок», это вполне неплохо. Но когда множество лидеров ставят дрожь от выброса допамина на первое место вместо ежедневной работы по заботе о людях, вся экономика приходит в состояние дисбаланса.
Быть лидером – это как быть родителем. Это забота о благополучии тех, за кого мы отвечаем, и готовность идти на жертвы ради их интересов, чтобы они могли еще долго нести свой флаг даже после нашего ухода.

Сэр Исаак Ньютон, британский физик XVII века, в качестве своего второго закона об ускорении и силе предложил формулу:
f=ma
. Сила равняется массе, умноженной на ускорение. Когда масса тела, которое нужно сдвинуть, велика, мы должны применить больше силы. Если мы хотим изменить направление крупной компании или решить какую-то важную проблему, нам нужно применить огромную силу. И зачастую мы так и делаем. Мы проводим перепозиционирование и большую реорганизацию. Проблема заключается в том, что применение большой силы пугает нас. Мы боимся, что это приведет больше к негативным последствиям, чем к позитивным. Это подрывает Круг безопасности.

Однако есть и еще одна переменная, о которой мы часто забываем. Это ускорение. Кто сказал, что перемены должны быть внезапными или мгновенными? Боб Чапман, Чарли Ким, капитан

Дэвид Марке и другие не выходили строем с новыми теориями и не начинали разрушение своих организаций. Они пытались все поправить. Они постепенно проводили небольшие изменения. Они экспериментировали. Некоторые из экспериментов удавались, некоторые – нет. И со временем темпы росли, число изменений увеличивалось и компании, как и люди внутри их, преобразовывались.
Лидерство, настоящее лидерство – это не оплот тех, кто сидит на самой вершине. Это ответственность каждого, кто является частью группы. И хотя те, кому формально позволяет ранг, могут иметь более широкие полномочия, каждый из нас несет ответственность за поддержание Круга безопасности. Все мы обязаны с сегодняшнего дня начать совершать небольшие поступки на благо других людей… постепенно, шаг за шагом.
Давайте сами станем лидерами, которых бы так хотели иметь.
Если эта книга вдохновила вас, пожалуйста, передайте ее тому, кого бы вы тоже хотели вдохновить.

Благодарность

Закончив книгу, я испытал сильное чувство удовлетворения и завершенности. Несомненно, это была одна из самых трудных задач, которую я когда-либо выполнял. Было немало бессонных ночей, потерянных выходных, пропущенных семейных мероприятий, периодов отчаяния и ощущения, что я не смогу это сделать. Только благодаря любви, поддержке и дружбе некоторых выдающихся людей мне удалось ее закончить. И поэтому я подумал, что будет правильно поделиться серотонином с теми, кто был рядом. Надеюсь, они мной гордятся.

В первую очередь это мой невероятный издатель Адриан Закхейм. Он пошел на риск, взявшись за публикацию книги
«Начните с вопроса: Как выдающиеся лидеры вдохновляют на действие»
, а теперь снова рискнул сделать ставку на мою работу. Он был терпелив (что порой было не так уж просто) и помог мне усовершенствовать свои идеи. Именно за нашим совместным ленчем родилась концепция Круга безопасности. Жаль, что я не сохранил тот клочок бумаги. Спасибо тебе, Адриан.

Даниэль Саммерс была одним из лучших научных сотрудников, о которых я когда-либо мечтал. Благодаря ее педантичной любви к науке и неподдельному любопытству к предмету моего исследования я смог столько всего узнать. Я бы не смог во всем разобраться без ее неутомимой энергии. Сейчас она решила стать медсестрой, что просто замечательно для тех, кому она будет помогать, но я по ней скучаю. Спасибо тебе, Даниэль.
Когда я писал свою первую книгу, я обнаружил, что наиболее продуктивно работаю в самолете. Я покупал себе билеты в различные города нашей страны, путешествуя налегке, лишь со своим ноутбуком. Но с этой книгой все было по-другому. Когда я писал эту книгу, я обнаружил, что гораздо более продуктивно работаю, когда рядом со мной находится кто-то, кто заставляет меня не останавливаться. Спасибо тебе, Сара Арманн, что проверяла, выполнил ли я работу. Я уверен, что на завершение книги потребовалось бы в два или три раза больше времени, если бы Сара меня не контролировала. Спасибо тебе, Сара.
Есть такие друзья, которые, кажется, появляются, когда ты больше всего в них нуждаешься. Джен Халам была моим драгоценным камнем в процессе написания книги. Сначала она помогала мне выстраивать мои идеи. Когда сотни страниц были забиты случайными мыслями, она появлялась и помогала мне понять, в чем же тут смысл. Ближе к завершению книги, когда я больше не мог продолжать, она снова оказывалась рядом. Даже в последние дни, когда требовалось работать по пятнадцать, шестнадцать или семнадцать часов в день, Джен была рядом. Спасибо тебе, Джен. Ты поразительная.
Я хочу выразить особую признательность своей команде: Ким Харрисон (Kim Harrison), Моник Хельстром (Monique Helstrom), Дэвиду Миду (David Mead) и Стефену Щедлетски (Stephen Shedletzky). Вы, ребята, были такими терпеливыми и так меня поддерживали.

Хочется также сказать спасибо подполковникам Мэтту Уайат (Matt Whiat) и Чарльзу Трокмортону (Charles Trockmorton) за то, что присматривали за мной во время нашей поездки в Афганистан. Этот неповторимый опыт научил меня тому, что значит служение другим. Я так благодарен, что пережил это с вами двумя. Вы мои братья.
Также хочу сказать спасибо подполковнику Полу Мюллису (Paul Mullis) из военно-воздушных сил США. Спасибо за все истории замечательных людей, которыми вы со мной поделились. Вы первым рассказали мне историю Джонни Браво. И я не знаю, как отблагодарить вас за то, что были рядом, когда я больше всего в вас нуждался. Ваше мужество вдохновляло меня продолжать (и до сих пор вдохновляет). Спасибо вам, JQ.
Спасибо моему агенту Ричарду Пайну и моему редактору Марии Гальяно (Maria Gagliano) за то, что помогали мне воплощать в жизнь мои сумасшедшие идеи. Спасибо вам.
Есть также несколько друзей, любезно предоставивших мне свое драгоценное время и согласившихся послушать то, что я написал, чтобы я мог убедиться, что все это разумно и понятно. Спасибо Джулии Хёрли, которая не только первой увидела рукопись, но и проделала такую работу, чтобы убедиться, что все указываемые в книге факты являются правдой. Спасибо Кэти Дженкинс (Katie Jenkins), Кортни Келлер (Courtney Keller) и Кристине Хаутон (Christina Houghton) за ваши глаза и уши. Спасибо Кендре Фицджеральд (Kendra Fitzgerald), постоянно напоминавшей мне, что я не одинок. Вы всегда были рядом и давали мне прилив вдохновения, помогая продвигаться вперед. Особое спасибо Саре Солсбери (Sarah Salisbury), которая не просто сидела и слушала, но и вместе со мной переживала весь стресс. Спасибо тебе, Сара.
Есть также четыре человека, наиболее сильно повлиявших на мое понимание лидерства и службы другим, чем кто бы то ни было. Боб Чапман. Я горд, что могу назвать тебя своим наставником и другом. Я всегда буду носить твое имя в своем правом кармане и нести твой факел в будущее. Бывший подполковник Корпуса морской пехоты США Джордж Флинн. Сэр, с самого нашего первого телефонного разговора я почувствовал между нами связь. Вы мой учитель, мой друг и мой партнер, ведь мы вместе стараемся изменить мир к лучшему. Джордж Чарли Ким, который всегда готов. Вы один из самых щедрых людей среди тех, кого я знаю. Спасибо за скорострельные идеи и за то, что подталкивали меня. Ваш отец наверняка вами гордится. И бывший капитан военно-морского флота США Дэвид Марке. Я все еще ваш поклонник. Ваше понимание лидерства и того, как оно работает, наиболее понятное из всех, что я знаю. Спасибо, что были таким удивительным другом.
Спасибо всем тем, кто нашел время на интервью и обмен идеями, даже если наши разговоры не вошли в конечный вариант рукописи, то, чему вы меня научили, сыграло важную роль в моем понимании предмета. Скотт Бельски, Меган Бездичек (Megan Bezdichek), Мэтью Бишоп, Том Брокау, доктор Лоретта Брейнинг (Loretta Breuning), Найам Буса (Nayam Busa), Эшли Буш, Пирс Буш, Джон Качоппо (John T. Cacioppo), Сьюзен Кейн, Дэвид Копперфильд, Келли Дейн, доктор Чарльз Денхам, Питер Докер, полковник Майкл Дроули, ВВС США, Дэвид Экштейн (David Ekstein), Джо Фрост, Сет Годин, Эдриан Гренье, Кристен Хадид (Kristen Hadeed), подполковник ДеДе Халфхилл (DeDe Halfhill), ВВС США (вы заслужили это, Дидс), Скотт Харрисон, Кен и Тери Хертс (Hertz), Элисса Хоган (Elissa Hogan), Джоуи (Joey), бывший генерал ВВС США Рэй Джонс, бывший подполковник ВВС США Даррелл Джонс (Darrell Jones), спасибо удивительным людям из школы Kipp School, Тед Коппел, Джим Квик, Леланд Мелвин, Summer Rayne Oakes, Кэмерон Паркер, Шрейдж Позен (Shrage Posen), Питер Роскам, Крейг Расселл, Стефани Херсет-Сандлин, Жюль Шелл (Jules Shell), Ронда Спенсер (Rhonda Spenser), доктор Линн Стаут (Lynn Stout), Мэтт Тенни (Matt Tenney), доктор Уильям Ури (William Ury), доктор Питер Уайброу (Peter Whybrow), Ками Йодер (Cami Yoder), доктор Пол Зак и замечательные морпехи, которых я встретил на островах Парри, в лагере Lejeune и базе Корпуса морской пехоты Quantico.
Еще я хочу поблагодарить Лори Флинн. По начальной задумке Лори должна была в течение двух-трех месяцев помогать мне подчистить книгу в конце работы. Через двенадцать месяцев мы закончили книгу. Она в большей степени, чем кто-либо, разделила со мной весь кортизол в процессе работы. Мы проработали вместе множество дней, состоявших из двадцати четырех часов работы… действительно множество дней. В конце мы всегда хихикали. Я не только безумно люблю работать с Лори, я просто люблю ее. Лори, я бы с радостью написал с тобой сотню книг. Спасибо тебе, Лори.

Есть еще одна группа людей, которых мне хотелось бы поблагодарить. Возможно, самая важная группа. Вы, мои читатели. Спасибо людям, потратившим свое время, чтобы прочитать мой бред и услышать мои мысли. Благодарю вас за мужество, вы должны быть лидерами, которые нам так нужны. Я сделаю все возможное, чтобы поделиться своими историями и поддержать вас в служении другим людям. Именно благодаря вам я знаю, что вместе мы изменим наш мир к лучшему.
Вдохновляйте людей!

Учайтел, Луис.

Одноразовый американец: Сокращения и их последствия
. New York: Knopf, 2006.

Уайброу, Питер
(Whybrow, Peter C.).
Американская мания: Чем больше – тем меньше
. New York: W. W. Norton, 2005.

Зак
,
Пол
(Zak, Paul J.).
Молекула высокой морали: Источник любви и успеха
. New York: Dutton, 2013.

Примечания

Некоторые имена и детали были изменены, чтобы защитить людей, продолжающих работать в организациях, где лидеры не предоставляют им достаточной защиты.

Часть 1: Потребность чувствовать себя в безопасности

Пролетая через густые облака:
Майк Дроули, «Есть некоторые судьбы хуже смерти», TED Talk. Записано в мае 2012 года. TEDx:
http://tedxtalks.ted.com/video/TEDScottAFB-Mike-Drowley-There
. Майк Дроули, интервью автора, апрель и июнь 2013 года.

Раньше было сочувствие:
Майк Мерк (Mike Merck) и Рон Кэмпбелл (Ron Campbell), личная беседа, апрель 2013 года.

Но все изменилось после того, как Боб Чапман:
Боб Чапман, интервью автора, июнь 2012 года.

80 % человек не удовлетворены:
Джон Хейгел III и Джон Сили Браун, «Измеряя силу долгосрочных перемен – показатели 2010 года», Delloitte Center for the Edge.

Мозги Джорджа судорожно работали:
Первичное исследование автора основывалось на его посещении учебного лагеря для новобранцев Корпуса морской пехоты в апреле 2012 года. «Джордж» – это обобщенный характер людей, которых я тогда встретил. Стивен М. Бакли, «Военно-морская подготовка новобранцев», главная страница сайта Стивена М. Бакли, Бостонский колледж,
https://www2.bc.edu/~bucklesg/PI.htm
.

Раньше лев крался в поисках добычи:
Эзоп, «Четыре быка и лев», глава 52 в
Harvard Classics том 17: Фольклор и басни, 1909
, под редакцией Чарльза Элиота (Сиэтл: Amazon Digital Services Inc., 1909).

Спартанцы:
Стивен Прессман, Ворота огня: Эпический роман о Фермопильском сражении (Нью-Йорк: Бантам, 1999), 47.

Исследование 2011 года:
П. Баттерворт (P. Butterworth), Л.С. Лич (L.S. Leach), Л. Страздинс (L. Strazdins), Олесен (S.C. Olesen), Б. Роджерс (B. Rodgers) и Брум (D.H. Broom). «Психологическое качество работы определяет, благотворно ли влияет деятельность на психическое здоровье: Результаты исследования домашних хозяйств»,
Профилактика и лечение профессиональных и вызываемых окружающей средой заболеваний
11 (2011): 806–12.

Другое исследование, проведенное исследователями из Университетского колледжа Лондона:
Анна Ходжкисс (Anna Hodgekiss), «Ненависть к своей работе и безработица одинаково плохи для вашего здоровья»,
Daily Mail
, 23 ноября, 2012 года.
http://www.dailymail.co.uk/health/article-2237371/Hating-job-bad-health-unemployed-researchers-warn.html
.

По данным опроса института Гэллапа:
Гэллап, «Состояние рабочих мест в Америке», 2013.
http://www.gallup.com/strategicconsulting/163007/state-american-workplace.aspx,47
.

Исследования Уайтхолл:

«Второе исследование Уайтхолл». Международный центр здоровья и общества/Отделение эпидемиологии и здравоохранения, Университетский колледж Лондона, 2004.
http://www.ucl.ac.uk/whitehallII/pdf/Whitehallbooklet_1_.pdf
. Мармот (M.G. Marmot), Смит (G.D. Smith), Стэнсфелд (S. Stansfeld) и др., «Неравенство в оказании услуг здравоохранения среди британских государственных служащих: Второе исследование Уайтхолл». Отделение эпидемиологии и здравоохранения, Университетский колледж и Мидлсекская школа медицины, Лондон, 1991.
http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/1674771
. Университетский колледж Лондона, исследование отделения эпидемиологии и здравоохранения, «Второе исследование Уайтхолл». Дата последнего изменения: 30 июля 2013 года.
http://www.ucl.ac.uk/whitehallII/history
.

У этого явления есть даже свое название: «синдром стресса у руководства»:
Simma Lieberman Associates, «Стресс у руководства».
http://www.simmalieberman.com/executive-stress.html
.

Исследователи обнаружили:
Гари Шерман (Gary D. Sherman), Джоа Ли (Jooa J. Lee), Эми Кадди (Amy J.C. Cuddy) и др. «Лидерство ассоциируется с более низким уровнем стресса». Материалы Национальной академии наук США, 2012.
http://www.pnas.org/content/early/2012/09/19/1207042109.abstract
.

Исследователи из Гарвардского и Стэнфордского университетов:
Макс МакКлюр (Max McClure), «Больше власти означает меньше стресса, по мнению психологов из Стэнфорда и Гарварда», Информационная служба Стэнфордского университета, 24 сентября 2012 года.
http://news.stanford.edu/pr/2012/pr-leadership-stress-levels-092412.html
.

«Чем выше вы стоите в иерархии»:
«Второе исследование Уайтхолл». Международный центр здравоохранения/Отделение эпидемиологии и здравоохранения, Университетский колледж Лондона, 2004.
http://www.ucl.ac.uk/whitehallII/pdf/Whitehallbooklet_1_.pdf
.

Международная консалтинговая компания в сфере человеческих ресурсов Mercer LLC:
«По результатам исследования, в США каждый второй сотрудник хочет уйти со своей работы», пресс-релиз компании Mercer, 20 июня 2011 года.
http://www.mercer.com/press-releases/1418665
.

Исследование, проведенное двумя учеными:
«Важность после рабочей улыбки».
Harvard Business Review, The Magazine

, октябрь 2011 года.
http://hbr.org/2011/10/the-importance-of-an-after-work-smile/ar/1
.

Часть 2: Мощные силы

«Вы не можете одновременно смеяться и бояться»:
Стивен Кольбер, интервью Джеймса Каплана,
Parade
, 23 сентября 2007 года, 6–7.

«Надеюсь, вы все республиканцы»:
Рональд Рейган начальнику медицинской службы на входе в операционную после покушения, 30 марта 1981 год.
http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/1308/10/cotc.01.html
.

Что однажды «маленькие черные мальчики»:
Мартин Лютер Кинг младший, «Я мечтаю». В Вашингтоне в марте. Мемориал Линкольна: Вашингтон. 28 августа 1963 года. Адрес.
http://www.archives.gov/press/exhibits/dream-speech.pdf
.

«Я вам нравлюсь…»:
Салли Филд, 57-е вручение премии «Оскар», в разговоре с аудиторией, 25 марта 1985 года.
http://www.hollywoodreporter.com/video/video-sally-field-oscar-speech-101595
.

Люди, считающие себя счастливыми:
Шэрон Джейсон (Sharon Jayson), «Вы счастливы? По данным исследования, вы можете жить на 35 % дольше»,
USA Today
, 31 октября 2011 года.
http://yourlife.usatoday.com/mind-soul/story/2011—10–31/Happy-You-may-live-35-longer-tracking-study-suggests/51016606/1
. Эндрю Стептоу (Andrew Steptoe) и Джейн Уордл (Jane Wardle). «Положительное воздействие измеряется при помощи экологической моментальной оценки и выживаемости у пожилых людей».
Материалы Национальной академии наук США
. (2011).

Национальный контртеррористический центр:
Национальный контртеррористический центр, «Отчет о терроризме за 2011 год», 12 марта 2012 года.

http://www.fas.org/irp/threat/nctc2011.pdf
.

По данным статистики ФБР:
Wall Street Journal, «Убийства в Америке».
http://projects.wsj.com/murderdata/?mg=inert-wsj
.

Сравните эти числа с 600 000:
Донна Хойерт (Donna L. Hoyert) и Джиакуан Ксю (Jiaquan Xu), «Отчет о национальной демографической статистике»,
Центры по профилактике и контролю заболеваемости, Национальный центр статистики охраны здоровья
. № 6 (2012): 17.
http://www.cdc.gov.nchs/data/nvsr/nvsr61/nvsr61_06.pdf
.

Чарли Ким мог ощущать напряжение:
Чарли Ким, интервью с автором, октябрь 2012 года.

Исследование 2010 года:
Франческа Джино, Майкл Нортон и Дэн Ариэли, «Подделка: обманчивые расходы фальсифицирования», Psychological Science, № 5 (2010): 712–20.
http://www.people.hbs.edu/mnorton/ginonortonariely.pdf.
http://www.people.hbs.edu/mnorton/ginonorton ariely.pdf
.

«Цена лидерства»:
Подполковник Джордж Флинн, интервью автора, ноябрь 2011 года.

«Мы бы никогда не мечтали о»:
Боб Чапман, интервью автора, январь 2011 года.

«Лучше бы мы все страдали»:
Там же.

Часть 3: Реальность

«Сколько душ…»:
Интервью автора с конфиденциальным источником Федерального агентства воздушного транспорта, июль 2012 года.

Внутренние и пассажирские рейсы:
Министерство транспорта США, отдел транспортной статистики, пресс-релиз.
Последнее обновление: 4 апреля 2013 года.
http://www.rita.dot.gov/bts/press_releases/bts016_13
.

Терапевт:
Рональд Дворкин, «Подъем промышленной заботы»,
Policy Review
(Гуверовский институт, Стэнфордский университет), № 161.
http://www.hoover.org/publications/policy-review/article/5339
.

Отрасль товаров для самообслуживания:
«Рынок самосовершенствующихся товаров и услуг», Marketdata Enterprises Inc. (2012).
http://www.marketresearch.com/Marketdata-Enterprises-Inc-v416/Self-Improvement-Products-Services-7284574/
.

Часть 4: Как мы до этого дошли

Одна коммерческая радиостанция:
History Channel,
«Буйные двадцатые». http://www.history.com/topics/roaring-twenties
.

«
Черный

вторник
»:
Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC Learning Bank.
http://www.fdic.gov/about/learn/learning/when/1930s.html
.

Великая

депрессия
–
период
:
Гарольд Бирман-младший (Harold Bierman Jr.), «Крах фондового рынка в 1929 году»,
Economic History Association
, 5 февраля 2010 года.
http://eh.net/encyclopedia/article/bierman.crash

.

Длилось больше десяти лет:
History Channel,
Великая депрессия. http://history.com/topics/great-depression
.

Америка вступила во Вторую мировую войну:
Сабрина Тавернайз (Sabrina Tavernise), «Из-за того, что мало американцев служат, увеличивается разрыв между военными и гражданскими»,
New York Times
, 24 ноября 2011 года.
http://www.nytimes.com/2011/11/25/us/civilian-military-gap-grows-as-fewer-americans-serve.html?_r=0
.

Война
:
Кен Бёрнс и Линн Новик, Florentine Films and WETA-TV, 2007.
http://www.pbs.org/thewar/
.

Вся страна сплотилась:
«Восемнадцатилетний», Life, 30 ноября 1942 года.

Коэффициент рождаемости в США:
Перепись населения США.
www.census.gov
.

Количество детей, рожденных в 1946 году:
Джессика Синкавейдж (Jessica R. Sincavage), «Рабочая сила и безработица: Три поколения перемен». Министерство труда США, отдел статистики труда, Monthly Labor Review (июня 2004 года): 34–41.
http://www.bls.gov/opub/mlr/2004/06/art2full.pdf
.

Конец поколения беби-бум:
Там же.

Представители поколения беби-бум добавили 76 миллионов:
Там же.

Средний уровень доходов в США:
Перепись населения США.
www.census.gov
.

Афроамериканцы:
Сайт сената США: «Эпохальный закон: Закон о гражданских правах 1964 года».
http://www.senate.gov/artandhistory/history/common/generic/CivilRightsAct1964.htm
.

«Десятилетие «Я»:
Томас Вулф. «Десятилетие «Я» и Третье Великое пробуждение». New York Magazine, 23 августа 1976 года.
http://nymag.com/news/features/45938/
(доступ получен 24 сентября 2013 года).

ВВП:
Бюро анализа экономической эффективности.
www.bea.gov
.

«Компьютер на каждом столе»:
Джон Нотон, «Как компания Microsoft в течение десяти лет спала на работе».
The Observer
, 20 июля 2013 года.
http://wwwtheguardian.com/technology/2013/jul/21/microsoft-realignment-steve-ballmer-naughton
.

Президент Рональд Рейган:
сайт телеканала History Channel,
Этот день в истории
, «5 августа 1981 года: Рейган увольняет 11 359 авиадиспетчеров».
http://www.history.com/this-day-in-history/reagan-fires-11359-air-traffic-controllers
.

Забастовка является незаконной:
Национальное управление по вопросам трудовых отношений, «Резолютивная часть закона Тафта – Хартли».
http://www.nlrb.gov/who-we-are/our-history/1947-taft-hartley-substantive-provisions
.

Запрет Рейгана:
Грег Миллер, «Клинтон снимает запрет, наложенный на уволенных авиадиспетчеров».
Los Angeles Times
, 13 августа 1993 года.

Чем больше финансовых аналитиков… тем меньше инноваций:
Джек Хи (Jie (Jack) He) и Xuan Tian, «Темная сторона аналитического охвата: Положение инноваций»,
Journal of Financial Economics
, том 109, выпуск 3 (сентябрь 2013 года): 856–78.

http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0304405X13001086
.

«Никто с утра не просыпается»:
Боб Чапман, интервью автора, февраль 2013 года.

Часть 5: Проблема абстракции

Эйхман жил:
Джеллер Дорон (Geller Doron), Еврейская виртуальная библиотека, «Израильская военная разведка: Поимка нацистского преступника Адольфа Эйхмана».
http://www.jewishvirtuallibrary.org/jsource/Holocaust/eichcap.html
.

Стэнли Милгрэм:
Стэнли Милгрэм, «Некоторые условия подчинения и неподчинения власти», Тавистокский институт,
http://psyc604.stasson.org/Milgram2.pdf
(доступ получен 10 октября 2013 года). Маклеод (S.A. Mcleod) (2007).
Простая психология: Эксперимент Милгрэма
, взято с
http://www.simplypsychology.org/milgram.html-www.simplypsychology.org/
.

Стэнли Милгрэм:
S.A. Mcleod (2007). Простая психология: Эксперимент Милгрэма, взято с www.simplypsychology.org/.
http://psycnet.apa.org/index.cfm?fa=search.displayRecord&uid=1964-03472-001
.

В 2009 году
New York Times: Сабрина Тавернайз, «Обвинения против американской арахисовой корпорации в наличии бактерии сальмонелла»,
New York Times
, 21 февраля 2013 года,
http://www.nytimes.com/2013/02/22/business/us-charges-former-owner-and-employees-in-peanut-salmonella-case.html?_r=0
.

Джеймс Даймон:
Duff McDonald, «Хватит обвинять кредиторов»,
CNN Money
, 15 октября 2010 года.
http://finance.fortune.cnn.com/2010/10/15/its-time-to-stop-blaming-the-lenders/
.

В 1970 году, за шесть лет до:
Милтон Фридман, «Социальная ответственность бизнеса – увеличивать свою прибыль»,
New York Times Magazine
, 13 сентября 1970 года.

Корпорации Apple удалось обойти:
Нельсон Шварц (Nelson D. Schwartz) и Чарльз Дахигг, «По данным комиссии конгресса, благодаря уклонению от уплаты налога Apple сэкономила миллиарды долларов».
New York Times
, 20 мая 2013 года.
http://www.nytimes.com
/2013/05/21/business/apple-avoided-billions-in-taxes-congressional-panel-says.html?pagewanted
=all
.

К тому времени, как «
Титаник»: Крис Берг (Chris Berg), «Настоящая причина трагедии
Титаника
».
Wall Street Journal Online
, 12 апреля 2012 года,
http://online.wsj.com/article/SB10001424052702304444604577337923643095442.html
. Джон Мерси (John Mersey), Чарльз Бигхем (Charles Bigham) и Сомерсет Артур Гауф-Кэлторп (Somerset Arthur Gough-Calthorpe), «Потеря парохода «Титаник», документ сената, 62-ой конгресс, № 933 (1912),
http://archive.org/stream/losssteamshipti00titgoog#page/n1/mode/2up
. «Провал регулировки пропорций «Титаника», ABC,
The Drum
, 11 апреля 2012 года,
http://www.abc.net.au/unleashed/3940980.html
.

Возможно, стоит также отметить:
Бюджетное управление конгресса, «Федеральный бюджет США: Тщательное рассмотрение доходов» (доступ получен 22 сентября 2013 года).

«Смерть одного человека – трагедия»:
http://www.goodreads.com/quotes/232468-the-death-of-one-man-is-a-tragedy-the-death
. Я признаю, что источник этой цитаты довольно спорный: Эойн О’Кэрролл (Eoin O’Carroll), «Искажения цитат политиков: 10 самых известных фраз, которые на самом деле никто никогда не произносил»,
Christian Science Monitor, http://www.csmonitor.com/USA/Politics/2011/0603/Political-misquotes-The-10-most-famous-things-never-actually-said/The-death-of-one-man-is-a-tragedy.-The-death-of-millions-is-a-statistic.-Josef-Stalin
.

Сирия
: Алан Коуэлл, «Говорят, что количество погибших в Сирии перевалило за сто тысяч». New York Times, 26 июня 2013 года, http://www.nytimes.com /2013/06/27/world/middleeast/syria.html?_ r=0. http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/BS_Revenues_print.pdf .

Ками Йодер (Cami Yoder)
: Ками Йодер (Cami Yoder), Сан Клемент, Калифорния, интервью автора, март 2013 года.

Четверть подростков
: Элизабет Ландау (Elizabeth Landau), «Когда запугивание идет на уровне высоких технологий», CNN, 13 апреля 2013 года, http://www.cnn.com/2013/02/27/health/cyberbullying-on-line-bully-victims/index.html (доступ получен 22 сентября 2013 года).

Но если социальные сети – это конец всему:
«Блоговый мир движется на Запад США. Обратно в Лас-Вегас», PR Newswire , 19 апреля 2012 года, http://www.prnewswire.com/news-releases/blogworld-moves-western-us-event-back-to-las-vegas-148079795.html и www.nmxlive.com .

В 1958 году

Билл

Гор
: Creative Technology Worldwide, «О Горе», http://www.gore.com/en_xx/aboutus/ .

Билл

Гор
: Джексон Браун, «Гор празднует пятидесятилетие ПТФЭ», Microwaves and RF , 13 февраля 2008 года, http://mwrf.com/materials/gore-celebrates-50-years-ptfe .

Казалось
,
Билл

Гор

зациклился
:
Лоис Браун Истон (Lois Brown Easton),
Профессиональные

образовательные

сообщества

по

дизайну
:
Усердно

работая

над

изучением
PLCs
(Таузенд-Оукс, Калифорния: Корвин (Corwin), 2011), 252; «Не верьте Facebook; У вас всего сто пятьдесят друзей»,
All Things Considered
, National Public Radio, 5 июня 2011 года.
http://www.npr.org/2011/06/04/136723316/dont-believe-facebook-you-only-have-150-friends
.

Данбар
:
«Не верьте Facebook; У вас всего сто пятьдесят друзей»,
All Things Considered
, National Public Radio, 5 июня 2011 года.
http://www.npr.org/player/v2/mediaPlayer.html?action=1&t=1&islist=false&id=136723316&m=136957910
.

Если бы вы должны были сидеть:
Рик Лакс (Rick Lax), «Число Данбара надрало мне задницу в эксперименте с количеством друзей на Facebook»,
Wired
, 2 марта 2012 года.
http://www.wired.com/underwire/2012/03/dunbars-number-facebook/
.

В 2010 году Адам Грант:

Адам Грант (Adam M.Grant) и Девин Матиас (Devin T. Mathias), «Нанимая и мотивируя специалистов по сбору средств: Как изменение ситуации… меняет ситуацию к лучшему», Уортонская школа бизнеса, Пенсильванский университет.
http://moredonors.com/motivating.pdf
; Адам Грант, «Как клиенты могут сплотить ваши войска»,
Harvard Business Review, The Magazine
, июнь 2011 года.
http://hbr.org/2011/06/how-customers-can-rally-your-troops/ar/1
. Сьюзан Доминус (Suzan Dominus), «Выдавая секрет успеха»,
New York Times
, 27 марта 2013 года.
http://www.nytimes.com/2013/03/31/magazine/is-giving-the-secret-to-getting-ahead.html?pagewanted=all&_r=0
.

Ссудный отдел банковской компании Wells Fargo:
Адам Грант, «Как клиенты могут сплотить ваши войска»,
Harvard Business Review, The Magazine
, июнь 2011 года.
http://hbr.org/2011/06/how-customers-can-rally-your-troops/ar/1
.

Еще одно доказательство того, насколько:
врач Йехонатан Тернер (Yehonatan Turner), «Последствия включения фотографии пациента в рентгенографическое исследование». Представлено на конференции Радиологического общества Северной Америки, 3 декабря 2008 года.
http://rsna2008.rsna.org/event_display.cfm?em_id=6008880
.

Часть 6: Разрушительное изобилие

«Долгоиграющая жадность»:
Нельсон Шварц, «Общественный выход из сомнений компании Goldman относительно новой этики».
New York Times
, 14 марта 2012 года.
http://www.nytimes.com/2012/03/15/business/a-public-exit-from-goldman-sachs-hits-a-wounded-wall-street.html
и
http://dealbook.nytimes.com/2010/03/22/reining-in-greed-at-goldman/
.

Учитывая их репутацию сегодня:
Дэвид Смит, «В пасти у зверя (Часть 1 – Как Goldman Sachs стал самым ненавистным банком на Земле)».
Economy Watch

, 26 января 2012 года.
http://www.economywatch.com/economy-business-and-finance-news/into-the-belly-of-the-beast-part-one.26–01.html
.

Банковская компания Goldman не могла сделать ничего плохого:
Сьюзан МакКи (Suzanne McKee).
Гонение на Goldman Sachs: Как властители вселенной расплавили Уолл-стрит… и почему они снова доведут нас до края пропасти
(New York: Crown Books, 2010).

Первичное размещение акций Goldman:
Лоуренс Лессиг, «Что на самом деле произошло с Goldman Sachs». CNN, 15 марта 2012 года.
http://www.cnn.com/2012/03/15/opinion/lessig-goldman-sachs
.

Уильям Коэн подчеркивает это:
Уильям Коэн (William D. Cohan),
Деньги и власть: Как Goldman Sachs захватил власть в финансовом мире
(New York: Anchor Books, 2011).

К 2010 году с ролью Goldman Sachs:
«Уолл-стрит и финансовый кризис». Официальный сайт сенатора США Карла Левина.
http://www.levin.senate.gov/issues/wall-street-and-the-financial-crisis
.

Генеральный директор Ллойд Бланкфейн:
Грэхем Баули (Graham Bowley), «500 миллионов долларов и оправдание Goldman», New York Times, 17 ноября 2009 года.
http://www.nytimes.com/2009/11/18/business/18goldman.html?_r=0
.

Сотрудники авиакомпании WestJet:
WestJet, «Познакомьтесь с нашей командой вестджеттеров».
http://www.westjet.com/guest/en/media-investors/2011-annual-report/meet-our-team/index.shtml
.

Как Гёте:

http://josephsoninstitute.org/quotes/quotations.php?q=Character
.

14 марта 2012 года
New York Times: Грег Смит, «Почему я ушел из Goldman Sachs»,
New York Times
, 14 марта 2012 года.

http://www.nytimes.com/2012/03/14/opinion/why-i-am-leaving-goldman-sachs.html
.

Отель «Тадж-Махал Палас»:
Рохит Дешпанде (Rohit Deshpande), «Обыкновенные герои Тадж-Махала».
Harvard Business Review
, декабрь 2011 года.
http://hbr.org/2011/12/the-ordinary-heroes-of-the-taj
.

Аликс Шпигель (Alix Spiegel). «Герои отеля «Тадж-Махал Палас»: Почему они рисковали своей жизнью». NPR, последнее изменение от 23 декабря 2011 года (доступ получен 2 октября 2013 года).
http://www.npr.org/2011/12/23/144184623/mumbai-terror-attacks-the-heroes-of-the-taj-hotel
.

Мари Бреннер, «Анатомия осады», Vanity Fair (Ярмарка тщеславия), ноябрь 2009 года.

Ким Стюарт:
Ким Стюарт (ненастоящее ее имя), личное интервью, февраль 2013 года.

Роспуск компании Citi:
Аарон Ельштейн (Aaron Elstein), «Сокращение на 52 000 человек в Citigroup вошло в историю». Crain's New York Business, 17 ноября 2008 года.
http://www.crainsnewyork.com/article/20081117/FREE/811179995
.

Бумага для заметок:
товары Post-it, «О бренде Post-it».
http://www.post-it.com/wps/portal/3M/en_US/Post_It/Global/About/
.

Компания 3M:
Джерард Теллис,
Непрекращающаяся инновация: Как создать культуру для доминирования на рынке
(San Francisco: Jossey-Bass, 2013), 171.
Век инноваций: История компании 3M
, Компания 3M, 2002.
http://multimedia.3m.com/mws/mediawebserver?6666660Zjcf6IVs6EVs666IMhCOrrrrQ-
.

Развитие бумаги для заметок:
Товары бренда Post-it, «История Post-it».
http://www.post-it.com/wps/portal/3M/en_US/Post_It/Global/About/Hustory/
.

«В компании 3M мы являемся пучком идей»:
Теллис,
Unrelenting Innovation

, 171.

«Инновация от взаимодействия»:
Бен Пайнтер (Ben Paynter), «Как superbulb придало блеску разработке инноваций 3M», Fast Company
, 21 марта 2013 года.
http://www.fastcompany.com/3003229/innovation-agents/how-superbulb-massively-brightened-3ms-innovation-pipeline
.

Одним верным признаком того, что все это сотрудничество:
Личное интервью, руководители 3M, сентябрь 2013 года.

Стэнли О'Нил:
Time
пишет: «25 человек, виноватых в финансовом кризисе: Стен О'Нил…»
http://www.time.com/time/specials/psckages/article/0,28804,1877351_1877350_1877344,00.html
. Дэвид Эллис, «О'Нил вне Merrill»,
CNN Money
, 31 октября 2007 года,
http://money.cnn.com/2007/10/30/news/companies/merrill_oneal/
. Бетани Маклин и Джо Носера, «Неумелое стадо»,
Vanity Fair, Business
, ноябрь 2010 года,
http://www.vanityfair.com/business/features/2010/11/financial-crisis-excerpt-201011
. Грег Фаррелл «Крах титанов: Взлет и падение Стэнли О'Нила».
CNN Money
, 4 ноября 2010 года,
http://finance.fortune.cnn.com/2010/11/04/crash-of-the-titans-the-fall-of-merrill-lynch/
. Гретчен Мордженсон, «Как огромное стадо споткнулось и упало»,
New York Times,
8 ноября 2008 года,
http://www.nytimes.com/2008/11/09/business/09magic.html
. Норм Бродский (Norm Brodsky), «Стен О'Нил провалил первое правило лидерства»,
Inc
., 20 октября 2007 года.
http://www.inc.com/ask-norm/2007/10/stan_oneal_failed_the_first_rule_of_leadership.html
. Девин Леонард (Devin Leonard), «Как Merrill пошла в туалет»,
Bloomberg Businessweek
, 9 декабря 2010 года,
http://www.businessweek.com/magazine/content/10_51/b4208098627853.htm
.

О'Нил уволил тысячи людей:
«Америку атакуют: Меняющаяся картина трудоустройства»,
Washington Post
, 25 июля 2002 года.
http://www.washingtonpost.com/wp-srv/business/legacy/layoff_article.htm
.

В октябре 2007 года компания объявила, что потеряла:
Брэдли Кейн (Bradley Keoun), «По докладу Merrill Lynch, потери компании в результате уценки составили 8,4 миллиарда долларов»,
Bloomberg News
, 24 октября 2007 года.
http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=axuWCcMYMdA0
.

Выходное пособие:
Роб Уайл (Rob Wile), «Этим директорам заплатили при уходе по сто миллионов долларов»,
Business Insider
, 15 января 2012 года.
http://businessinsider.com/the-21-largest-golden-parachutes-of-the-new-millenium-2012-1?op=1
.

Саддам Хусейн:
Марк Боуден, «Рассказы тирана»,
Atlantic
, 1 мая 2002 года.
http://www.theatlantic.com/magazine/archieve/2002/05/tales-of-the-tyrant/302480/
.

Дэвид Марке:
Дэвид Марке,
Разверните ваш корабль! Настоящая история о том, как превращаются из ведомых в лидеров
(New York: Portfolio, 2013).
http://www.amazon.com/Turn-Ship-Around-Turning-Followers/dp/1591846404
.

Дэвид Марке был подчиненным подводником:
интервью с автором, 2012–2013 гг.

Окопный тест:
визит автора в Куантико, июнь 2011 года.

«Прямота», – сказал генеральный директор:
Майк Дьюк, президент и генеральный директор корпорации Walmart. «Непреходящие ценности Walmart». Встреча акционеров Walmart в 2012 году.
http://news.walmart.com/news-archive/2010/06/04/walmart-ceo-mike-duke-outlines-strategies-for-building-the-next-generation-walmart
. Гретчен Мордженсон. «Переводя целевые показатели на платную основу»,
New York Times
, национальная редакция от 7 мая 2011 года.
http://www.nytimes.com/2011/05/08/business/08gret.html?pagewanted=all
(доступ получен 2 октября 2013 года).

Джеки Гебель (Jackie Goebel):
Джеймс Коверт (James Covert), «Как Walmart принес своему руководителю мешок бонусов»,
New York Post
, 17 апреля 2010 года,
http://nypost.com/2012/04/17/how-walmart-makes-it-easy-for-boss-to-bag-bonus/
и
http://www.youtube.com/watch?v=yOf16irzrVs
.

Джеки Гебель, сотрудница компании Walmart:
личное интервью с Джеки Гобелем, сотрудником компании Walmart и профсоюзным активистом из Кеноша, штат Висконсин, октябрь 2013 года.

Главный управляющий дочерней компании Walmart в Аргентине:
Джеймс О'Тул (James O'Toole), «Компания Ralph Lauren признает взяточничество в своей аргентинской дочерней компании».
CNN Money
, 22 апреля 2013 года.
http://money.cnn.com/2013/04/22/news/companies/ralph-lauren-bribery/index.html
. Джонатан Грин (Jonathan Green) и Джеймс Атас (James L. Athas). «Компания Ralph Lauren разоблачила взяточничество в своей дочерней компании и послужила примером для всех», Forbes, 26 апреля 2013 года.
http://www.forbes.com/sites/forbesleadershipforum/2013/04/26/ralph-lauren-outed-its-subsidiarys-bribery-and-set-an-example-for-all/
.

Банк Америки:
Дженнифер Либерто, «Руководитель Банка Америки: У нас есть «право получать прибыль». CNN Money, 5 октября 2011 года.
http://money.cnn.com/2011/10/05/news/economy/bank_of_america_moynihan/index.htm
. Сьюзанна Ким и Мэтт Гутман, «Bank of America отменил дополнительную плату в размере пяти долларов», ABC News, 1 ноября 2011 года.
http://abcnews.go.com/Business/bank-america-drops-plan-debit-card-fee/story?id=14857970
.

Руководство Bank of America отклонило:
«Банк Америки не станет вводить дополнительную плату за использование дебетовых карт», Bank of America Newsroom, 1 ноября 2011 года.
http://newsroom.bankofamerica.com/press-release/consumer-banking/bank-america-will-not-implement-debit-usage-fee
.

«Политика предложения дебетовых карт»:
Блейк Эллис, «Банк Америки собирается взимать с клиентов ежемесячную дополнительную плату в размере пяти долларов за использование дебетовых карт». ABC News, 29 сентября 2011 года.
http://money.cnn.com/2011/09/29/pf/bank_of_america_debit_fee/index.htm
.

Ньют Гингрич:
Катарин Силай (Katharine Q. Seelye), «Жизнь Гингрича: Трудности и идеалы», New York Times, 24 ноября 1994 года.
http://www.nytimes.com/1994/11/24/us/gingrich-s-life-the-complications-and-ideals.html?pagewanted=all&src=pm
.

Чарльз Гибсон:
Чарльз Гибсон, «Возобновление вежливости в конгрессе», Ряд документов для обсуждения, Центр Джоан Шорстейн по прессе, политике и государственной политике (Joan Shorenstein Center on the Press, Politics and Public Policy), Гарвардский университет, 2011 год.
http://shorensteincenter.org/wp-content/uploads/2012/03/d60_gibson.pdf
.

Как показала презентация PowerPoint:
Райан Грим и Сабрина Сиддики (Sabrina Siddiqui), «Продолжительность телефонного разговора для конгресса демонстрирует, как сбор средств доминирует над мрачной трудовой жизнью», Huffington Post, 8 января 2013 года.
http://www.huffingtonpost.com/2013/01/08/call-time-congressional-fundraising_n_2427291.html
.

Олимпия Сноу:
Кевин Миллер, «Олимпия Сноу выходит из сенаторской гонки», Bangor Daily News, 29 февраля 2012 года.
http://bangordailynews.com/2012/02/28/politics/olympia-snowe-quits-senate-race/
.

Опрос института Гэллапа в январе 2013 года:
Фрэнк Ньюпорт (Frank Newport), «Конгресс начинает 2013 год с уровнем удовлетворенности населения всего лишь в 14 %». GALLUP Politics.
http://www.gallup.com/poll/159812/congress-begins-2013-approval.aspx
.

Это меньше, чем рейтинг одобрения:
Чингисхан, Biography Channel.
http://www.biography.com/people/genghis-khan-9308634
. «Чингисхан: Захватчик убил столько людей, что уровень углерода упал», Daily Mail Online, 25 января 2011 года.
http://www.dailymail.co.uk/sciencetech/article-1350272/Genghis-Khan-killed-people-forests-grew-carbon-levels-dropped.html
.

112-й конгресс:
Официальный сайт палаты представителей США, офис клерка, «Деятельность конгресса».
http://library.clerk.house.gov/resume.aspx
. Аманда Теркель (Amanda Terkel), «112-й конгресс стал наименее продуктивным с 1940-х годов», Huffington Post, 28 декабря 2012 года.

Стефани Херсет-Сандлин:
интервью с автором, 2013 год.

Уильям Ури (William Ury):
интервью с автором, 2013 год.

Когда мы понимаем историю:
Майкл Дженсен и Уильям Меклинг: «Теория фирмы: Управленческое поведение, агентские издержки и состав собственников», Journal of Financial Economics, № 4 (1976): 305-60.
http://www.sfu.ca/~wainwrig/Econ400/jensen-meckling.pdf
.

И хотя Милтон Фридман первым предложил:
Там же.

В 2012 году профессор Линн Стаут (Lynn Stout):
Линн Стаут, Миф об акционерной стоимости: Как приоритетное отношение к акционерам вредит инвесторам, корпорациям и общественности (San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2012).

1980-е и 1990-е годы высокой конъюнктуры:
Джо Носера, «Долой акционерную стоимость», New York Times, 10 августа 2012 года.
http://www.nytimes.com/2012/08/11/opinion/nocera-down-with-shareholder-value.html
. Роджер Мартин, «Век потребительского капитализма», Harvard Business Review, The Magazine, июль – август 2012 года.
http://hbr.org/2012/07/what-good-are-shareholders/ar/1
. Алан Мюррей, «Следует ли мне классифицировать моих сотрудников?» Wall Street Journal, 7 апреля 2009 года.
http://guides.wsj.com/management/recruiting-hiring-and-firing/should-i-rank-my-employees/
.

Каждый год Уэлч увольнял:
Джек Уэлч, Джек: Прямо из нутра (New York: Business Plus, 2003).

Во время его руководства:
«Прошлые лидеры», сайт General Electric.
https://www.ge.com/about-us/leadership/past-leaders
.

«В 1990-х годах любой мог управлять бизнесом»:
Франческо Геррера, «Уэлч осуждает навязчивые идеи в бизнесе», Financial Times, издание Великобритании, 13 марта 2009 года.
http://www.ft.com/cms/s/0/3ca8ec2e-0f70-11de-ba10-0000779fd2ac.html
.

Команды под управлением определяющего направление лидера:
Наталья Лоринкова (Natalia Lorinkova), Мэтью Пирсол (Matthew Pearsall) и Генри Симс, «Изучение дифференциальной продольной производительности определяющих направление лидеров и лидеров, предоставляющих власть другим, в командах», Academy of Management Journal (2012). Джесси Айсингер (Jesse Eisinger), «Оспаривая давнюю веру в «акционерную стоимость», New York Times, DealBook, 27 июня 2012 года.
http://dealbook.nytimes.com/2012/06/27/challenging-the-long-held-belief-in-shareholder-value/
.

«Существует растущая доказательная база»:
Джастин Фокс (Justin Fox) и Джей Лорш (Jay W. Lorsch), «Какой прок от акционеров?», Harvard Business Review, The Magazine, июль – август 2012 года.
http://hbr.org/2012/07/what-good-are-shareholders/ar/1
.

Как оказалось, у BP был долгий:
Национальная комиссия по глубоководному разливу нефти компанией BP и подводному бурению, «Катастрофа с разливом нефти и будущее подводного бурения». Доклад президенту, январь 2011 года.
http://docs.lib.noaa.gov/noaa_documents/NOAA_related_docs/oil_spills/DWH_report-to-president.pdf
. Корпорация Quest Offshore Resources, для американской нефтяной промышленности, «Состояние американской нефтедобывающей и газовой промышленности», декабрь 2011 года.
http://www.api.org/policy/exploration/upload/quest_2011_december_29_final.pdf
. Стивен Гринхауз (Steven Greenhouse), «Компания BP получает рекордный штраф за взрыв на нефтеперерабатывающем заводе», New York Times, 30 октября 2009 года.
http://www.nytimes.com/2009/10/30/business/30labor.html
. Терренс Хенри (Terrence Henry), «Компания BP расплачивается с Федеральным агентством по охране труда и здоровья: 13 миллионов долларов за взрыв на нефтеперерабатывающем заводе в Техасе», StateImpact, National Public Radio, 12 июля 2012 года.
http://stateimpact.npr.org/texas/2012/07/12/bp-settles-with-osha-13-million-for-texas-city-refinery-explosion/
. Пирр Томас (Pierre Thomas), Лиза Джонс (Liza A. Jones), Джек Клоерти (Jack Cloherty) и Джейсон Райан (Jason Ryan), «Удручающие показатели мер безопасности в компании BP», ABC News, 27 мая 2010 года.
http://abcnews.go.com/WN/bps-dismal-safety-record/story?id=10763042
. Абрахм Люстгартен (Abrahm Lustgarten), «Сумасшедший рост и сокращение затрат привели к неприятным случаям в компании BP: прошлым и настоящим», Propublica, 26 октября 2010 года.
http://www.propublica.org/article/bp-accidents-past-and-present
.

Соучредитель Costco, Синегал:
Стивен Гринхауз, «Как компания Costco стала противоположностью Walmart», New York Times, 17 июля 2005 года.
http://nytimes.com/2005/07/17/business/yourmoney/17costco.html

. Бред Стон, «Генеральный директор компании Costco Крейг Джелинек управляет самой дешевой и самой счастливой компанией в мире», Bloomberg Businessweek, 6 июня 2013 года.
http://www.businessweek.com/articles/2013-06-06/costco-ceo-craig-jelinek-leads-the-cheapest-happiest-company-in-the-world
.

Вернемся в 2005 год, когда Синегал:
Стивен Гринхауз, «Как компания Costco стала противоположностью Walmart», New York Times, 17 июля 2005 года.
http://www.nytimes.com/2005/07/17/business/yourmoney/17costco.html
.

GE
против
Costco:
Yahoo Finance.

Компания Costco является вторым крупнейшим розничным предприятием:
Бред Стон, «Генеральный директор компании Costco Крейг Джелинек управляет самой дешевой и самой счастливой компанией в мире», Bloomberg Businessweek, 6 июня 2013 года.
http://www.businessweek.com/articles/2013-06-06/costco-ceo-craig-jelinek-leads-the-cheapest-happiest-company-in-the-world
. Омар Ахтар (Omar Akhtar), Эрика Фрай (Erika Fry), Анна Вандермей (Anne Vandermey) и Керт Вагнер (Kurt Wagner), «Самые обожаемые компании в мире», CNN Money, 2013.
http://money.cnn.com/magazines/fortune/most-admired/2013/snapshots/2649.html
.

«Уолл-стрит в деле»:
Алан Голдберг (Alan B. Goldberg) и Билл Риттер (Bill Ritter), «Генеральный директор компании Costco полагает, что профессиональный работник означает прибыльность», ABC News, 2 августа 2006 года.
http://abcnews.go.com/2020/Business/story?id=1362779
.

«Вместо уменьшения зарплаты»:
Бонни Кавусси (Bonnie Kavoussi), «Генеральный директор Costco: Увеличьте минимальную зарплату хотя бы на десять долларов в час», Huffington Post, 6 марта 2013,
http://www.huffingtonpost.com/2013/03/06/costco-ceo-minimum-wage-craig-jelinek_n_2818060.html
.

«Нам следует выяснить»:
Бред Стон, «Генеральный директор компании Costco Крейг Джелинек управляет самой дешевой и самой счастливой компанией в мире». Bloomberg Businessweek, 6 июня 2013 года.

http://www.businessweek.com/articles/2013-06-06/costco-ceo-craig-jelinek-leads-the-cheapest-happiest-company-in-the-world
.

Часть 7: Зависимое общество

Случай 1. Миссис _____ была помещена в палату после родов:
Оливер Уэнделл Холмс и Чарльз Уильям Элиот.
Заразность родильной горячки
(Cambridge, MA: Harvard Classics, 1909).

«Доктора не являются причиной»:
Ричард Вертц (Richard W. Wertz) и Дороти Вертц.
Роды: История родов в Америке
(New Haven, CT: Yale University Press, 1989).

Именно так чувствовал себя Джон (Jon):
член общества Анонимных алкоголиков, конфиденциальное интервью, январь 2013 года.

Позже закон отменили:
Стерлинг (C.H. Sterling), «Прекращение регулирования», Музей циркулярных связей.
http://www.museum.tv/archives/etv/D/htmlD/deregulation/deregulation.htm
. Дэн Флетчер (Dan Fletcher), «Краткая история доктрины справедливости», Time, 20 февраля 2009 года.
http://www.time.com/time/nation/article/0,8599,1880786,00.html
.

«Нами управляли»:
Тед Коппел, интервью с автором, март 2012 года.

«Потеря лидера, позволившая»:
Тед Коппел, «Ольберманн, О'Рейли и смерть настоящих новостей», Washington Post, 14 ноября 2010 года.
http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2010/11/12/AR2010111202857.html
.

«Это никогда не приходило в голову руководству сети»:
Там же.

Спустя какое-то время ABC News впервые организовали дебаты:
ABC News, «Timeline: 30-я годовщина ночного эфира».

http://abcnews.go.com/Nightline/fullpage?id=8984599
.

Комитет по разрешению спорных вопросов справедливой трансляции:
Флетчер, «Краткая история доктрины справедливости».

До краха фондового рынка в 1929 году:
«Закон Гласса – Стиголла (1933)», New York Times,
http://topics.nytimes.com/top/reference/timestopics/subjects/g/glass_steagall_act_1933/index.html
.

Половина из них обанкротились:
Федеральная корпорация по страхованию вкладов, «Федеральная корпорация по страхованию вкладов обучает банки: 1930-е годы»,
http://www.fdic.gov/about/learn/learning/when/1930s.html
.

В 1933 году конгресс принял закон Гласса
–
Стиголла:
Федеральная корпорация по страхованию вкладов, «Федеральная корпорация по страхованию вкладов обучает банки: 1930-е годы».
http://www.fdic.gov/about/learn/learning/when/1930s.html
.

В дополнение к созданию Федеральной корпорации по страхованию вкладов:
Федеральная корпорация по страхованию вкладов, «О Федеральной корпорации по страхованию вкладов: Что это такое?»
http://www.fdic.gov/about/learn/symbol/
.

Поскольку министр финансов Лоуренс Саммерс:
Стефен Лабатон (Stephen Labaton), «конгресс принимает широкомасштабный законопроект, смягчающий условия банковского законодательства», New York Times, 5 ноября 1999 года.
http://www.nytimes.com/1999/11/05/business/congress-passes-wide-ranging-bill-easing-bank-laws.html
.

В интервью для Bloomberg Television:
Джонатан Эрличман (Jonathan Erlichman) и Дэвид Милденберг (David Mildenberg), «Бывший генеральный директор Merrill Комански сожалеет, что способствовал отмене закона Гласса – Стиголла», Bloomberg, 5 мая 2010 года.
http://www.bloomberg.com/news/2010-05-05/merrill-s-ex-chief-komansky-regrets-backing-glass-steagall-s-1999-repeal.html
.

Джон Рид:
«По мнению бывшего управляющего Citi, столкновение культур означает, что банки должны расколоться», Financial Times, 8 сентября 2013 года.

А вот вам стих:
«А вот вам стих» из Сборника стихотворений Филипа Ларкина под редакцией Арчи Бернетт (Archie Burnett). Copyright © 2012 собственность Филипа Ларкина. Переиздано по разрешению Farrar, Straus and Giroux, LLC.

По данным исследования Северо-Западного университета:
Эрин Уйат, «Диагноз синдрома дефицита внимания с гиперактивностью (СДВГ)», Северо-Западный университет, News, 19 марта 2012 года.
http://www.northwestern.edu/newscenter/stories/2012/03/adhd-diagnosis-pediatrics.html
.

Центр по контролю за заболеваниями:
Центры контроля и профилактики заболеваний, «Факты о СДВГ», последнее обновление от 16 июля 2013 года.
http://www.cdc.gov/ncbddd/adhd/facts.html
.

1:Face:
https//1facewatch.com.

Уровень самоубийств среди представителей поколения беби-бум:
http://www.cdc.gov/mmwr/preview/mmwr_html/mm6217al.htm?s_cid=mm6217al_w
Тара Паркер-Поп. «В США уровень самоубийств резко растет», New York Times, 2 мая 2013 года.
http://www.nytimes.com/2013/05/03/health/suicide-rate-rises-sharply-in-us.html
.

В 1960 году число убийств в школе:
Джесси Клей (Jessie Klein),
Общество забияк: Убийства и травля в американских школах
(New York: New York University Press, 2012).

Часть 8: Становясь лидером

Цивилизации обычно не погибают из-за убийств:
Арнольд Тойнби, Постижение истории: Краткое изложение томов 1–6 (Oxford: Oxford University Press, 1947).

Общество анонимных алкоголиков – двенадцать шагов:

Анонимные алкоголики, «12 шагов общества анонимных алкоголиков», http://www.aa.org/en_pdfs/smf-121_en.pdf
.

Предварительные результаты исследования 2012 года:
Корт Педерсен (Cort A. Pedersen) и др., «Внутриносовое введение окситоцина блокирует похмельный синдром у испытуемых», Алкоголизм: Клиническое и экспериментальное исследование № 3 (2013): 484–89, http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23025690
. Майя Салавитц (Maia Szalavitz), «Окситоцин избавляет от похмельного синдрома», Time, 15 октября 2012 года, http://healthland.time.com/2012/10/15/cuddle-chemical-oxytocin-relieves-alcohol-withdrawal/
.

По данным другого исследования 2012 года, проведенного Университетом Дьюка: «В Средние века брак связывали с лучшими шансами на выживание. Исследование освещает важность социальных связей в среднем возрасте», Science Daily, 10 января 2013 года, http://www.sciencedaily.com/releases/2013/01/130110102342.htm
.

Другие исследования показали, что:
Александрия Сифферлин (Alexandria Sifferlin), «Почему Facebook заставляет вас чувствовать себя несчастным», Time, 24 января 2013 года.
http://healthland.time.com/2013/01/24/why-facebook-makes-you-feel-bad-about-yourself/
.

Согласно исследованию 2004 года:
Тимоти Джонс, «Исследование: Наша нация выбрасывает примерно половину пищевых продуктов», Аризонский университет, UA News, 18 ноября 2004 года.
http://uanews.org/story/study-nation-wastes-nearly-half-its-food
.

По данным Стокгольмского международного института воды:
Society of St. Andrews, «Пищевые отходы».
http://endhunger.org/food_waste.htm
.

Военные самоубийства:
Синтия Лирдманн (Cynthia Leardmann), «Факторы риска, связанные с самоубийствами настоящих и бывших военнослужащих США», Journal of the American Medical Association, 2013.
http://jama.jamanetwork.com/article.aspx?articleid=1724276
.

Второй закон Ньютона:
Исследовательский центр Гленн, NASA Online, «Законы Ньютона об ускорении и силе».

http://www.grc.nasa.gov/WWW/k-12/rocket/newton.html
.

Список литературы

Бренинг, Лоретта Грациано
(Breuning, Loretta Graziano). Я
млекопитающее: Почему наш мозг связывает статус и счастье.
Окленд: System Integrity Press, 2011.

Бренинг, Лоретта Грациано
(Breuning, Loretta Graziano).
Встреча с нашими химическими элементами счастья.
Окленд: System Integrity Press, 2012.

Брокау
,
Том
.

Величайшее

поколение
. New York: Random House, 1998.

Качиоппо, Джон
(Cacioppo, John T.) и Уильям Патрик.
Одиночество: Человеческая природа и потребность в социальных связях.
New York: W. W. Norton, 2009.

Коллинз, Джим и Джерри Поррас.

Построенные

навечно
. New York: Harper Perennial, 2004.

Фримен, Джон.

Тирания электронной почты: Путешествие по почтовому ящику длиною в четыре тысячи лет
. New York: Scribner, 2011.

Хилл

(Hill, R. A.)
и Данбар
(R. I. Dunbar), «Объем социальных сетей».
Human Nature
14, № 1 (2003): 53–72.

Лэйн, Роберт
(Lane, Robert E.).
Потеря счастья в условиях рыночной экономики
. New Haven, CT: Yale University Press, 2001.

МакКлеллан

Джеймс
(McClellan, James E.) и Гарольд Дорн (Harold Dorn).
Наука и технология в мировой истории: Введение.
Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2006.

Марке, Дэвид.

Разверните ваш корабль! Жесткий менеджмент от капитана лучшей подводной лодки США
. New York: Portfolio/Penguin, 2012.

Милгрэм, Стэнли.

Подчинение авторитету: экспериментальное исследование
. New York: Harper-Perennial, 2009.

Олдс, Жаклин
(Olds, Jacqueline).
Одинокий американец: Все большее отдаление друг от друга в XXI веке
. Boston: Beacon Press, 2010.

Раппапорт, Альфред.

Создавая акционерную стоимость: Новый стандарт эффективности бизнес-деятельности
. New York: Free Press, 1986.

Сапольски, Роберт
(Sapolsky, Robert M.)
Почему у зебры не бывает язвы желудка
. 3-е издание. New York: Holt Paperbacks, 2004.

Швартц
,
Марк
(Schwartz, Mark). «Роберт Сапольски рассматривает психологический эффект стресса».
Stanford University News Service

. Доступ получен 28 февраля 2012 года.
http://news.stanford.edu/news/2007/march7/sapolskysr-030707.html
.

Смит, Лейси Болдуин.
Краткая, неуважительная и приятная история Англии. Chicago, IL: Academy Chicago Publishers, 2006.

«Социальный статус и здоровье: Индекс мучений».
Economist
, 14 апреля 2012 года. Доступ получен 4 мая 2012 года.
http://www.economist.com/node/21552539/print
.

Соркин, Эндрю Росс.

Слишком большие, чтобы рухнуть: История изнутри о том, как Уолл-стрит и Вашингтон боролись, чтобы спасти финансовую систему от кризиса и от самих себя.
New York: Viking, 2009.

Ставрианос, Лефтен Ставрос
(Stavrianos, Leften Stavros).
Дороги жизни из нашего прошлого: Новая мировая история.
Armonk, NY: M. T. Sharpe, 1997.

Стаут
,
Линн
(Stout, Lynn A.).
Миф об акционерной стоимости: Как отдача первостепенного значения акционерам вредит инвесторам, корпорациям и общественности
. San Francisco: Berrett-Koehler, 2012.

Теркл, Шери.
Совместное одиночество:
Почему мы ожидаем большего от технологии и меньшего друг от друга.
New York: Basic Books, 2011.

/9j/4AAQSkZJRgABAQIAdgB2AAD/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYIDAo
MDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkUDQ
sNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBT/w
AARCAISAlgDAREAAhEBAxEB/8QAHgABAAICAwEBAQAAAAAAAAAAAAcIBQYDBAkBAgr/xABg
EAABAwMCAwIJCAcEBQYJDAMBAAIDBAUGBxEIEiETMRQiOEFRYXWy0hcYMlZXcZOVCRUjQlK
BkRYzYqEkQ3KCsTdzdJKiwSU0NkRTVaOzwhkmKDVYY2aDlJa009Hw8f/EABcBAQEBAQAAAA

AAAAAAAAAAAAABAgP/xAAcEQEBAQADAQEBAAAAAAAAAAAAARECITESQVH/2gAMAwEAA
hEDE QA/AJu4N+DfRTUThe03yPI9N7Hdb3cLTHJVVs0JD5nglvM7Ygb7Abnz956oJl+YHw8/ZPj/
AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD
5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k
+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+J
A+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/
ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE
/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gf
Dz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/
hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+Y
Hw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj
/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4k
D5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9
k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+
JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8
/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AO
E/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5g
fDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P
/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kENcZHBvopp3wvakZHjmm9jtV7t9pkkpa2GEl8LyQ3mbuSN9id
j5u8dUEy8AfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEHwkNBJOwHUkoInvX
FbpTYpqqObL4KxtK7kqJrXS1FfDCQdiHyQRvY0g9DuennQbPprrLg2sVtkrsJyy05PTRECU
26qbI+InuD2A8zD6nAIPxqLrPhOkkDJ8yyGmx2mc0OFTXB7IRueUbybcoJPTYndBgqPig0t
r4u1gzGikjOxDuzlAIPUEbs6j1hB15eK/SSG8UtpfnNtbc6o7U9HtJ2s/Tc8jeXd+3n232Q
SnRVkVwo4KqBxdBMxsjHFpaS0jcHYgEdPMUEc2/iX0xuuZ/2RpMwoZ8pDwx1nY2TwppO30o
+XmaOoO5G2xBQSag1LOtWcP0zFO3JshobTPUjenpZZOaonA7zHC3d7wPPytOyCNb7xraUWt
k1LT5LHNkLto6KyVsE9BU10rnBjI4hPGzmJc4Dxd+9BvuouuWCaSFhzLJKTHI3hvLNXh7Ij
vvsO05eXc7Hpvug2bG8mtuXWmK5WmoNVRSkhkpifHzbegOAO3r2QaVeuI7TbHMqZjNzyulo
8hkc5sdsljlFRLy78xYzl3eBserdx0QSLT1DKqniniJMcjQ9pIIJBG46HqP5oItvvFPpZj1
VVQT5bBVvpHctS61Us9fHA4HYh76eN7WkHvBI286DYdNNasD1jopqrCcttOTRQ9Jm2+qa+S
H/nI/pM/wB4BBuqCLr/AMTmmOOV1XR1GVwVlTSEtqWWmnnuHYEHYteadjw0jzg7EedBhrPx
caeZbJfn4reabJqOw2KrvdzmoZfHpBCWgQyRuAcx7x2hHMB/dlByWbjG0bv9rFwoc8ttTSi
LtpJYmyPZE0Ddxc4M2Gw3337tkH6k4xNGIrbHcX6hWltukbzMrSX9g8bkbiTl5SNwfP5kHf
tPE3p7ctPmZzLfYqLEJ6ipipbzM15p52QSGN8weAQ1nM1wBdt3INuwLUzGNULUbnit3ivVu
2aW1dO1/ZPB32LXEAOHQ9W7oNnQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y9iv
99qBwB+RtpP7FZ77kFgEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQVk4jr/Uaja76a6Ex1U1H
Yr5TVWQZQaeQxyVVvp+kdGHAghk0vSTYgljSN9nFBZC02ihsFsprdbKKnt1vpYxFBSUkTYo
omDua1jQA0D0AIKO8f2lDdEf1fxM6aRNx7McZrqf8AX0VCOyhvNDLK2N7Z2N6PdzOYC49S1
x3O7WkBu/6TCtZeuA/NKuIER1bLZKwO7wHVtORv/UILTY9E6CwWyJxBcyliaSPOQwIKp8Sl
I2o47+FN/M5rmnITuPVRsOyC1mQX2hxaw3K83OdtLbbdTS1lVO7ujijaXvcfuaCUHnlnd4t
+mNx0M4iHXW3m+1mQTf2wjp6yN8jbfdujGSbHctpWCKMDzFo9CC8WueqEGjGjmYZ1NCKpti
tk1bHATsJpGt/ZsJ8wc8tG/rQahwtaasxzTq1ZdfJBedQsro4btfr/AFADpppZmCQQMd+5B
EHBjI27NAaDtuSSG96oacW7U/G4rXXwU73U9dSXCnmnhEhhlgqI5Q5nna7xCNxsfGKCun6U
lsHzUap9RIIYY79anOlcdgweEtBcfuBKCY6Xis0bq4WPg1OxedhAIcy6RO3/AM0Fe8m1BxL
Uz9IpodW4vf6O/MpMevbJnUM3O2J3ZHlB29ILv6IJD4nclrM31f0u0Lo62e32zLTV3TJJ6W
UxTSWulZzGla8eM0Tv2Y4tIPIHDfqUFirHYrdjNopLVaKCmtdspIxFT0dHE2KKJg7mta0AA
eoIKU/pBdHvkwtcHElpoxmOahYhUwz3OSiHZx3ehfI1kkdQ1vR5HM3cnqWcwO+zdg3/AF31
En1TzTRnSS21lVZ7bqFBNe79PSymKo/VUEAldSNe3Zze3c5sbnNIIYHgEboLKY9jlqxKy0l
oslupbTaqSMRU9HRxNiiiaO4Na0ABBpOR6J2jI8nyu7PbFRuyXHxYK+Slha2aWPmlPO5/7x
5ZS0bg7IO9q9baam0Rzahp4WU1I3Hq6JkULQxrG+DPADQO7YIIy/R+0rI+C/SmJ37RjrRzE
OG+/NK87f5oO1r3hNDp7waarWO3+NSR47fKho5GtAMwnncA0dAA6QgbeYIOlwZ6o4XPw86T
YzT5bZ5r/DjNuhdbDWxip5xTs3aIieYkeoILEoCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIK
/8fnkbasexX++1A4A/I20n9is99yCwCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIKY8adJkui
+tumnEXYbNVZHZMcpp7HlNvoY+edlumJInaB3hhc8nzAhm+wJICz2l2r2Ha04tTZDhWQ0WQ
Wudod2lLKC+In9yRn0o3DztcAQgg7iyq4OIS3w6C4nUC5197raV+UVtE4PhsdrimbNKZpB0
bNIYxHHEfGdzOOwaCUGN/SgRRUHAvncMQbFFH+ro42g7bAVsAACCz+LP7TGbQ/m5uajhPNv
vv4g6oKqcTFaKfjv4UWNAL3OyAHfu2NIwf1QSBxZX2K9swLSWF4dW6h3yOiq4AfG/VNOPCb

gfudFGIT/z6DM61cMGEak6OZfiFBiditdTdLbNBSVFJboYXQVHLvE8Oa0bbSBh/kghrRS5T
cav6Pu5YdX1QpcuZa58WunhH0qe40wDY3yjv8blhkP+0fQgyXBfxP0NTidt0i1LkbhereJU
8dpqrReHiA3COIckVRTuds2UOY0b8pPUEjdpBQWovuRWrF7bJcLzc6O00EQ3fVV07YYm/e5
xACCqv6UGuhj4UJZw5sjH360uZ/C//SWO/psCgtrTQRQxjsomRAgdGNAH+SCper1cI/0kWg
lO4dHY3e+Uj0mN3wIOhxwWnKNLNUtLuIbF7PU5HR4b4TbsktdG3mndbJxs6Vg8/Ju8+olhO
wDiAslpLrThWueK02Q4RkNHfbdMwOcIJB2sBI+hLGfGjePO1wBQQ1xcXNmuFgk0Hw+obcsg
ySeCO+1VIRJFYbYyZsk81Q4btZI5rOzjjJDnufuBs0lBp/GZhOSaUZvpHrng1kqL9R6dtmt
16sdE3mnktMrAxz4x5zG3n+7ma49GuKCyOkWuWDa7YvTX7CMjor5RTMD3RwyATwEjqyWI+N
G4ecOAQbQ7JrO2+x2Q3WiF5kjdMy3eEM8IdG3bmeI9+blG43O23UelBr+tMrINHM7kkPKxl
hr3OPoAp37oIr/R7Tmp4MNKXnYbWos6f4ZpG/8Acg2zi6e2PhZ1bc9wa3+yty3LjsP/ABZ6
CFscx7Bc7/Rq4lNnHgBtVFgtPKy51Ra2ShqIqUBksMneyVsjRy8p3JG3XfYhMPB5PmFVwxa
czZ66pflclpjdVurd+3LST2Rl368/Zdnzb9d99+u6CY0BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQ
EBAQV/4/PI21Y9iv8AfagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEHwg
OBBG4PQgoIquvClo5erxNdqrTTGTcpzvNUw26OJ8p9LywDm/nug37FcOsODWiO1Y5ZqCw21
h5m0ltpmQRA+c8rABufOe8oMbmGleHagzxTZPi9pyF8TeSP9aUbKhrRuTsA8Ed5KDJ4xiNl
wq1i22G10tot4cXilo4hHGCdh0aOg7gg129aGaeZHd5brdcJsVyukr+0dXVdBHLPzekPcC4
fyKD5PoXp5VXNlynwqxz3KPl7OtloY3Ts5QAOWQjmbsAB0PmQbZerJQZHbJ7dc6SKuoZwBL
TzN5mPAO+xH3gINaxbRnAsHu360x3DbHYbjylhqrbQRU8jge/csA339aD9ai6N4Lq5SRU2a
YjZsoiiBERulFHM6L/Yc4bt/kQg13FuFrSPC66GstGnlhpquAh0M8lG2Z8JHcWGTmLdth3b
INmy7STCs/rGVWTYpZ8hnjaGMddKKOo5QN9tg8EDvP9UGZxzGLTiFrZbbJb6e12+MlzKalY
GRtJ79gOgQaxc9CNOb1dpbrcMIsNbdJXmR9dUUEb5+YnckSEcw7z3FBu1PTRUlPFTwsEcMT
AxjB3NaBsB/RBF964VdHsgvMt3rdNsafc5jvLVx26OKSU+l5YBzfz3Qb3ieFY/gdqbbMbsl
vsNuaebwW20zII+bzuLWgAn1nqgzSCJsn4TtHMxvj7zdtN8enu0hLpK6KibDNIT3lz4+UuP
rO6DbsF0nwzTGKWPE8WtOPdqAJX2+jZE+Uf43gczv5koO/lmDY9nlCyiyOzUV8o2OLhT18L
ZY9yNju13Q9PSg6+H6bYpp8KhuMY7bMejn27WO2UrKdjtt9vFYAPOfN50HJl2n2NZ/TwwZL
YbffqeEkshuNO2eMb7b+K4EHfYebzINZt3DjpXaK6mq6LTrGaWeml7eExWqFoik33D2tDdg
4HqCBuEEjICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIK/8fnkbasexX++1A4A/I20n9is99y
CwCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIC
AgICAgICAgICAgICAgICAgICCv/H55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgIC
AgICAgICAg61DcaW5wvlo6mKqiZI+Fz4Xh7Q9ji17dx52uBBHmIIQdlAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y9i
v8 AfagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEET5tmFVqHccn02wvJqfGMxoWRC41kzRJ
VUFJPEXMqqaLfaRxPiAuIDHAkg7NDgrVplxHZVwaMo9I9dbRJVQwRmnxDM7RCBSX0AgR08p
JDYagkjd0hA6kvP77wkvUPC+Ke/W5+T4tqPi2OXSJvb0+DR2VlTRytA3EMtfIe0c89xe1kb
dz0AHjIJn0K1LdrFpDiuZS0DrXU3aibNU0Ltz4POCWSx7nqQ17XgH0AIN7QEBAQEBAQEBAQ
EBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBXHJuNO0VOoVwwPTHEL3q7lNtcWXIWExQ2+3
v 325J6yVwja7cEbDfqCO8EINqtnEFXWOoooNTMFuemza2ZlPT3Ooq6evthleQ1kclTA49i5z
iAO1axpJADiSAgmRAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBX/AI/PI21Y9iv99qBwB+RtpP7FZ77kFgEB
AQEBAQEBAQEBAQEBBCPFXxO2DhpweKuuNXFFeLlMykoWyRPmjp+d7WOq52sBcIIuYOdt1ce
VjfGcEH60i4fdPLXbLNl1qqRk+R1c/wCuZc7ZPvWXaWVvjvfLGdnQOaeUQD9k1oaA3doKCQ
dT9LcX1lwq4YnmNnp73Y65vLLTzjq137r2OHVj294c0ggoKk6Y4FrzozqZWaIY7l1Jkumsl
AK6iyq7by3XGaQvLBT7fRklcA4RB27Ryl+wawxoLkYbiNswHFLTjlmgNNarXTMpaeNzi5wY
0bAucernHvJPUkk+dBmUBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBBEPF5l
13wPhh1Nv1hkfDd6KxVL6eeLo+FxZymRp8xYCXA/4UGF4HNLbNpRwuafUNpp42S3O0014r6
lo8epqamJsr3vd3uPjBo37mtaPMgmfIcetuWWG4WW80UNytNwgfS1dHUN5o5ontLXMcPOCC
QggHgc1HrMqwHLMOuldNdLlp1k1difh9S7mlqqaB/8Ao0kjvO/sy1hPeTGSepQWPQEBAQEB
AQEBAQEBBBX/j88jbVj2K/wB9qBwB+RtpP7FZ77kFgEBAQEBAQEBAQEBAQEGmagZxJjk
1DZrdJR0+SXdsjbObuHsoaqojAeaZ0rOrZHMDy0bE7Nc4NdyFqCMeHjDpM5wzLbrqfbqe55
zkNZPQZLaq2DngoYY3OEFuia7cOp2ROa8OG4kMzpNzz9Ahi84Hnf6PW7VuSac0lfnegdRK6
pu+FdoZa7Ht+r6iic47uiHUlh/3vPIAtLpjxAYBrFYbFdsSyWju0F6Y91LDE79uDG3mkbJH
9KMs3AdzAbFzR+83cN9jpIIZ5po4Y45ptjLI1oDpNhsOY+fYdOqDmQEBAQEBAQEBAQEBAQE
BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB

/YrPfcgsAgICAgICAgICAgICDH5Df6HFbBcr1dJ20ttt1NJV1U7uojijaXPd/IAlBX6w8Pl
PxAT0moWr8FZX1tRtV49i/hcsFNjcB6xOAjc0urS3lc+Yklrjys5Q0EhYGw2uWy2ekoZrhU
3WSnZ2fhlaWmaUDuLy0AF22wJ2G+2/nQd8jcbHqEEUaG8OuLaI1eVXe02a2UF+ye4yV9xnt
tOIomtLj2cETf3Y2t67DYF7nu2G+wCWEBAQEBAQEBAQEBAQEGuZnqRienVCazKsmtGOUu2/
a3Wujpmn7udw3/AJIK65b+k50Ex2rfR2zIrhmde3/zbGbXNVEnzAPIaw/ycgj65/pLMqvMb
jhXD9k1cx393PkVdDbG7ekt2f8A03VyjWLjxi8UV9af1bh2neLsPcbhVVFY8fhvA/yV+ams
LUaz8Vl1O8mpuJWYO722/H2y8v3doD/xT5NY2bLeJmqdzP4hDAf4afF6Lb/NqfJrj/tHxLf
/AGiqn/8AbFD8KfJrtU2fcT9uG8Ou1HWuHcK7F6XY/fytT5NZOm4huLGycrmZLp9kmx6suF
rmpyR98Ranya2Gh47eIOwOZ+vNG8ayWIHZzrBfTTOI9IEvP/RMprbLV+lGsFukEec6T57h/
wDFUx0La6mb972Fp/o1TFS7p7x6aCamOiitOpVnpauQ7CkvD3W+Xm/h2nDNz9xKgneirae4
0sdTSVEVVTSDmZNC8PY4ekEdCg50BAQEBAQEBAQEBAQcNXSQV9NJT1MMdRTyDlfFKwOY4eg
g9CgjXIM/0n0EtmQ1tfU2DDYLTAyquDYqdlM/kkJ7MhrWgyF7mlo5Q7dw27+iCslDYM5/SN
XKK65JFctP+HKGUSUNi5jBcsq5Tu2WoIO8dOSAQ0d/Tbc7PaFm8p0Qt0GMWCLA6ahxG+4ow
jHZaeHkp4WkDnpZWN6up5QAHt799njx2NIDYdM9RabUaxzT+CyWm9W+c0V3s1Q4Ga31bQC6
JxHRzSCHMeOj2Oa4dHINvQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y9iv8AfagcAfkbaT+xWe+5BYB
AQEBAQEBAQEBAQEEW8UthuuTcOeo1tskBq7tNY6o01K0bmd7WFwiA8/Py8u3+JBsOkOquP6
2ac2PM8YrY6203SnbM3kcC6F+3jxPH7r2O3a4HuIQZrLcus2B41cshyG5U9osluhdUVdbVP
5Y4mDvJP+QA6kkAbkoNJ0Fr7/lGOXTMcgjrKA5PXOuNts9bu19ut4YyOmjcw/QkeyMTPb5n
zOafooJNQEBAQEBAQEBAQEGqai6rYdpHZHXfM8mtmNW4d01xqWxc59DGk7vPqaCfUgqPmH6
TqjyCaah0X06veoczTyi9V4/Vtrad9uYPeOZ49RDPvVwRBkmd8R+rxf8A2q1Pp8Btcm+9nw
Sm7KQNPmNU89oDt06OIV+U1qdr4Z8Cpq51wu1vqstur+slfkdXJWSSH0kOPKf6LWRNSRarR
QWKnEFsoKW3QjoI6SFsTf6NAVR2yd+/qgICAgICAgIPoe5vcSPuKDWsl01xPMmEXzGrXcyf
9ZPSs7Qfc8AOH9UxWn2rQf8AsFVmt00zfKtN6vm5uztNxfJSuP8AjhednD1E7LPyak7F+LD
iV0ocyO/WvH9ZrLHyh01Lta7pyjvOwHZuO3mDST6VMq6njSv9JDpDn1xisuQ1ldplkziGm1
5hB4GC7fbxZz+zI37uYtJ9Cyq0lLVwV9NFUU00dRTytD45YnBzHtPcQR0IQcqAgICAgICAg
ICCJ+IDhyxTiAt1idfbTb6664/cIrlbZq+DtY+ZrgXwytBBdDI0crm77fROxLQglWKJkETI
42NjjYA1rGjYNA7gAgrVxG8W8+HZNDpbpRamZ7rPcm7Q2uI70toYR1qa14OzGtBB5CQT03L
QRuDhw4S79pDd6nN8j1FuuS6lZBO2fJ6t7i6grYw0htPHAdg0RdOSQbOGxAAY4sQWYQEBAQ
EBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y9iv8AfagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQVsznOtWNc7rd
LDopW2vD8attRJQ12oF5pvCjUVLCWyxW+n+jII3AtdM88nM1zW7lpKCL7ngHF3w8CTKrXqT
Ra8Wal/bXDFrlbW0VXNEOr/BnM5jzgdzeb7mu7iHUxXhuGqtBDrNw0ar3bSCPLt625WHwNl
Xb3VQcWzB9M53LHK14c1w2cNweXYFBKOBcG11rsgtmRa16nXjWK6WyZtTQWyrp2UNnpZx9G
XwOM8kkjemzn9B38u/VBZ1AQEBAQEBAQEBBG+tfETp5w9WH9a53k1JZWPBNPSE9pVVR9EUL
d3v9G4Gw85CCl2ccbesuuXaUulePR6XYpLu1uUZNEJrlOzr40NN1az73c3qcFZNTUX2zQGx
z3w5DmNfctRspeeZ91yeodUkHv8AEjJLWgeYHfbzLeRNSZHGyGJkUbGxxMGzWMAa1o9AA6B
VH6QEBAQEBAQEBAQEBAQEBBicmxKyZpbzQ3600l3pD/q6uIP5fW0nq0+sEINNxXCs+0IqTW
6K6gV2O04dzuxa+PNbaJv8Ia7cx7/xDxvWFn5XVh9Mv0lNvttxpse1zxefTS8Su7OK+U/NU
2WqPpEo3dFv6HcwHncFnMaXPs95t+RWumuVqrqa526qYJIKujlbLFK09zmvaSHD1gqDuoCA
gICAgICAghjikxHUi+6b3St0pymox3LYaV8QhETZ46mFxBeGMd9CoABMbxt18U/SDmh0OGf
QzTrhu0ydX2WvZWTXJgrbzmF5kDau4SncufPI87sAcXfsyfFO++7uYkO0eLTDMgyH+zmAMr
NS8hdA+obT481hpRG14Y6R1XK5kHIHOaCWPcQSOhJAIRRbOI7UmPjDfhkmM012tMdhZVZHa
LBWvrH2HeT/AEaV0kjY2vmc2Tx4om7lha4F5Z1C4aAgICAgICAgICAgIK/8fnkbasexX++1
A4A/I20n9is99yCwCAgICAgICAgICDSNcb3cMa0Vz+72lz2XWgx+vqqR0Y3c2VlPI5hA85D
gEH3RGKxw6OYO3GjG6wGy0bqF0XUPhMLS12/nJB3J7ySd+qDdkEI8MNpo7XLq260t5bFU55
cZqJrfoB3ZU7ark83L4W2q7vPugm5AQEBAQEBAQEGLyfKLPhVhrb3f7nSWa0UUZlqa6umbF
FE0edznEAIKHapcf2X6w1VVj/D5a20Vma90NTqJfoC2AbdD4HA4bvPoc8H/AGR0crJqIlxT
RK1Wm/y5PkVdWZ1m1Q7nnyHIJDPNzf8A3bXEiMDfptuQOm63JiJFJJO5O59aqPiAgICAgIC
AgICAgICAgICAgICDq3O10d7t81DcaSCvopm8slNUxiSN49bT0QaDi2L57w73WW9aH5O610
r39rVYVepHT2msO+5DATvE4+kEHu8YBZvH+Lq3/Dpx8YjrBeIcOy6il021LGzHWC8PAiq3e
mlmOzZAT3N6O9AdtusNLSICAgICAgICAggfK+DrAM01khza92iG9UBge6bHrhJJJbhXczSK
xtNzdkZHN5mv5mnm8V30ty4Opxk3/F9IdEX5tOP1TfcXe12Ky2+JomFe8ckdLGwfSilHiSR
9xjDj0LWkB++DLQ65aS6bVV7y53hepeaVRv2T1jx44qJN3Npx6GxNdyho6Al+3QoJ7ZVwST
OibNG6VvewOBcP5IOVAQEBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y9iv8AfagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQ
EBAQEGha0ZHmNiwqsi0+sDcgzKriljtrKmQRUcEgYSJZ5D0DR02b3vcQOg5nNCI+EHiPser
WLy6e5DRVmN6n4/CabIMYyB5fVSv/wBbbUNLv72ORzi7oPEf5wTuNuUtJCNqO2a48DlxrLFheEz
a06LS1D57Tb6Oq7O72Fr3FzqYAhxliDieXZp6d5b3ENvsuqXEHxFSus9q03qdCsZl/Z12UZ

FUtmuojP0m0VKGjllI6CSTdrd99iQAgstg+F2nTrEbVjVipvBLTbYGwQRlxc4gd7nOPVz3E
lznHq5ziT1KDOoCAgICAgICCDOJni9wvhmtlPDczNf8wuA2tWKWrx62scegJA37OPf99w8x
2DiNkFEcpteecTd/p8l1suAFsgf2ttwG2Sltvohv0M+x/bSbd5JPnG4Hijcn9TUg0tLDQ00
VNTQx09PC0MjhhYGMY0dwAHQBaZcqAgICAgICAgICAgICAgICAgICAg1fUDTTHdT7R+
r8gt7aprPGgqWHknpneZ0cg6tP+R84KZqstpRxaahcJ0lPZdTZK3UfSlpbFT5TEwyXW0M32
AqW980YH73f6CejFzsxdeiOF5vYNRsZoMixi7Ut8sldGJKeuopA+OQff5iO4g7EHcEAqKzi
AgICAgICAgqlqvw63/NeKfSu85De6u/6V2aprLnS2WWDtTSXfl54e2eOroejnRudvyFnZ77
SNCDWtYcszPie4oq/QbEsgr8NwPFaKGvzS+WiTsq6rdM0OjoopO+MOa4bkd/j77hoDgl6x8
EOieN26OntmCUlDVxgct3gqJmXLn/9J4WHibn3683P3oObC84u2l2qEGl+a3eS8Ulzo5rhi
mSVxaJ6uKAA1NHVOAAdPC1zXiQAdpGST4zHFwTRSVcFfSw1NNNHUU8zBJHNE4OY9pG4c0jo
QR5wg5kBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y9iv8AfagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQRpxCa+4vw4
ab1uW5PWRwRtIgo6Zztn1dQ7oyNuwJ236uIB5Whx8yDcrBktDd8Rob8Lnb6qgno2VbrjRzB
1I9nJzOkY8nbs+8gk93egqjqBw/njPufyoWe61OntfaIuywPJbfCI62q2dzGtqDsHuppCOW
KIkfs3Ok/1oaAyehXFNqLUZfPpBqbp/Vt1btrI5fD7Y3ltNzoS/kdcO222iaADu3Y8ztmtA
cSxoW0QEBAQEBAQEBBTrip44p8QyOo0v0fpafKNTXN5a2uf49vx9p6F87u50g80fmP0tzsx
19FbNPtKIsUudbkt9uVRlue3QmS5ZJciXzSOPe2Pf+7Z5gB5gB3AAbkxlvqqCAgICAgICAg
ICAgICAgICAgICAgICAgICD8yRsmjfHIxskb2lrmPALXA94IPePUgjvFzm/CjlNTl+j4/WG
PVT+1vmn07z4NVj96Wl7+ylA7th5gPGHiLNn8XXofw88R2G8S+DMyPEa1xfE4Q3C1VQDKy3
T+eKZnmPQ7OHR23QnrthpKSAgICAgICAgqxp7Z2aRceOpdNcAIaTVG00N4s1U8bNlqKFhhq
qYO87w17JeX+Ek+YoLToIt1F0CsmsOb2O75syG+WXHnmotNjfFtCKlzeV88533l6eK2PowD
cuDiRyh80q15xTUDN8zwO3XG2OyLEKoQVFDb6gSMNOQDE9m230dxG9o+hI0g9C3cJTQEBAQ
EBAQEBBX/j88jbVj2K/32oHAH5G2k/sVnvuQWAQEBAQEBAQanqnqBZNMMDu2QX+8ssNBTxF
jawx9q8Su8WNscQBMshcQGxgEuOwA6oIp0ey20cQuPsi1K0+lsOaS2ySjqbRktuMfhlC5w5
poI5Nx2ch5C9n02Hla/fZjnBWbWrh4yzhQo3HGJb7mvDHU3FlwybAqSbnrbfA0lz2Qvd4z6
RzuV0kYILmtLXHZznoLwaZaz4Jqjg9jyTEsgt9bYrm5tLRGN4jPa8pPg/ZnYtkaGneMjcAE
7bdUGzUOMW633+53uKDe6XFkUU9S9xc7s4wQyNu/wBFgLnu5RsOZ7j3koMqgICAgICAgIKH
cVfGPe81ym46PaIVwjudOTDkubReNBaGdzoadw+lP3jcfRIIHjAuZZNEV6caa2TS6wC12aF
xMju1qq2c81RWSnvkld5yevTuHmXSTGW1IggICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICA
gjq/YjkuA5xHqfpLWssmd04/0yhd0or5D3uhqGbgFx26O6dduoIDhmxZV8uFjirxrigw+es
t8b7LlNrcKe+Y3WHapt8/cenQujJB5X7ddiCAQQMNJuQEBAQEBAQafqhpbZdWcfitl38Ipp
6WoZW266UEnZVluqmf3dRBJseR7dyO4gglrgWkghx4TW3rHbVUW3OMkst0u1Ex1R4dSsFI+
Wjb0FRPCXERu3Dg4tPJuNxy/RAUv1/wCLTK9fqO92HRcXW3aV2eoZT5lqnbaYyup6YvDZxQ
M3DpAxhL3yM3cGgloA2c4LQ6FcNGlmkOF47BhNnpJYKYi4U1+bIJaqtkkj2M76huxkD2O7v
oEEbDYDYJVo75QXC43C309XFLW29zG1VO0+PCXtD2cw9Badwe47H0FB3kBAQEBAQEBBX/j8
8jbVj2K/32oHAH5G2k/sVnvuQWAQEBAQEBAQQrQ0FNqjxH3youjRVW7TqOlprZRSdY2XOph
7aWrLe4vZA+GOMn6PaTbdXIJoMbXPa4tBc3fZxHUelBi8jyi14tBRSXWpbTMrqyC3U4c0uM
s8zwyNgAB7yfuABJ2AJQRFopwo4fpBqVm+dW6x0Nsu+Q1rnwUlCXeDUMAAaeyYdgySUgvkL
QAOYMHRu7gnNAQEBAQEBAQUT4zeKm9ZVlFbobpDcPB70WcmVZXASWWWA9HQROB/8YcNwdju
3uGztyyyaIt0/wBP7LpljFNYrFTdhSReM+R/WSeQ/Skkd53H/LuGwC6eMtjRBAQEBAQEBAQ
EBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEEc5jiGRYtmtDqnphVNtOolqHjxd1Peacbc1NUN3Adz
AbAn0DqCGubmzVlX/4XuJjHuJ7Txl+tTHWy9UTxS3qw1B/0i21Q+kxw6EtJBLXbDcDzEOAw
0mJAQEBAQEBBEHE9w52XiT02rceuDn0VyDCaG4QSview7guie5nV0MnKGvZ1BGx25mtIDfN
PcKs+n+EWfHbJY6THrVRUzIo7XR+NFB08ZodsOfqTu49XHcnqUFbdTdYLRwG1zLa2CbIMSy
R0rscw+1ua+40NwJ5jTU8W+5o5XHpsD2LzygFr2tYHDoVo9rnf89qda9QsrixzKLpBFR0+B
U8Ykt1JbBIX+D1BHjGcc7nNe07seTvzBxYAt2gICAgICAgIK/8fnkbasexX++1A4A/I20n9
is99yCwCAgICAgIOlaL1Q3+hFZbqqOtpDJJGJoXczHOY8seAfPs5rhuPQgqtrdn1x4Q9d63
VKvtdbdtJszpKWiyWot8RmmslfTh0cFW5g6mJ8Tmxu288Y8/K1wb7Ucd/D9TY8b07VnG3Uf
J2nZx1XNUkejwcDtd/Vy7+pB1NMq6+cRueWzUa7WWuxrT6w9o/FLTdY+yq7lUyMdG65zxH+
7YI3PZCx3jbSPeQN2ABYRAQEBAQEBAQVF45OKm6aeR0WlemszJ9VslhJE7Tu2x0Z6Pq5D+6
7bfkB9Bd5mhwVy0y02tml2MMtVvc+pqJHmeuuE53mrah305ZHHqSTvsPMP5rrJjLbEQQEBA
QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEEcX85NobqJDrNptE6W80rBHkVgaSIr5Qj
6YIH+taBuHbb9AepGzs2LK9LNGdYMa1304s2bYpWCstFzi5wDsJIJB0fDI3917Hbgj1bjcE
E4absgICAgICAg0HWlme0+E1tz02moZcqoIZZqa03SPmpbieQ7RPcCHMdvsWuDgNxs7xXEg
IK4T+HahslMdctTMgZnOqN5pTVVN9r28lPZYQDzU1PG4AQiPxmuOzSCHABo3BDH4hxB6u8W
99uc+jENowfS6gqX0jc4yOifWVN0kYdnGkpeZjeQH955/od2gJRqq7V3Rq1vvF9utDqzj9K
3tLjHb7R+rbvTxD6csEbJHx1PKN3GLZjyAeUuds0hL+M5La8zx2236x10Nzs9yp2VVJWU7u

aOaJ4DmuB9BBQZNAQEBAQEFf8Aj88jbVj2K/32oHAH5G2k/sVnvuQWAQEBAQEGnatYhfM+w
W54/YcmmxGruET4H3elhElRCxzHA9kSdmP35fG2JA5ttnbOAUawrDNV9ANJTkOm+rJdT2Kc
2e5abZ7C6vjiuTHNZ4HRzxgSjtXOaYWNA5mzRknY7oJOqOOy6aa0wtvEPo3kGAQTs7KW9UE
TbxZZQehDpI9+XcH6Gzz3oJA0LwPh81GqZc60503x11KyQGlyWHH46eOok6l/g/OwO8Qjlc
4NADt2gktcAFiEBAQEBAQEBBDfFZxH2rhj0orMmqohcb3UvFDY7M0/tLhWvH7OMAdeUfScR
3AdOpAIUI0rwi7WqW75dmVWbvqJk83ht5r39eQnq2nZ/Cxg2Gw6dAB0a3bpJjKQFUEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQAdjuEGk6YalzcFGsv6/bzjRzMapkOQUTA
SyzVrujK1jR3MPc4DzbjqQwLFjUeplLVQ11NDU00rKinmYJI5YnBzHtI3DgR0II67hZVyoC
AgICAgIIi4trLdb5wv6p26wMebpUY7XNhjgHjyExOLmt287hzD7yg63BnRWqg4UdJorM1ja
A43RSDk88j4g6Un1mRzyfWSgmZBUz9H9lrbnFrZjFBIJsZxnUC50tlLfoRU8khlMLNunI2Q
vI28z/uQWzQEBAQEBBX/AI/PI21Y9iv99qBwB+RtpP7FZ77kFgEBAQEEGcVeu150mwe4UeD
4/W5hn81DJWU9qtkQlkpKRpDZayRv8LdyGN2Jkfs0AgO2DZOHbXLDtfNM7bf8NvMt1pYo2U
1VHXOHh1NM1oDmVLfNJ03J7nd4JB3QRtrpYLJpHrjh+st1p3S4vLM20X3nld4PbauUCGiu7
o9+XmaHOpXyHq2OdpGwYUFgcls0GXY9dLM6rfBFWQupZpaYtMjGvb125gQDyu6bjzgoObHs
ftuJ2K32Wz0UNttVvgZTUtJTt5Y4YmABrWj0AAIMigICAgICAg6t0udJZLZV3GvqYqOhpIX
1FRUTODWRRtBc57ie4AAkn1IPK6vzur4tdbqvVq5MlZhVkfJbcJts7dh2YdtJXOaf33kdPR
sB+4CtSfqVIC2yICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICDoX6xUGT2Wu
tF0p21durYnQTwv7nNP/A+cHzEAoN9/R7611+IXy4cPGZ1zqmvs0JrMRuU563C2dT2O/nfD
5h/CHAdI+vOzG17VAQEBAQEBB8IBGx6goIGs2K5Vw2VFfR4jjsuaaZ1VVLW09it00UVysUk
ri+WOnbK5kc9M57nPbHzsfGXkDnbsGhqGpGsGturdrnxXSbS2+YPV1zTBU5nnRgooraw9HP
hgZJJJLJsTykDYHrsUGo6Eakaa8LFiborpna8m1kzG2yvqshnxaiZM0VrztJJU1EkjIYz4o
aG85LQwNJ5gdwsLinEDa7ve6Cx5Jj9+09vtwd2dDR5NTMjjrX7bmOCoifJC9+w37MP59uob
t1QSkgICAgIK/wDH55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICCPNbNaLNotjVJWV8tPLeLtVx
2uyWuapZAa+tlcGxx87ujGgnd7z0a0E9TsCHc0t07kwmgra67Vjbxl96kbVXq7BpaJpQNmx
RA9WQRA8kbPMNyd3Oc4hAuufClkGNZxUaxcP8AWQYvqQGl11sL/FteTRg7mOdm4a2U9dn9N
ydyWnxwHHiHE1YuLzTfI9NZMYrrNqNV089mv+KXiie9loLmFslRM8hoMIJ8XqHudygNB6gL
EaV6Y2XR/BbXi1hZKaKhiax1RVSGSoqXgAOlleer3u26n7gNgAAG2oCAgICAgICCiX6RbVu
sy+6WTh6xasfBW39jbhlVbAfGorU124i38zpXDu9AAI2erJo0a02mjsNqo7bb4G0tDSRNgg
hYNgxjRsAujDtoCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgII61lxW8Vl
BasvxCU0me4hUi62aoYN3PLeskBH7zXtG3L3E9O4lSzVj0W4dNcLRxE6PY7nVo2iZcIdqqk
33dSVTfFmhd/svB237xynzrm0kpAQEBAQEBAQQdxu53eNNOFDUvIrBM+lu9NazFT1EZIfCZ
ZGQmRpHc5okLgfMQCg7fCHonY9B9AsTx+0U0TKqehhrrnWNAL6yslja6WR7u93U7DfuaGjz
IJF1AwWyalYfc8byGlFVaa6IslHNyvjI6tkY/vY9jgHNeOrXNBHUIIW4Xda8kybB4qTMaCY
w2StqbJJnNwmip6O+GKoMFNUUwJ3lM4DSXABheTyl2+wCxSAgICCv8Ax+eRtqx7Ff77UDgD
8jbSf2Kz33ILAICD8ve2NjnvcGtaNy4nYAIIc1R4fNKuJa33mDJaWlyd9VTspG1cVWJJbby
7kGmcCewdzHmJaPH2AdzAAIIExWDOuBi+2/Bta6ypyvSiplbS49qYI3PkogejKa4gbkbDo
JOvQd7hvyBdagulFdKKlrKKrgq6SrjEtPPBK18czCNw5jgdnAjruPMgw2M4Ha8WvWRXmmjM
t3v9U2pr66UN7WQMYGQx7gDxI2ANaPvPUuJIbGgICAgICAgINV1U1Is+j+nOQ5pf5uwtNlo
31c536v5R4rG/wCJzi1oHnLgg8wdF6S85O/INUMtG+YZ1VG5VAd/5rS/+b07d+5rWcuw9HK
D3LpIzUmqoICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAOx3HQoOjwm5
783Likq8KqpPB8C1Peaq2g9I6O9MHjRjzNErenrJjA7lixqPSlZUQEBAQEBAQa5qNgdr1Qw
LIcRvUbpLVe6GagqQzo4MkYWlzT5nDfcHzEBBFfDPmtfj9npNIs6kFLqDitI2kjkkHLHfaC
IBkFwpifphzA0SNHjRyBwcAC0kJtulrpL3bqm319PHV0VTG6GenlbzMkY4bOa4ecEdCEEPa
v8Ng1LqqC80OW3ax5HYKiKtxnsnNNutc0Tdmh1IAGTNd1a7n3cGuIY5iDZ9F9X6HVez3KIy
0UOUWCrda7/bKKqbO2jrGfSDXD6UbvpMcdiQdiA5rmgJEQEBBX/j88jbVj2K/32oHAH5G2k
/sVnvuQWAQcNZWQW+knqqmVkFNAx0sssh2axjRuXE+YAAlBV6s0ZruNChZkWod4vNn0yrB2
liwi01TqPwylP93V3GRvjvfK3Z7YQQ2Npbvu8u2DUcl/Rm4tgu2TaC3+86W5/QDtKKeO4S1
NFVOHXsqiOQuJY7uPUjr1a7uQTdovmNJxP6EPhzrG6Ztwc+psOUY7VxiSKKtgeY6iPY7+KX
APb1JAc077jdBgeEzhYt/D7Y6x7prlNNPV1L7VbLlXuq2WGikk5m0kBJ5QSA10jm/Sd03Ia
CQsKgICAgICAgICCgH6RXOXan6kYPoNb5ibbu3Jsr5D08Fjd/o9O7/beCSP+bKs7SsGAGgN
a0MaBsGtGwA8wC6MiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgINB1
vwepzrAKqK1vdT5FbJGXSz1MZ2fFVwnnZynzE7Fv8x6FLNV6AcK+uFPxEaEYrm8fJHXVlN2
Nyp29OwrYzyTs28w5wSB/C5vpXNpLKAgICAgICAgwGWYHj2dR0Db9aKa5mgqG1dHJMz9pTT
NO4fG8bOY7ptu0jcbg7g7IMvPX01LHUSTVEUTKdnaTOe8NETdieZxPcNgTufQgpdm+u2a8Z
WT3DTjQKukseDUshpsl1S5D2YH71Nbu7nkI/fB8+4LQQ5wbHkfD/AI1wX6Nsy/SyCC23nE2
GsuLrjUBr8npzt29NUyn6Ur9t4SB4koY1o5XuaQsbprnfykYlRX9thvOORVbWvjo79TCmqu

UtB3dHzEt6kjZ2x6E7bEEhtKAgr/x+eRtqx7Ff77UDgD8jbSf2Kz33ILAII+4hbLdMj0G1F
tVkaZLvW49XwUkbe+SV1O8NYP8AaJ2/mgaA6mWLV/RzE8qx2aN9urbfF+yjI3ppGtDZIHDz
OY4FpHqQb3WVlPbqSeqqp46algY6WWeZ4YyNjRu5znHoAACST3IIh4YKYV2M5Zl8MToLfme
S1l/t7XsLHPpHNjhglLSAR2rIGyjfzShBMiAgICAgICAgIOjfL1RY3ZbhdrjO2lt9BTyVVT
O87NjiY0ue4+oAEoPKLR27VuqN/wA31hvEb2XLN7pJNSRyfSp7dETHTRfcGt29fK0rfFmpQ
WkEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQfQSCCOhCDt8CW
XnST iXznSqd/ZWDMYf7U2Jh6NZVN8Wrib6yBzbeYRD0rnfWo9D1FEBAQEBAQEBBAXFpwxU3EHh7
oqWtuVsubXwtrYbVXGk/XVCyQPkoJ3fRLXDm5HOB5HkHuLgQl7BMGsGm2JW3G8YtFPYrHb4
hFTUNMwNbGPX6XE7kuJJJJJJJ3QcefXTFscxybIMwmt1HZbI4XF1dcw3sqR7AQ2UF3c4cxA
I67nYdSgqno5rnqVrjrRc9S8EwR1Pop4I23SS3SY09fkDmSeLWUkTvFBjBcAHFoezdpcXBo
YFz0BBX/AI/PI21Y9iv99qBwB+RtpP7FZ77kFgEBBUPOODfO8Hz68Zlw76jx6dzXyoNVd8W
ulKKmz1M5+lMxnK7snHz7NPqLR0Qd/GeF7VXUi4RTcQGqUOWY/BI2RuGYzRihtlU5p3Hhb+
Vr52b7HsnDlO3XcbhBaqKJkETI42NjjYA1rGjYNA7gAg/aAgICAgICAgIKi/pNdRKrHeH6H
CLRKY8g1BucOPU4b9JsDiHVD/8AZ5ByH/nUEIWKyUuNWS32ihYI6Ogp46aFo8zGNDR/wXVh
3kBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBFuuFyq9PKvCtV
rV G59zwW8w18jWDxpaN7hHUR/c5pAPqJWeSx6w2e7Ul/tFDdKCZtRQ1sDKmnmZ3SRvaHNcPUQ
QVhp3EBAQEBAQEBAQafqjmN20/xeXILdj9Rk9LQc01fbreQa11OGkudTsOwke07HsyWlw32
PNsCFOsH0ny79Ie+k1B1h8IxzR6QGfF8AoKotfVtIIZW1kjdi47Hdo6eoBu/aBZ3hpz45rp
/WW6ofTyXXEbtWYpcJKSNscUk1HJ2YkaxvRofH2b+UABpcQOgQSwgIK/8fnkbasexX++1A4
A/I20n9is99yCwCAgICAgICAgICAg83OKrI/lR456Gztd2tp01sPaObvu1twrNj/URG
P7i1a4pXYW2RAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQYz
J8f p8sxu62SrG9NcaWSlk38we0t3/lvv8AyQWH/RraiVOb8LFktNyk5r3h9VPjNc1x3LTTu/ZD
8J0Q/kVybWnQEBAQEBAQEBAQQRleimo1kprvb9JtQrdhlkussk5obpZPD/1XLKS6WShcJWB
gc5xf2cjXtDnOLeUHlAbLw36A2rhv01ixS23KsvdRLVzXG43e4H9vX1cpBkmf6N9gANz0A3
JO5ISkgIK/8fnkbasexX++1A4A/I20n9is99yCwCAgICAgICAgICD8SysgifLI4MjY0
uc5x2AA7yUHktojen6hXXUbUqfd8mY5NV1cDz3ikjeWQN+4DcfyW+LNSitIICAgICAgICAg
ICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgyvARf/7FcU+r+CPf2dHkVBS5VQx
dw7Rp7Ko29ZdI0n/YXO+tR6DKKICAgICAgICAgICAgIK/8fnkbasexX++1A4A/I20n9is99
yCwCAgICAgICAgICCH+L/PHaacMGpuRRyCKoprHUxQP325ZpW9jEf+vI1BRHRfG/7I6
S4jaS3kkgtsLpBtt+0eO0f/ANpxXSeMtzVQQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBA
QEBAQEBAQEBAQEBBqmPXg4DxnaG5MDyU91nq8Yq3d3OJ4z2LT/8AmOBH3LPJqPUZYUQ
EBAQEBAQEBAQEBAQV/wCPzyNtWPYr/fagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBBTj9Kn
dyzhstuMsk5ZMryi2Wjk3+m3tDMf5bwtQRX2bYQI2DZjBytHoA6BdWBAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBA

s7Wqral3LBTRjvc93/AAHeUGYlrMGsDzDTW6uyyVh2dV1VQaOnef8ABGwF+3rc4H1Kdq7lD
luAVbhFc8EkoonHYz2y5yuewenledj/AFTsfjV+ns9BV47RY/NLPZ47U2ankmO73dpLI8l3
Qdeu3d5kgz2i+HYvqhequ111nnon09L4R4RTV7zzEOa3blcDt3796XoiPsoqLUa6oprXaTb
44J3s7R9U+Zz2gkDffYDu36BVGJpZY4amOSaEVMTXbuhLi0PHo3HUfyQTFj2EYhedJbvmUl
lqo6i3vfH4Gy4v7OQjk2PMW7j6f+Sz3uKiO5VNLVVAfR0It8Ibt2QmdL19PM7r/wD8WkZzE
cFmySlq7nVVUdox+i28Kuc7S5rSe5jGjq956eKPSEtV3v19hFqf2dHitVe2joam7XB0Rf6x
HEAG/duVOxnLHc9L8llZSXew1mKSP8VtdRVr5oWn0uD9yB/Ij7k7HX1R0SuGntPHdKWpbeL
BKRyVsY6x830ecDpsfM4dD6kl0RsqggICDqXhna2e4M6eNTSt6+thQWG/RmVRrOCDTJxBHL
DWR9Tv9GuqB/3Lk2tAgICAgICAgICAgICAgr/x+eRtqx7Ff77UDgD8jbSf2Kz33ILAICAgI
CAgICAgICAgIPOri7Y6Pj8xt7hs2TT94YfSRWybrXH1K4VtkQEBBumi7+TVfFyev+l7f1Y4
f96l8VktebbWDVLIag0dQKd0rC2Ywu5COzb3O22SeFR4KiQwGESO7Ev5zHv4vNttvt6duiq
OKT+7d9xQT/xHW6suluwd9HRVNW0UDiewhdJy7tj232B2WYqHXYnfKC1VdyqKGrt1HEGsdL
URPiEnO4N5G7gb+kj0ArSOnabu+1MuDWRh/hlI+kcSduUOLTv6/o93rQfi22a4XqR0dvoKq
ve3bmbSwukI37t+UHZBKOG3d2iFjvlVcC1mU3OBtPSWvmBkp2dT2swH0OpGzT1O3d1WfVRl
j1mlyK/221xOIlramOAP9HM4An/MlaRInENcI6fLKTGKFvY2iw0scEMDe4Pc0Oc4+vYtG/q
PpUi1FaqBG42KCx+kd5+U3R/I8UurjUz26Ainked3chaXRHf0sc3b7tlm9VVbXEmI79+y0i
eeIv8A8jNOv+hH/wB1CsxaglaRtukf/Khi3/T4/wDipfFZjiFfz6vX3ptt2I/9k1J4VHROy
qNzy8/2dwzG8eDuzqqhpvVaAdiHyDlgafW2Mb/76kVIGrrhqBpHiWax7SVdKPAq5wO5BPik
n/fb/wBtSdXBBZOwJPcFpEw6jUhwDSXFccp/2VReQblcnt6GUgNLGH1DmHT/AABZndVD60g
g7lyuklzZRNkaGikpm0rNierWlxBPr8ZBL3Ce4jUK4gHobc7f8Rizy8WIuuWO3h1yrCbRcC
TPId/BJP4j/hWkdf8As3eP/U9x/wD0cnwoJpxehrbZwxZjFWU1RRyGqLmsqI3RuLSYeoBA6
d6z+r+IJp6eSrqIoIhvLK9sbB6XE7D/ADK0iXNfhHikWN4PQHkoLZSComDenazvJBe70noT
/vFZn9VD60ggsTw35CMvxy+YJdiamkFM59OH9eWJ3ivYPucWkejf1LN/qxXuqpnUdVPTuPM
6GR0ZPpLSR/3LSOJAQEHWujg21VxJ2Ap5CT/uFBP/AOjEifFwO6ah7S0llc4b+g19QQVybW
lQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y9iv99qBwB+RtpP7FZ77kFgEBAQEBAQEBAQEBAQEHnnxs
xGj439MaoeK2sxCupif4uSV79v+0FqepXQW2RAQEG56MtLtVcXA6nwwH+jXFS+K2XWDM8hx
3Vu/C3XmvomMljLIo53cgHZtP0D4u3q2Uk6Kztntlt1y0/vVZPQ01vzCzM7Q1dHGIm1TeUu
bztHTryuB9B2I6dE8EDucHREjuLd1pFguIe8XKy2vBWUVwqqEmgPOKad0fMQ2PbflI3WYqJ
q7UC73fFaizXO41lxY+piqInVUxkEYY14IG/XrzD+i1g1prHPDi1pcGjdxA32HduUR2aC7V
1qeX0NbU0T3bbup5nRk7d2+xG6CX9IsyfqDfIsQzGGPIKKtjeKepqmg1FO9rS7pJ9LYgHz7
g7dVm9dq1uitEGmuu1FQTT9pSW+6RNEzu/s3bFpd6wHDf7ir7BleJnG6iz6kzXBzD4JdImS
xSebma0Me37xsD/vKcSolWkEEzaEVn9l8Pz7JJ/EpoqNlNGT+/KQ7Zo9e7m/1WaqFiNoiD1
PKtInniL/8jNOv+hH/AN1CsxaglaRtukf/ACoYt/0+P/ipfFZniFZyavX3rvv2J/8AZNSeF
a1p9i5zLMrVaT0gmlDqh38MLfGkP/VB/qrUbHlOtF5u16r5KVtujoDK5tOx9tgkc2IHZgLn
MJOzQFMVv+jGSTan4/lWF3d1PzVNKZqUw08cLWnuJ2YACQ7s3KXrsV/rKWajmnpp2GOohc6
KRh/dcCQR/ULSJ+4gbZ/aPTvDMqoR2tLFTthmc3ryNka3lJ+5zS0+shZnq1X5aQQEE08KH/
KHcPZz/wD3jFnl4saLctUMx8PqmHKLs0Nme0NbVvbts4jboVcgx8moGUSkF+SXd23prpPiV
wS5jVwrbnwxZjPXVc9bKasgSVErpHAbw9Nye7ff+qz+n4hKxVrLbfbbVyf3dPVRTO+5rwT/
AJBaRMfFVj0kOUWzIIh2lDX0rYe1b1aJGEkDf1tcCPuKzxWoOWkEEw8NUjbRfshyGpPZ2+1
2t7pZD0G5cCG/eQxylWIiqah1XUzVD+j5pHSOHrJJP/FVHGgICDE5dVi34jfao/6i31Ev/V
icf+5BaX9Hbb/1bwWaVxEbF9tfN/16iV//AMS5NrGICAgICAgICAgICAgIK/8AH55G2rHsV
/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgICAgICAgoP+kToTbeILh2vwdyRzTXa1Sn088URYP6k
qz1K1xdGRAQEEjaL2GshzrHr3M2GmtUNQXvqqipjjaByuHc5wJ6+pSqz+tOC3PJtQ7ld7J4
Hc6CqERa+nroSQRG1rtwX7jqFJR1rRdIdHMJv9LJW01VlV7jFOKWklbM2iiAILpHtJbzHmO
zQT5vWr6IztGN3DIBKy304m7MbOLpWRhu/duXEKonfXq0vy+gxGKz1VurZaKmkjqOWvgbyE
iPYbl4/hd/RZitJxTR+60VUbxdH2sW+2xPrZYBWxTvlEbC4N5WFw2JA33Pcroxmk1hiyaDK
6OpuVNaRPbGxtqqt4ZEJDPG5rXH1lmyUdeq0YzGmkIjtHhsXmqKOoiliI9PMHf8AHZNg2vT
yjtejtyfkmT11PJdoYnsorLQzNnmL3DYukLSWs6EjqfOT6lL2IwyW/wBTlWQXC71mwqa2Yy
vDe5u/c0eoDYfyWkTTjWquNaj4fHimoLjS1EIAprt5twNmuLv3X+Yk9HedZzPFalfNAr7Ty
uksFXQZPbz1jmoqmMP283Mwu7/uJV0YiPSi4W8iXI6+34zRjq99VUskmI9DIWEucfV0+9NH
4zTN6SustFjOPwy0eNULzJvNt21ZMe+aTboPU3zf02YNatOPXDIHSx2+nE7mDd28jGBu/du
XEBVE7a5Wp2SYlhlNaZ6O5VVupzHUxwVkRcz9nGO7m69WnuWYtV7c0sc5rhs5p2I9a0jfNH
rHVOzewXiRsUNrpqwPlqZ6iONrQ3ff6Tge/bzKVWc14sNXedRLrd7aIa+2yth5ainqYnjcR
taRsHb949CTwrIabYtUYniWX3OeWiiyCoonUNvo3VsPabP+m76fQ93n38UqUQ1U0stDUSU8
zOzlidyPZuDsR5unRaRvOi8lytGc2q80sQNFBP2NVK+ZkbWxvHK7fmcO4Hf+SlVsWu2EMnz
Ouvdgno7jb6tnhM/g1VE4wyDo/dvNv125unpKkpXDpJrHS43aajF8npjccXqg5v0ed0HN9I

bedhPXYdQeoVsHPetCaa9vdW4Ff6C+UEh3bRy1DWVEf+Hc9/8AvbFTf6Nal0NzWmcfCbQyk
YO+WorIY2D/AHi/ZXYNfyPG4McZBGbzQXKtcT2sFveZWQAd28m3KSfQ3fu71US5w2WyXFcp
rrleX01tpJqExxSVNVE0ucXtOwHNv3D0LNWImy3HK+yXKqmqomCnmqZDFNHMyRrwXEggtcf
MtRGGpaaWtqY6eBnaTSODWMBA3P8ANBYDErXJb+H7JLBU1FFBeauaR8NE+thD3A9nt+9sCe
U+dZ/V/EC3S0VdlqfBq6HsJuXm5edruh8+7SQtImbTzV6xXrEP7FZ6wvt4YI6e4EE8jR9EO
I6tLfM4fz9ebP2KwN+0DuHaOqMUulvyi2u8aMwVUbZmj0OaTsT9x/kFdGCZpFe6Q9pe5rfj
dIPpz3GrjDgP8MbSXuPqATRyZRmduosZbiWLdsLP2gmra+dvJNcJR3Et/dYNhs31Df1s/Ro
qqCAgINJ1uuRtGjma1YIDmWioa3fu3cwtH+blL4q/PCZj5xfhh0qtjm8r4cZt5e0+ZzoGPc
P6uK5tJYQEBAQEBAQEBAQEBAQV/wCPzyNtWPYr/fagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBA
QEBBSj9KXbnUWnOmOXR7A49m1E+VxG/LDK2Rj/8wxWCPXjle4egrow/KAgIPhY0nctBP3IP
hiYe9jT/ACQfQABsBsPUgFod3gH70Hzkb/CP6IOzQV01rllkpnCJ8sMlO8gDqx7S1w/mCUH
EJXtjfGHuEb9udgPR23duPPsg/I8UbDoPQO5B8ADR0G33IPqAgNHId2+L93RB82G++3X0oP
qD4Wh3eAfvQfOzb/CP6IP0g+FjSdyAT9yD5yN/hH9EDs2/wj+iD9AbDYdEHwtDu8A/eEHzk
b/CP6IP0gDo7mHR3pHegPJkGzyXj/Ed0BB+ezb/AAj+iD6GhvcAPuQfSNxseqD89m3+Ef0Q
fQA0dAB9yD6gAcp3HQ+kdEHwgE7nqfSe9B9QEBAQEER8VUsr9F7lbKYc1XeKuktkLPO50k7
eg9ezSpfFj1nx2zx49j9stUO3ZUNLFTM2/hYwNH/Bc2mQQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y
9iv99qBwB+RtpP7FZ77kFgEBAQEBAQEBAQEBAQEFcf0iOFuzjg41JpomOdU0FCy7QuZ9Jrq
aVkxI/3WPH80FWMKvzMow2w3iMhza+ggqdwd+rowT/nuurLNIggICAgICAgICAgICAgICAg
ICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICDQcptP9udfdBcKAMja3KWXapjHngo29q7f1bc
39FnkserKw0ICAgICAgICAgIK/wDH55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgy3FlxK0PDHpj
+vf1e6+5JcqllssNkjJDq6sf0Y07deUd5269Nh1IQaLp7w2aoZpRQ5HrFrFlkORVbRMcdwm
4m0Wy27jfsd4hzzFvcXOd37/S+kQ2m9ZHkXDLVW6syTI6zMdL6uqioKm63drP1jYJZXhkMs
0rGtbPSukc1jnOaHxl7XFz278oT2gICAgICAgICAgxeU4/TZZjN3sdYOajudHNRTDbfdkjC
x3+Tig8oOGWWqotNH4zcT/wCFcVudZYqpvna6GU7f5OA/kuk8ZqWFUEBAQEBAQEBAQEBAQE
BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQFnhNshz7jvu11I7ShwLFhA07bhlZWO/4
9kZB/JY5etR6OrKiAgICAgICAgICAgICCv/AB+eRtqx7Ff77UDgD8jbSf2Kz33INE48cTec
04fNQKyJsuM4hmtO67vd9GmjqJIWR1Dv8LJGM3Pm5ggt2ggXjvv9px3hA1VnvL42009jno4
myEDnnlHZwgevtHMI+5BtfDVdrnWcOWmFbkkhjvFRjtuNU6ods90zoIx42/7ziR079ygk9A
QEBAQEBAQEBB5g6i46dKeN/U7HuUxW3MKSnyy3jbYGQ7x1O3rMgef5LXFK2NbZEBAQEBAQE
BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB

y/iCzO3atcR0Ub56Z3b45psx3Pb7Kw9WvqGnpNOehId0B7+4NYFw20dO2pFQIIxUCPsu1DB
zcm+/Lv37b9dkGPxvKbZltFPVWupFRHT1MtHO3YtfDPE8skje09WuBHcfMQR0IKDLICAgIC
AgICDzT4ncLOgvGOy9Qx9hiOq1OC5w6Rw3iAAOHoHaNLT63SO9C1KlZFbZEBAQEBAQEBAQE
BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQYXNMtosDxO7ZDcHAUlup3TuH8ZH0WD
1u cQ0feirGfo5dHq7TrQVuUZBEW5hntU7I7m54IexkvWni69wbGQ7bzGRwXJpalAQEBAQEBAQ
EGr6mZ9R6XYPdMrucT5bVaoxUVro3ta6KnBHaSDmI5uRu7uUdXbbNBJAIQ1pHY73k2uE2a5
LkEWeY9LZWPwS9Wyna2ggppD/pTpA0loq3gwjtOgdG0hvL+0aA6/EbwjPzrJKfU7S+7jT/W
a2N3p7zA3anujAB/o9awDaRjgA3mIJA23DgAAGL0S45bdkFZWYNqlZ6jAdYbU5sFTjRifJ+
tHk7NkoNt+1a/vDQSQNzuWguQWoHUehB9QV/4/PI21Y9iv99qBwB+RtpP7FZ77kFgEBAQRl
qjpBbMlyzGtQqOyUVxzfE+1db3Txs5qmF7CH03O76BJO7H/ALj+vc54IaBZeJvMtW7hXW/S
/Sq6dnQ1MlDW3/OJRaaGkqGHaSMRt7SadzDuCGtA3H0vOQ0TP8yr8EizSo4hszuMFFaqOS6
Wu24tI602m9Uga0GGNzHGofUNlc2N0L5ttnxuALXO2DvcAWg9+wLDavP73U1GP3TOaqS9VW
H0wAt9DBIB4LG2MjmZK1gBc/fd3Nyv3LQUFuUBAQEBAQEBBBfGjoE/iJ0FvWP28iLKKBzbt
YakHZ0VdDu6MA+bnHNGT5uffzIKSaP6hN1NwKgvEkZp7mzeluVK4croKuPxZWkd46+MAfM4
LpLrLdFUEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBoLMHfxM8R
OJa Rwgy4zanMyPL3tPi+DRkGGmJ9Mji0Ed+zwf3Sscq1HqvHG2KNrGNDGNAa1rRsAPMAFlX6QE
BAQEBAQEBBX44PQ8TueXS65bGLpp1i1ylttnxybrSXGugdyVNbVM7phHKHwxRu3aDFI8glz
eUJhxTA7FgxrmWCgZaaWskE0lDSkspmSdeZ8cQ8WMu73coHMRueu5IbAg06XS+0VuqkOfV0
MVbe6K3G2W174Gh1FE93NMWv7y6Q8oJPcG7DbmdzBuKAgr/x+eRtqx7Ff77UDgD8jbSf2Kz
33ILAICAgIMRVi14lRXi7+C+Dxv3ra19LA58krmsDS8sYC57uRjR0BJDQgprnt4t/HJxUWL
T+0zU950m01fDkORVsBEtPcrk5p8FpWvG4cxoLi7bof2rT3BBOOrHFzh+mObU2CW+gvGe6h
VEfatxbFKUVVVEzoeedxc2OFuxB3e4HYg7bFB2aPiNqbJFHUahad5LpxbX7b3e4upayhg3I
A7eWlmk7AbkeNI1rB53BBMkM0dREyWJ7ZYntDmPYd2uB6gg+cIP2gICAgICAg8z+KTT75sX
E2zLKWLwfTnU+fs6wtG0VvvQG/MfM0TDd2/nJkPc0LUuJWVI2Ox6FbZEBAQEBAQEBAQEBAQ
EBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEGtakZ7QaZ4VdMjuHjxUce8cIPWeU9I4x63O2H3
bnzJ4qz/ABw/wBw0g0nqMlyuI/KHnEwvN6dI3Z9O1wJgpfUI2O6t8znuHcAuTS0KAgICAgI
CAgICCtHC1qTQYxluc6JZBUMt2Z2C+3G40FNUnkddLXV1MlVBUw7/T2ExY8N35Szr3oLH19
wpbVRT1lbUw0dHAwyS1FRIGRxtA3LnOPQAekoIU0qyp2vWptTqHbTKNP7JSzWfHalwLW3ie
R7TV1zB03hb2UcMTj9LaZw6FpQTmgICCv/AB+eRtqx7Ff77UDgD8jbSf2Kz33ILAICAgICC
MMX0ns+ilRqLfsUoYKWG/yOvU9rgpw0GubERI9rh15ZOVh5Ntg7nI+mQAgj9F/glO3QI6o3
NzblnGoNwq7pdrvKOaZ4FRJGyLmPUNHIXbel59A2C4VRTxVdPLBPEyaCVpZJHI0Oa9pGxBB
6EEeZBWfQO+5Dg2p2c6V4/YKjINPrHc4ZLRfXVTWUlop5ow+e2853dI6nkJEcbAeVj2sc5g
aEFnEBAQEBAQEEe6/aK2TiE0lyDBb+3lpLnARDUtaC+knb40UzP8THAH1jcHoSg839JL/fL
fVXzTnN2eD5/hs3gFe1x/8AG4R/c1TCfpNe3lO/n3B6cwXSXWakdVBAQEBAQEBAQEBAQEBA
QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQfQCSAOpKDXuHbTT52/EOy81cXhGlGm1WHjmG8N3vA6
tb6HMi6OP8h3SLFrUenayogICAgICAgIIS1bzbNsvymo010rqaW0XyGnjqL7l1dAJ4LFDJv
2TI4d9pqqQAuawkNY0czvpMDghm8/o9sxMzr7ZuJnUunzMbyNr6+t7akc/0GnaW7MJ6cvMQ
B5j3IMNZdL6bi2qrnprr/bHWLW/T9sc9Hl2MTeCzV1BKXCGtpn8uxYXtcHMLdmv7gxxIaG7
Y5+jqx19XTHULUrUDVa10jg6Cx5Nenvt/indvaRN27TbYdCdj5xt0QWvoaGmtlFT0dHTxUl
JTxtihp4GBkcbGjZrWtHQAAAADuQc6AgIK/8AH55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAg
IPhAI2PUFBWjRyGHhTy+56Y3sigwK93We44VeZPFpon1DzJNapXd0cjZC98XN0ka8gHmYQQ
swgrrxP8QmF8P2Gw4XRWN2S5fkMT6KyYJYmllTWOk5gXER9Yo9y4mQdd9+Xcg7BtvDRd9TZ
tOrXa9WrLHb8xo6SJ01dRzienq2u35eZw+jO0DaRvVu/jNcQ7YBLqAgICAgICCmnH7w6XW+
QW/WrT2k7XUDEYSK2hiad7zbBuZIHAdXPYC5zfORzAbnk2s6EIYJm9q1GxS35DZpu1oaxnM
GkjniePpRvHmc09D/XuK6MM+gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgII
31Drch1Ay2z6P6fu3zTJgRU1g3LLRQf62pkI+j4u4Hn9HUt3zaselWiej2P6C6Y2LB8Zp+x
tdrgEfaOA7SolPWSaQjve9xLj9+w6ABYabygICAgICAgIPwJWGQxh7TIAHFu/UA77Hb+R/o
UEG8MOQ01zvms1tmeG5Db86r/ANYQvP7TsnsjNG8jv5TTtiDT3eIR5kE6oIUqqSlvXGJbau
3gOqrBhlTT3aaPYhoq6uB1LC8+n/Rql4HmHX94bhNaAgICAgr/AMfnkbasexX++1A4A/I20
n9is99yCwCAgICAgIMff8ftmVWertN5t9LdbXVs7Ooo6yJssUrfQ5rgQR96CsWvHEPnWllx
tGkmm+mVRV55eeemxuse4Os0NDG1oNVJJ0IMQIDonAbEA7uDmhwa1hfCvkfDJe6XWV93rdV
8/likbm3hMLZaisppC0ufbARzRvg5fFiB2lYHNAa7kAC29qzSxX3D4MpoLvRzY7UUnh0d0M
obB2HLzdoXHYAAdTvttsd9tkEc8NfEvi/EhjNxq7FcaWruNorJaCvZS8wjeWPc1tRDzgOdB
KG8zHH1tJ3aUEwoCAgICAgIPNHir0WqeEXUqr1OxiifLpFlFUP7R2ulZuLHWvOwq42juieT
1A6AnbzsAsuJXdo6yC4UkFVSzR1NLOxssU0TuZkjCNw4Ed4IXRlzICAgICAgICAgICAgICA
gICAgICAgICAgICAgICAg0rVXUqPTmyU/g1JJeMkukworLZqdpdLW1TiA1oaOvKCRuf

WAOpCluKt1wT8K82gOJ1+Q5bLHddU8qIqr7cejhAO9lJEfNHH0326Fw9AbtzaWWQEBAQEBA
QEHQvtZW2+z1lRbrebrXxxl0FEJmw9s/wAzS93Ro37z12HmPcgplj2vWa8LOtV9t/EFQUAx
zNbi2e1aiWZkngFK7kDY7fUc3WKOMAhpO3Uvcebmc5ob3r1w9ZnXZ/Taz6D5LQWPP5KKOlu
VBcf2lqyOkaN4hNy9z2jo2QebYczdt0Gu2nMeNLO5G2eowTA9NGu8SfJKmuNx7Med8FOyV3
M70B/i+koLFaQ6TUGkeNzUMNdV3y8V85rrxfrk7nq7nVuADppCOgGzWtaxuzWMa1rRsEG8o
CAgICCv/H55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgxl3xu3X2rtlVWU4kqbZUeFUkz
XFr4ZOUsJBBB2LXOaQehB2IKDX881jwrTKxX275PklBaKKxxskrzPKOeEPBMY5PpEv2IaAC
XEEDcgoKQ4FpJkvG/erzdZY7zplwzXK4frODFu17GqySffeSo2A3p6eV2z3MaeVzt3NBc4v
AXAlrtHND3WG2VNyw/BpLXSOorZTVdbTUL4qdxaXRsD3NJa4ta49+5G53PVBI9rutFe6CGu
t1ZT19FO3miqaWVskcg9LXNJBH3IO0gICAgICDH5BYLblVjr7NeKKC5WqvgfTVVHUsD45o3
DZzXA94IKDy51M0yuvAvnsNmrpKi5aI32pIsd7m3e6xTuO/glQ7+Dv5XHvHXvDwNSpY3prg
9rXNcHNcAQ5p3BB7iCtsvqAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICDWNRdQ7Rp
jjM16u8jiwHs6eli6zVcx+jFG3zuP+Q6lLcVNnBRwoXmlvjdbNW6Qf29r4eWyWGQbx49SOH
Qcp7p3A+Me9oJHe5wHO3Wl1lAQEBAQEBAQYjLMsteD49WXu81QpLfSM5nv5S5ziTs1jGjcv
e4kNa1oJcSAASQgiPhW4nbHxJ49fK2krBSXyguM8NXjVVCYK21RNeWRMmY47uLg3mLx05nO
b+4g6mX0tDxWZDc8JdC2s0qsdV2OQ1P7t6r4yCKCJw6iKFwa6aRp3Lw2MHxZdghO22vVTgJ
zWyY1jlFX6taJ5FcBbrNaXVDf1rYaqQOcyBj3kB8HiuO58VrWuJ5diXhdnHnXV9konXxlJH
d3Rh1THQlzoGPPe1hd1cB3bkDfbfYb7AMigICAgICCv/H55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcg
sAgICAgICAgIIa4huGPE9fpMXud5stuuV7xu4RVtH+sGEw1EYd+0ppwOro3AkgEEBwB2I5m
uDSuOzWrJNH9MMdxzT1rKbOs4vFPjNknDBy0Zk6OmA223aOVrenQvB28XZBntEOCzTbR6zs
kq7LTZlmFS0SXXKsihFbXVs5Hjv55eYsaT3Nb5tt9zuSHQ1lxam4arJcNWNPbcy00VoIq8n
xi3MEVFdbeCBPK2EbMjqombyNlaAXBjmP5g4FoT7Y71RZJZbfd7bUMq7dX08dVTVDPoyxPa
HMcPUQQUHeQEBAQEBBr+fYFYNUMPuuLZRbIbxYrnCYKqjnG7XtPUEHvDgQCHDYggEEEIPMP
PsByPgcyuDHsnqKm+aPXGfssfyuQc77Y4ncUlWR3AddndxA3HTmazUqWN/jkZNEySN7ZI3t
DmPYQWuaeoII7wfStsv0gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgINX1F1Hsul+Ovu
96ncGl3Z01JCOaerlPdHE3zk9PUO8puKlbhF4QL3k2VUOs+tVAI77HtJjOHy+NDZIz1bNK0
99Qeh2P0T1PjbBnO3Wl7VAQEBAQEBAQdO83mhx20Vt0ulXDb7bRQvqKmrqXhkcMTAXOe5x6
AAAkk+hBXXTDWXKcvzG6Xe6YFeptIblXQ1GN5BdYYzVwSkbdr4IP2zKV7tnRyuaHs5yXAMI
LA6PFJwZHU2vqNQNLr5NpxrFDTSQx3u3SGCO5RubymGq5e/cbASbFzdhvzco2DEcK/FVhth
xg6V5pZoNHc4wujEFVjVc/lhniaP7+kkO5nDyebYFz3F2+79+Yhar9XW+71Ntu8lGyWqpo3
OpJp4iJIBI0c2wcN2EgAHuPePSgyKAgICAgICCv/AB+eRtqx7Ff77UDgD8jbSf2Kz33ILAI
CAgICAgICAgrhxs6eXC/4thGe2aimud003yWjyh1vp2c8tXRxO2qo42+d/Z+OAOpMew3JCC
fsdyK2ZbYbferLXQXO03CBlTS1lM8PjmjcN2uaR3ggoK/fpB9XbXpZwvZjSVEgmveU0UuPW
i2x+NPVz1LDEeRg6nla9zjt6AO9wBCReGPCrrpzw8acYxfNxeLVYaOlq2OO5jkbE3mj/wB0
+L/uoJNQEBAQEBAQYXMsNseoWMXHHcktdNebJcYjBVUNWzmjlYfMfQR3gjqCAQQQg8z9XNE
cu4G7hJWUja/M9CJZN2VDQZq/GuY9Gy7fTgBPR3/A7c+pcTGxWW92/JLTS3O1VkNwt9SwPh
qYHczHj7/+7vHnW2XdQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBpGpGqtDgBobdT0dRk
GWXR4htWO25pkqqyQ9G+KAS1u/7233blS3FWB4UeCW4WrJKXVjWk0961CLQ61WNmz6HHmHq
AwdQ+Yed/UNPcSfGWLdaXRUBAQEBAQEBAQQzrqyny3O9MNPrjyvsl8uFTcbjTPPi1kVDCJm
U7gfpMdM6F7m+dsRB6EhBMyDp3m70eP2euulwnZS0FDBJU1E8h2bHGxpc5xPmAAJQRe7S3F
tZ830+1ZudngmktVrFXZYa6ia2rp5agNfzyuJPVjduVnc17nu7+UgJcQEBAQEBAQEFf+Pzy
NtWPYr/AH2oHAH5G2k/sVnvuQWAQEBAQEBAQEBAQQ5deHKO31lfV6f5rkGmT66V09TRWXwe
e3vlcSXytpaiKRkT3E7kxcgcergSd0Ff9bcLwbg/hpNWsqnyLW/V+tq2WvFmZLVNleayT6D
KaCNjY4Gj6RLWEg9GkFwQSZgGi+t2YUMV+1O1lu2O3mqaJW43hFJRwUVu3G4idJNDK+cjuJ
J28w3HUhtsOd5TovkVms2odzhyPF71Ust9uzGOmbSy01Y87RU9dEz9mO1PisnjDWl+zHMaX
Nc4JqQEBAQEBAQcVVSw11LNTVMMdRTzMMcsMrQ5j2kbFrgehBB2IKDz/wBc+BjJNHLvX5zw
+wtqrTO81F203qJCIJvO6ShJ/u37f6v+TdxsxWXERtpxqzY9S4aiKiM1uvVETHX2O4sMNbR
yDo5r4zsdgem46enY9FuXUbmqggICAgICAgICAgICAgICAgICAgICCNm53kureXy4Ho
raWZXkjfFrr3J/9VWdp6F8svc5w8zRvuRsA4jlWbVxdfhZ4Lcb4dzNkdzrJMz1NuLP/CWVX
Bu8g3+lFTtO/ZR+bp1IHU7bNGGljUBAQEBAQEBAQYW25habxkt4sNFVtqblZ2wur44+opzK
C6Njj3B5aObl7w1zT3OG4RTxWaa5Zl2L2HKtO3wt1Fwm4/rmzQVB2irgY3RVFG89NmzRPc3
vHjBvUd4CKsa/Sk6QRUktFqG296Y5fR+JX4/ebVUSSRSjo4MdFG7mG/cSGk+gIM7Q5lkHGp
U0tBbsauuKaIMlZUXO6X2E0tbk7WODm0lPAfGZSucB2kjti9oLGgBzigtO1oY0NaAABsAPM
g+oCAgICAgICCv/AB+eRtqx7Ff77UDgD8jbSf2Kz33ILAICAgICAgICCpfGTYWs164Y
MsuQ5scteWy0FS5/93FU1MTRSPd6P2sQAJ85HpCC2iCLOJfBa7VXR+/YPQ0sDjkEBo5LlVy
BkFrb9Lwtw35nOjLWuY1ve8N3LRu4Bouhmstoi1Gj0zbfMgyWtfajcmZZlIfA2/SMLY5Bbm

cjY5I4wN3mPYeMCO03c8BY1AQEBAQEBAQV24luCTCuIadmQQSzYXqJSgGjy2zAMqAR3NnaN
hMzzbEh23QOA3BCk+XXfUPhnusVm1tse1pkk7Kiz2yROlttV12b2wA3hefQQPPs3bqty/1M
b7bbnR3q3wV1vq4a6inbzxVNNIJI3j0hw6FaZdlAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEGo6h6
rYzpfRxy324COpm2FNbqdva1VS49AI4x1O52G52HrS3FZvTThQ1V4pnQ3DPzWaS6YSEPbYY
Hct6usfftM7b9gwjzEb/4T0csW6uPQDS7SfEdF8RpcZwuxUlgs1OOkFKzYyO875HHxnvPnc
4kn0rKtuQEBAQEBAQEBBwV0MtTRVEUFQ6knkjc2OoY0OdE4jYOAcCCQeuxG3RBQzI+D7D8Q
1kyiWbO8q08yWvppsmtOoNJentlqoow3w6Ct7Q9nKYXkS9zd4p9u6I7BmcH1L4stPcVpb9W
4vbNcMNm5pKSaFos2RPpQSI55Kcgx7vZs8RgF+xHNsdwglXQ/iTsPE1kUtNSaX3603Swydn
eZsrtsdMbVIWczImOPMZJHbg8reXZvjO23aHBYxAQEBAQEBAQEBBX/AI/PI21Y9iv99qBwB
+RtpP7FZ77kFgEBAQEBAQEBAQEBBrGpenFi1bwe7YnklKau0XKLs5Ax3JJG4EOZLG4dWSMc
Gva4dQ5oKDV9KqvP8dqRiOb0br8KSLaizWjdG2K4RN2A8Kh5g6Gp225uUOjed3At+gAk4jd
BWHjk1owzT/ELbY6ilqsg1Qrqhs2H2WxjmukdcNxFUxkAmNjTuHEgh7S9mzgXBBJ2heql2z
ixss+a2huLal2ykp5b1Yu1a9re0buyohc0kPheQ4bgnlc17Cd27kJRQEBAQEBAQEHSvNlt+
RWqqtl1oaa526qYYp6SribLFKw97XMcCCPUUFJNUv0bsmN3CryPQDJzg1xlcZZsVuZdUWWr
d1OzQd3Qk+kcwHcOUK7gr7dNV75pPeo8f1ow+v07urndnDdCw1FprD16xVDdwN9t9tzt5yF
qcmcSPbrjSXiiirKCqgrqOUbx1FNIJI3D1OBIK0jsICAgICAgICAgICAgICAgICDVs71QxX
TSj8IyS9U1uJG7Kcnnnk/2Y27uP9Nk3FcWCYHrlxM8jsKx46YYZN35ZlUJFXOzr41NS959I
cfFP8QWLyXFwOHrgY050BrhfxDUZlncnjT5VkLhPVc3nMQPiwj/AGfG26FxWVWJQEBAQEBA
QEBAQadqdqLDp3ZIJIaOS83+4zCjs9kp3Bs1fVEEhgJ6NY0AvfIejGNc492xCuvDBxN3Ckz
276T60W5+G6vVNfPWwPqJi+gvkT3HszRSE7bMja1gjHeGb9Xc4ATHxMaON1n0zloaWlo6nI
7RUxXmx+HsD4DWwO52RSg98UoDong9CyR3oCDI6K67Y3rZiNputsqGUd1qoZDWWKokHhlBP
C8R1EMrO8GOQ8pO2x6EdCEG5Y9jNvxemqYbfCY/CqmWsqJHuL5JppHbue5x6k9wHoa1rRsA
AAyqAgICAgICAgICCv8Ax+eRtqx7Ff77UDgD8jbSf2Kz33ILAICAgICAgICAgICAgIKoa8c
X+T2DJYtKdOcCuN01nuZeKaluEJFuoaXm2bcJJx4skJHUAEbEFr+Vw5XBtfDTwk0OjVwrc1
y27SZ7q9em812yyvHM5m46wUrT/dRDu6AEgDuGzWhkdbNH8o1H1XwO94rcv7EVWOdrJU5ZD
2c09TSygtktzaZwLXtc5schfL4rCxpa1xJ2CStO80t2ZWWcUdTPLV2qpktdxhrCzwmCqi2D
2yhni8xHK8EdC17XDoQg2lAQEBAQEBAQEGMyPGbRmFnqLTfbXR3m11LeWair4GzQyD0OY4E
FBT7UL9GRi8dfU3rR7K7tpPeZCXuoaZxq7VM7/FTvO4/k7YeZqCDMrxHiC0Q5/wC2umzc7s
sW++QYG8zu5R+8+lcA8dOp2a0LX0mMPinEFgOXVHglPkENvuTXcj7fdmmjqGO/hLZNgT9xK
1sRIjfHY17SHMcNw5p3B+4qoICAgICAgICAgICDpXm+W3HKN1XdrhS2ulaNzNWTNib/AFcQ
gjlnEJaMkujrPp/Yr7qZegeXwXG6CSWNp9L5SNmj17EKbFxJuJcJXEVrIWS5PdrVorj0mxd
SW8i4Xd7T3gvB7Nh284cCPQs6uLNaI8Bukeh9ZHdqSxvyjKgQ9+R5PJ4dWF/8TeYckZ9bGg
+srKrDoCAgICAgICAgICDWtSNRsf0lwi75blFey22O1wGeoncNzsO5rWjq5zjsA0dSSAEEY
cNd3t2tlqh1nmuNHd6+9wOgttNSTCWKx0XMD4ID5pyQ107tgS8Bo8SNiDZOILhzw3iSww2H
K6Nwmgd21uu9IezrbbOPoywSd7TuBuO47DcHYbBXrTnXjVrh1zmh0d1ax+5ai1dwY9mG5lZ
IdzeQwb9jV8x2ika3q+Rx8UAudzDxyFlNJtH7RpnJkd3ioqVmTZTcH3a91tPGG9tO4+KwHY
Hkjb4o7tzzOI5nu3CQUBAQEBAQEBAQEBBX/j88jbVj2K/32oHAH5G2k/sVnvuQWAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB
H5e9sTHPe4MY0blzjsAPSUEPV2vuhWU5nb7LV5/htyyGgnc6kpJbrA90U7mlh5QXcvPyuc3
bv8YjzoIT1E4cMz4Y8yuOqXDlTNqLdWO7fJdL3O5aO5NH0pqMf6qYDfZrR17m7jxHBN2hvF
Xp/rzgc2S2e7Mtj6FzYbtabq4QVdrnLuTspmE9CX+K0jcOPQddwAkybGbdUZLT36Wn7W6U1
M+kgme4kQxvcHP5G77AuLWbkDchoG+wQZVAQEBAQEBAQEBAQEFf8Aj88jbVj2K/32oHAH5G
2k/sVnvuQWAQEBAQEBAQEBAQEBAQEFauNbQzJtTNOrjVYVk19sFY9sMV9t9kkHPeLY1+80L
GnoJwwvLC3bn/u3btcNgj7WfNNDNCOBq847glytJt1xtb6THqC11DZa2tuTwOxm5R+0dM2U
Mke5w5mlmx2IAQW3wCru1fgeN1V+hNPfJrbTSV8JbyllQYmmVu3m2eXDZBn0BAQEBAQEBAQ
EBAQEBAQEH5kjbKwte0Pae9rhuCg1y7aZ4hfyTc8UslxJ7zV26GXf/rNKDXKnhr0krHh82l

+HSOHnNhpf/wCtB1IeFbRmnfI+PSnDGued3EWKm6/9hBlaHh+0vtvL4JpxiVMW9xisdM0j+
YYg2u14xZrGwNt1pobe0dzaWmZGB/1QEGTQEBAQEBAQEBAQEBAQEFec1xGbiqzG/wCL
3O41lDpNjlSLdcqG3TuglyK4BjXywyytIc2lhD2NLWkGSQvBPLHs4P1kH6P7h7yLHX2aXS2
x0UJYWNqbfEaeqZ06OEzCHkj/ABE+vdBhOGCmyfQ7Um/6EZJearJ7JQ21l+w6917uapdbe1
7GWkmd3F0EhjAPnbIOgGzQG30vCphz+Jav1gqbFbobuKOOmpRTBw7affd9ZO3o0zDxWMOxI
DS4kuLeQJwQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y9iv99qBwB+RtpP7FZ77kFgEBAQEBAQEBAQE
BAQEBAQaYNFtP25j/a0YPjoynn7T9dC1QeGc++/N2vLzc3r33QbmgICAgICAgICAgICAgIC
AgICAgICAgICAgICA

1PiOdYzV/rDHclpG80lHP0Ja4bglji1m4B3Ba0+YghhdPtReIuw0LrTnekdBk1fSN5G5FjW
Q0kEFfsOjjTzlronHz7dNydgB0QZaHTLLtbcsx7IdUKGjx7HserG3K14TRVIrDLXMB7Kqra
gANeY9yWRRjlDjzOc8gABhOPPTnOdbtB79p1hWMtulXefBnfrGouENNBT9nUxykODjzOJEf
mG3jDqgm3TmsvFViFvbfbDJjtxgiZA+jkqoqj6LQOYPjJBBO/oPTuQVy16071MzPil0gzqx
4Oa3HcCluPhBku9LFJWipibG18TS7ccvLuQ/YkFBn9Y7NqZqPqppc+LAX/2Fxm8fry5tkvF
K2erqWwObS8jOfblhlkc9256lrdu5BPWaQGsxS60v6ndf2VNO+nktrJWRmoY8cr28zyGgcp
PeUFZuC3SzUfTTSSq0j1Mw6KqxSOSshoK91zp6lpt825FLPG08xdu+Qbt3GzgOgCDDYFozr
bwcV89j0vpKHVrSWoqXz0eN3e5tt9zsvO7mcyGoeCySPck7O2JPmBLiQmNmpmsV2dDS0ejL
LNPMNnV17yakdTU59Lm0/aSP29AA327wg0bjv001D1w0jbg2HYxHcqmWtoq+a5TXCGmgb2M
naOYGvdz7ktGx22696CxWKXO5XeyQVF2ssuP1x6PoZqiOdzNvPzxktKCsmpuA6m3vjG0+1M
tWCPqcbxW3V9smBvFLHNVidr2tkYwu6NG7SQ4goJA4o+GWi4ncGs8ZuNTiGaWKobdLBfqbZ
01tqwAdjynxmkhu4B72tIPRBgNOM+4jsYozZM90qt+X1dG3kZk+NX+lp4q8Duc+mnLHRuOw
326bk7ABBmH6a5jrvkVguup1vpMXxSxVrLnRYVSVQrZKysj6xTV1Q0BhbGfGbBGC3m2c5zu
UBBkuKPhltPExhlBQTXOpxvJ7JVtuVgyKhH7e3VTdiHAbjdp2bu3cfRaQQWgoNPwDPOJXD4
f1FnGltrzuSkHZx5VjeQU1G2taOge+ln5Sx5ABPKdtydgAglPAMq1Gyi+PfkWC0eFWKKNwD
ai8Mrq6eTccuzYR2bGAbkkvcTuOg6oObXJuRVumeQWrGMffkF0utvqaGOMVcNOyF0kTmNe9
0jhuAXDoNyg0XgswnL9KdBMYwLMcd/U9wx+lNP4VFXQ1MNVvK927OQ8zdg4fSAQbBxQWbKM
v0Wy3E8Tx0365ZDaau2Ne6tipoqZ0sRY17y87keNvs0E9EER6aW3W/FOG2waWDTKlpL9R2R
mP/r6sv9NJb4WiLsvCXRsJleA3r2YbuT05h3oJ60L0kt2hGkWLYFap5KujsdG2mFTK0NdO8
kukkIHdzPc523m32Qb2gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICCv/H55G2rHsV/vtQOAPyN
tJ/YrPfcgsAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICA
gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgr/x+eRtqx7Ff77UH8/lJqdmNBSw0tLll8p
qaBjY4oYblM1kbANg1oDtgAAAAEHL8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/
jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlk
H5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5
x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D
5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+a
T/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9cs
g/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+Vn
OPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/AB
oHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPz
Sf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj6
5ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys
5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+
NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+
aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcf
XLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQP
lZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40HFV6nZjX0s1LV
ZZfKmmnY6OWGa5TOZIwjYtcC7YggkEFB//2Q==
/9j/4AAQSkZJRgABAQIAdgB2AAD/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYIDA
o
MDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkU
DQ
sNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUF
BT/w
AARCAISAlgDAREAAhEBAxEB/8QAHgABAAICAwEBAQAAAAAAAAAAAAcIBQYDBAkCAQr/xABf
EAABAwMCAwMFDQUGAgcEBA8BAAIDBAUGBxEIEiETMUEUIlFh0gkVFxgyOFZXcXWTlbIjQlK
BkRYzQ2JyoSSCNERzkqKxwSUmY8IZg5S0KDU3RVNUVVhmdJaj0+Hw/8QAFwEBAQEBAAAAAA
AAAAAAAAAAAAECA//EABwRAQEBAQEBAQEBAAAAAAAAAAAABERIxAiFRQf/aAAwDAQACEQ
MRA D8Am7g34N9FNOF7Ot2ztdwtztbQBsBufHvPBMAwxA+Hn/aAAwDAQACEQMRA+Hn6p8f8A
wn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+Hn+
D4efqnx/8J/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h
xA+Hn6p8f/Cf4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef4ef
xA+Hn6p8f8Awn+BfED4efqnx/8J/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h
8f8Awn+BfED4efqnx/8J/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h5/h

fqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J
/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+
Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8
Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gf
ED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqn
x/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tI
HxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6
p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn
+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4
efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0gfED4efqnx/8
J/tIHxA+Hn6p8f8Awn+0ghrjI4N9FNO+F7UjI8c03sdqvdvtMklLWwwkvheSG8zdyRvsTsf
DvHVBMvAH8zbSf7lZ+tyCwCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIPwkNBJOwHUkoInvXF
bpTYpqqObL4KxtK7kqJrXS1FfDCQdiHyQRvY0g9Duenig2fTXWXBtYrbJXYTllpyemiIEpt
1U2R8RPcHsB5mH1OAQfGous+E6SQMnzLIabHaZzQ4VNcHshG55RvJtygk9Nid0GCo+KDS2v
i7WDMaKSM7EO7OUAg9QRuzqPWEHXl4r9JIbxS2l+c21tzqjtT0e0naz9NzyN5d37eO2+yCU
6KsiuFHBVQOLoJmNkY4tLSWkbg7EAjp4FBHNv4l9Mbrmf9kaTMKGfKQ8MdZ2Nk8qaTt8qPl
5mjqDuRtsQUEmoNSzrVnD9MxTtybIaG0z1I3p6WWTmqJwO8xwt3e8Dx5WnZBGt941tKLWya
lp8ljmyF20dFZK2Cegqa6VzgxkcQnjZzEucB5u/eg33UXXLBNJCw5lklJjkbw3lmrw9kR33
2HacvLudj033QbNjeTW3LrTFcrTUGqopSQyUxPj5tvQHAHb17INKvXEdptjmVMxm55XS0eQ
yOc2O2Sxyiol5d+YsZy7vA2PVu46IJFp6hlVTxTxEmORoe0kEEgjcdD1H80EW33in0sx6qq
oJ8tgq30juWpdaqWevjgcDsQ99PG9rSD3gkbeKDYdNNasD1jopqrCcttOTRQ9Jm2+qa+SH/
tI/lM/5gEG6oIuv/E5pjjldV0dRlcFZU0hLallpp57h2BB2LXmnY8NI8QdiPFBhrPxcaeZa
+/PxW802TUdhsVXfLnNQyefSCEt2hkjcA5r3jtCA4D+7KDks3GNo3f7WLhQ55bamlEXbSSx
NkeyJoG7i5wZsNhvvv3bIPp/GJoxFbY7i/UK0tt0jeZlaS/sHDcjcScvKRuD4+CDv2nib09
uWnzM5lvsVFiE9RUxUt5ma8087IJDG+YPAIazma4Au27kG3YFqZjOqFqNzxW7RXq27NLaun
Y/sng77FriAHDp3t3QbOgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgr/AMfnzNtWPuV/62oH
AH8zbSf7lZ+tyCwCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIKycR1/qNRtd9NdCY6qajsV8p
qrIMoNPIY5Kq30/SOjDgQQyaXpJsQSxpG+zigshabRQ2C2U1utlFT2630sYigpKSJsUUTB3
NaxoAaB6AEFHeP3ShuiPvfxM6aRNx7McZrqf3+joR2cN5oZJWxvbOxvR7uZzASepa47ndrS
A3f3TGtZeuA/NKuIER1bLZKwO8A6tpyN/6hBabHonQWC2ROILmUsTSR4kMCCqfEpSNqOO/h
TfzOa5pyE7j1UbDsgtZkF9ocWsNyvNznbS223U0tZVTu7o4o2l73H7GglB55Z3eLfpjcdC+
Ih11t7r5WZBN/a+OnrI3yNt926MZIAdy2lYIowPAtHoQXi1z1Qg0Y0czDOpoRVNsVsmrY4C
dhNI1v7NhPgHPLRv60Go8LWmrMc06tWXXyQXnULLKOG7X6/VADpppZmCQQMd+5BEHBjI27N
AbvtuSSG9aoacW7U/G4rXXwU73U9dSXCnmnhEhhlgqI5Q5ni13mEbjY+cUFdPdSWwfFRqn1
Mghhjv1qc6UnYMHlLQSfsBKCY6Xis0bq4WPg1OxedhAIcy6RO3H9UFe8m1BxLUz3RXQ6txe
/0d+ZSY9emTOoZudsTuyPKDt6Q539EEhcT2SVmcav6XaF0dbPb7Zlpq7rkk9LKYppLXSs5j
StePOaJ37McWkHkDhv1KCxdjsVuxm0UlqtFBTWu2UkYip6OjibFFEwdzWtaAAPUEFKfdBNH
fgxtcHElpoxmOahYhUwz3OSjHZR3ehfI1kkdQ0dHnzm7k9SzmB32bsG/wCu+olRqpmmjOkl
tq6qz23UKnmvd+npZTFUe9UEAldSNe3Zze3c5sbnNIIYHgEboLKY9jlqxKy0loslupbTaqS
MRU9HRxNiiiaO4Na0ABBpOR6J2jI8nyu7PbFRuyXHxYK+Slha2aWPmlPO5/7x5ZS0bg7IO9
q9baam0Rzehp4WU1I3Hq6JkULQxrG+TPADQOg2CCMvc/aVkfBfpTE79ox1o5iHDffmledv9
0Hb17wmh094NNVrHbxvSR47fKho5GtAMzZ53ANA2ADpCBt4AIOjwZ6o4XPw86TYzT5bZ5r/
AA4zboXWw1sYqecU7N2iInmJHqCCxKAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICCv/H58zbV
j7lf+tqBwB/M20n+5WfrcgsAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICCmPGnSZLovrbppxF
2GzVWR2THKaex5Tb6GPnnZbpiSJ2gd4YXPJ8AQzfYEkBZ7S7V7DtacWpshwrIaLILXO0O7S
llBfET+5Iz5Ubh4tcAQgg7iyq4OIS3w6C4nUC5197raV+UVtE4PhsdrimbNKZpB0bNIYxHH
EfOdzOOwaCUGN91AiioOBfO4Yg2KKP3ujjaDtsBWwAAILP4s/tMZtD+bm5qOE82++/mDqgq
pxMVop+O/hRY0Avc7IAd+7Y0jB/VBIHFlfYr2zAtJYXh1bqHfI6KrgB873ppx5TcD9jooxC
f+3QZnWrhgwjUnRzL8QoMTsVrqbpbZoKSopLdDC6Co5d4nhzWjbaQMP8kEM6KXKXjW9z7uW
HV9WKbLmWufFrn5R8qnuNMAI3ygdfO5YZD/AKj6EGT4L+J+hqcTtukWpcjcL1bxKnjtNVaL
w8QG4RxDkiqKdztmyhzGjflJ6gkbtIKC1F9yK1YvbZLhebnR2mgiG76qunbDE37XOIAQVV9
1BroY+FCWcObIx9+tLmfwv/4ljv6bAoLa00EUMY7KJkQIHRjQB/sgqXq9XCP3SLQSncOjsb
vfLt6TG7/0Yg6HHBaco0s1S0u4h8Xs1TkdJhvlFuyS10bead1snGzpWDx5N3n1EsJ80OICy
WkutOFa54rTZDhGQ0d9t0zA5wgkHawEj5EsZ86N48WuAKCGuLi5s1wsEmg+H1DblkGSTwR3
2qpCJIrDbGTNknmqHDdrJHNZ2ccZIc9z9wNmkoNP4zMJyTSjN9I9c8GslRfqPTts1tvVkoh
zTyWmVgY58Y8TG3n+zma49GuKCyOkWuWDa7YvTX7CMjor5RTMD3RwyATwEjqyWI+dG4eIcA

g2h2TWdt9jshutELzJG6Zlu8oZ5Q6Nu3M8R783KNxudtuo9KDX9aZWQaOZ3JIeVjLDXucfQ
BTv3QRX7ntOangw0peQBtaizp/lmkb/AOiDbOLp7WcLOrZe4Nb/AGVuW5J2H/RnoIWxzHsF
zv3NXEps48gNqosFp5WXOqLWyUNRFSgMlhk72StkaOXlO5I2677EJh4PJ8wquGLTmbPXVL8
rktMbqt1bv25aSeyMu/Xn7Ls+bfrvvv13QTGgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICCv/H
58zbVj7lf+tqBwB/M20n+5WfrcgsAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICD8IDgQRuD0I
KCKrrwpaOXq8TXaq00xk3Kc7zVMNujifKfS8sA5v57oN+xXDrDg1ojtWOWagsNtYeZtJbaZ
kEQPieVgA3Pie8oMbmGleHagzxTZPi9pyF8TeSP30o2VDWjcnYB4I7yUGTxjEbLhVrFtsNr
pbRbw4vFLRxCOME7Do0dB3BBrt60M08yO7y3W64TYrldJX9o6uq6COWfm9Ie4Fw/kUCo0L0
8q7nHcp8Ksc9yj5ezrZaGN07OUAN5ZCOZuwAHQ+CDa71ZKDI7ZPbrnSRV1DOAJaeZvMx4B3
2I+0BBrWLaM4Fg9299Mdw2x2G48pYaq20EVPI4Hv3LAN9/Wg+tRdG8F1cpIqbNMRs2URRAi
I3SijmdF/oc4bt/kQg13FuFrSPC66GstGnlhpquAh0M8lG2Z8JHcWGTmLdth3bINmy7STCs
/rGVWTYpZ8hnjaGMddKKOo5QN9tg8EDvP9UGZxzGLTiNrZbbLb6e10DCXMpqVgZG0nv2A7k
GsXPQjTm9XaW63DCLDW3SV5kfXVFBG+fmJ3JEhHMO89xQbtT00VJTxU8LBHDEwMYwdzWgbA
f0QRfeuFXR7ILzLd63TbGn3OY7y1cdujiklPpeWAc3890G94nhWP4Ham2zG7Jb7Dbmnm8lt
tMyCPm8XFrQAT6z1QZpBE2T8J2jmY3x95u2m+PT3aQl0ldFRNhmkJ7y58fKXH1ndBt2C6T4
ZpjFLHieLWnHu1AEr7fRsifKP87wOZ38yUHfyzBsezyhZRZHZqK+UbHFwp6+Fsse5Gx3a7o
enpQdfD9NsU0+FQ3GMdtmPRz7drHbKVlOx22+3msAHifDxQcmXafY1n9PDBktht9+p4SSyG
407Z4xvtv5rgQd9h4eCDWbdw46V2iupqui06xmlnppe3hMVqhaIpN9w9rQ3YOB6ggbhBIyA
gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICCv/H58zbVj7lf+tqBwB/M20n+5WfrcgsAgICAgIC
AgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgI
CAgICAgICAgICAgICAgr/x+fM21Y+5X/ragcAfzNtJ/uVn63ILAICAgICAgICAgICAg
IOtQXKkukL5aOpiqomSPhc+F4e0PY4te3ceLXAgjwIIQdlAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBA
QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/Pmbasfcr/1tQOAP5m2
k/wBys/W5BYBAQEBAQEBAQEBAQEET5tmNVqJccn02wvJqfGMxoWRC41kzRJVUFJPFzM
qqaLfaRxPmAuIDHAkg7NDgrVpnxHZVwaNo9JNdbTJVQwRmnxDM7RCBSX0AgR08xJDYagkjd
0hA6kvP77wkvUPC+Ke/W5+T4tqPi2OXSJvb0+DR2VlTRytA3EMtfIe0c89xe1kbdz0AHnIJ
n0K1LdrFpDiuZS0DrXU3aibNU0Ltz5POCWSx7nqQ17XgH0AIN7QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQ
EBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBXHJuNO0VOoVwwTTHEL3q7lNscWXIWExQ2+3uB2LJ6yVw
ja7cEbDfqCO8EINqtnEFXWOooYNTMFuemza2ZlPT3Ooq6evthleQ1kclTA49i5ziAO1axpJ
ADiSAgmRAQEBAQEBAQEBAQEBBX/AI/Pmbasfcr/ANbUDgD+ZtpP9ys/W5BYBAQEBAQE
BAQEBAQEBAQQjxV8Ttg4acHirrjVxRXi5TMpKFskT5o6fne1jqudrAXCCLmDnbdXHlY3znB
B9aRcPunlrtlmy61VIyfI6uf35lztlRvWXaWVvnvfLGdnQPaeUQD9k1oaA3doKCQdT9LcX1
lwq4YnmNnp73Y65vLLTzjq137r2OHVj294c0ggoKk6Y4FrzozqZWaIY7l1JkumslAK6iyq7
by3XGaQvLBT7fJklcA4RB27Ryl+wawxoLkYbiNswLFLTjllgNNarZTMpaeMuLiGNGwLnHq5
x7yT1JJKDMoCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICCIeLzLrvgfDDqbf
rDI+G70ViqX088XR8LizlMjT4FgJcD/lQYXgc0ts2lHC5p9Q2mnjZNc7TT3ivqWjz6mpqYm
yve93e4+cGjfua1o8EEz5Fj1ty2w3GyXmihuVpuFO+lq6OobzRzRPaWuY4eIIJCCAeBzUes
yrAcsw66V010uWnWTV2J+X1LuaWqpoH/wDDSSO8X9mWsJ7yYyT1KCx6AgICAgICAgICAgIC
AgIK/wDH58zbVj7lf+tqBwB/M20n+5WfrcgsAgICAgICAgICAg0zUHOJcclobNbpKOn
yS7tkbaDdw9lDVTxgPNM6VnVsj2B5aNidmucGu5C1BGPDxh0mc4Zlt11Pt1Pc85yGsnoMlt
VbBzwUMMbnCC3RNduHU7InNeHDcSGZ0m55+gQxecDzr3PW7VmSac0lwzvQSoldU3fCu0Mtd
j+53fUUTnHd0Q6lzD/zeMgC0umPEBp/rDYrDdcSyaju0N6ZI6lgid+3BjbzStkj+VGWbgO5
gNi5o/ebuG+x0kEM800cMcc02xlka0B0mw2HMfHYdOqDmQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQE
BAQEBAQEBAQEBAQEBBj8hsFBldguVlutMystdxppKSqp5PkyxSNLXtPqIJCCANJ8zp+
GHHrfphqVcPeq1WYeRY5mFeeS33KgBPYRTTfIgqYmbRuZIWh/IHsLg4hocOtXHNguFWx9ow
Cvp9U9R69hitGNYrIK90kxGzXTPiLmxxtJBcSd9u4egPvgr0Nr+GfRC51We3Omblt+r6jJs
mrZZmiGnmkALmuk35dmNbu52+3MXkHbYoNh4YOKbF+I613uC03OCtu9jrJqWd8MT4Yq6Bsh
ZHWQNf1MTwPXyuBaf3S4JxQEBAQEBAQEBAQEBAQEFf+Pz5m2rH3K/9bUDgD+ZtpP9ys/W5B
YBAQEBAQEBAQEBAQEGPyG/0OK2C5Xq6TtpbbbqaSrqp3dRHFG0ue7+QBKCv9i4fKfX+ek1C
1fgrK+tqNqrH8X8rlgpsbgPWJwEbml1aW8rnzEktd5rOUNBIWAsNrlstnpKGa4VN1kp2dn5
ZWlpmlA7i8tABdtsCdhvtv4oO+RuNj1CCKNDeHXFtEavKrvabNbKC/ZPcZK+4z22nEUTWlx
7OCJv7sbW9dhsC9z3bDfYBLCAgICAgICAgICAgICDXcy1GxTTuhNZlOS2nHKUDm7W61sdM0
j1c7hv/JBXXLfdONBMcqn0dsyK4ZncG/8AVcZtc1USfAB5DWHf1OQR7cvdLMpvUbjhXD9k9
cx393PkVdDbG7ekt2f/AE3VyjWLjxi8UN9afe3DtO8XYe43CqqKyQfhvA/2V5qawtRrPxWX
U7yamYlZg7vbb8fEvL9naA/+acmsbNlvEzVO5n8QZgP8NPi9Ft/u1OTXH/aPiW//AHiqn/8
Apih9lOTXap8+4oLcAYNdqKtcO4V2L0ux+0tanJrJU3ENxY2TlLMk09yMA9W3C1zQEj/6ot

Tk1sVDx28QdgLffzRvGsljB2c6wX00ziPSGy8/9EymtstXuo1gt0gjzrSjPcO/iqY6JtdTN
+17C0/0apipe0848tBdTnxQ2jUqz01ZJ0FJd3ut8vN/DtOGbn7CVBO1HW09xpY6mkniqqeQ
czJoXh7HD0gjoUHOgICAgICAgICAgICDhq6SCvppKephjqKeQcr4pWBzHD0EHoUEa5Bn+k+
glsyGtr6mw4bBaYGVdwbDTspnlkhPZkNa0GQvc0tHKDu4bd/RBWShsGc+6NXKK65LFctP+H
KGUSUNh5jBcsq5Tu2WoIO8dOSAQ0d/hudntCzeU6IW6DGLBFgdNQ4jfcUYRjstPDyU8LSBz
0srG9XU8oAD29++zx57GkBsOmeotNqNY5p/JZLTerfOaK72aocDNb6toBdE4jo5pBDmPHR7
HNcOjkG3oCAgICAgICAgICAgIK/8fnzNtWPuV/62oHAH8zbSf7lZ+tyCwCAgICAgICAgICA
gIIt4pbDdcm4c9RrbZIDV3aax1RpqVo3M72sLhEB48/Ly7f5kGw6Q6q4/rZpzY8zxitjrbT
dKdszeRwLoX7efE8fuvY7drge4hBmsty6zYHjVyyHIblT2iyW6F1RV1tU/ljiYO8k/7ADqS
QBuSg0nQWuyDKMcumY5BHWUByevdcbbZ63dr7dbwxkdNG5h+RI9kYme3wfM5p+Sgk1AQEBA
QEBAQEBAQapqLqth2kdkdd8zya2Y1bh3TXGpbFzn0MaTu8+poJ9SCo+Ye6dUV/mmodGNO73
qHMDyi9V7TbbW077bh7xzPA9BDPtVwRBkmecR+rxccp1Pp8Atcm+9nwSm7KQNPgap57QHbp
0cQrymtTtnDPgdPXOuF2oKrLbq/rJX5HWSVkkh9JDjyn+i1kTUkWq0UFipxBbKClt0I6COk
hbE3+jQFUdsnfv6oCAgICAgICD9D3N7iR9hQa1k2muJ5kwtvmN2u5k/4k9K3tB9jwA4f1RW
oWrQj+wVUazTTOMq03q9y7s7TcXyUrj/AJ4XnZw9ROyzyak3F+LDiV0odHHf7Xj2s1lj5Q6
ak/8AZd0LR3nYDs3HbwDST6VMq6nnSv3SHSDPrhDZchrK3TPJnENda8wg8jBdvt5s5/Zkb9
3M5pPoWVWjpauCvpoqimmjqKeVofHLE4OY9p7iCOhCDlQEBAQEBAQEBAQRPxAcOWKcQFusT
r7abfXXXH7hFcrbNXwdrHzNcC+GVoILoZGjlc3fb5J2JaEEqxRMgiZHGxscbAGtY0bBoHcA
EFauI3i3nw7JodLdKLUzPdZ7k3aG1xHeltDCOtTWvB2Y1oIPISCem5aCNwcOHCXftIbvU5v
keot1yXUrIJ2z5PVvcXUFbGGkNp44DsGiLpySDZw2IADHFiCzCAgICAgICAgICAgICCv/AB
+fM21Y+5X/AK2oHAH8zbSf7lZ+tyCwCAgICAgICAgICAgrZnOdasa53W52LRSteIY1bp5K
Gu1AvNMao1FSwlssVvp/kyCNwLXTP8AM5mua3ctJQRhdMA4uuHjtMqtWpNFrxZqX9tcMWud
tbRVc0Q6v8mczmPOBvs3m+xrj0IdPFeG0arUEOs3DRqvdtII8u3rblYvJGVdvdVBxbMH0zn
BscrXhzXDZw3B5dgUEo4FwbXWuyC2ZFrXqdeNYrpbJm1NBbKunZQ2elnHyZfI4zySSN6bOf
0Hfy79UFnUBAQEBAQEBAQEEb618ROnnD1YffXO8mpLKx4Jp6QntKqqPoihbu9/XpuBsPEhB
S7OONvWXXISUulePR6XYpLu1uUZNEJrlOzr50NN1az1F3N6nBWTU1F9r0Bsc98OQ5lX3LUb
KXnmfdcnqHVOx338yMktaB4A77eC3iakyONkMTIo2NjiYNmxsAa1o9AA6BVH0gICAgICAgI
CAgICAgICDE5NiVkzS3mhv1ppLvSH/Dq4g/l9bSerT6wQg03FsKz/AEIqTW6K6gV2PUwdzu
xa+PNbaZv8oa7cx7/xDzvWFnldWI0y90pt9tuNNj2ueLz6aXiVwjivlPzVNlqnekSjd0W/o
dzAeLgs5jS51nvNvyK101ytVdTXO3VTBJBV0crZYpWnuc17SQ4esFQd1AQEBAQEBAQEEMcU
mI6kX3Te6VulOU1GO5bDSviEIibPHUwuILwxjvkVAAJjeNuvmn5Qc0Ohwz6G6dcN2mLq+y1
7ayW5MFbecvvMgbVXCU7lz55HndgDi79mT5p333dzEh2jxaYZkGQ/2cwBlZqXkLoH1DafHm
sNKI2vDHSOq5XMg5A5zQSx7iCR0JIBCKLZxHakx8Yb8Mkxmmu1pjsLKrI7RYK19Y+w7yf8N
K6SRsbXzObJ58UTdywtcC8s6hcNAQEBAQEBAQEBAQEFf+Pz5m2rH3K/9bUDgD+ZtpP9ys/W
5BYBAQEBAQEBAQEBBpGuN7uGNaK5/d7S57LrQY/X1VI6MbubKynkcwgeJDgEH7ojFY4dHMH
bjRjdYDZaN1C6LqHwmFpa7fxJB3J7ySd+qDdkEJcMNppLXLq260t5bFU55cZqFrfkA9lTtq
uTw5fK21Xd47oJtQEBAQEBAQEBBi8nyiz4VYa293+50lmtFFGZamurpmxRRNHi5ziAEFDdU
uP7L9YaqqxH8tbaKzNc6Gp1Ev0BbANuh8jgcN3n0OeD/pHQqyaIlxTRK02i/y5RkVdW51m
1Q7nnyHIJDPNzf8Aw2uJEYG/TbcgdN1uTGUjEkncnc+tVH4gICAgICAgICAgICAgICAgICA
g6t0tdFe7fNQXGkgr6GdvLLTVMYkjePW09EGg4ti+e8O11lvWh+TvtdK+TtarCr1I6e01fi
QwE7xOP8QIP+YBZvyurgcOvHxiOsF5iw7LaGXTbUsbMdj94eBHVu9NLP0bID4N6OPgHAbrD
S0aAgICAgICAgIIHyvg6wHNNZYc2vdohvVAYHumx+4SySW4V3O0isbTc3ZGRzeZr+Zp5tmu
+VuSHU4yb/i+kOiL82nHvTfcXe12Ky2+JomFe8ckdLGwfKilHmSR9xjDj0LWkB98GWh1y0l
02qr3lzvK9S80qjfsnrHjzxUSbubTj0Nia7lDR0BL9uhQT2yrgkmdE2aN0re9gcC4fyQcqA
gICAgICAgICAgr/wAfnzNtWPuV/wCtqBwB/M20n+5WfrcgsAgICAgICAgICDQtaMjzGxYVW
RafWBuQZlVxSx21lTIIqOCQMJEs8h6Bo6bN73uIHQczmhEfCDxIWPVrGJdPcioqzG9T7BCa
bIMXyCQuqpX/AOLUMLv72ORzi7oPN5wNuUtJCNqO2a48DlxrLFheEza06LS1D57Tb6Oq7O7
2Fr3FzqYAhxliDieXZp6d5b3ENvsuqXEHxFSus9q03qdCsZl/Z12UZFUtmuojPym0VKGjll
I6CSTdrd99iQAgsvg+F2jTrErVjVipvJLTbYBBBGXFzth1LnOPVz3ElznHq5xJPUoM4gICA
gICAgIIM4meL3C+Ga2U8NzM1/zC4Da1Ypav2lbWOPQEgb9nHv8AvuHgdg4jZBRHKbXnvE3f
4Ml1suAFsgf2tswG2SObb6Ib9DPsf20m3eST4jcDzRuT+pqQaWlhoaaKmpoY6enhaGRwwsD
GMaO4ADoAtMuVAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQavqBppjup9o978gt7aprOsFSw8lR
TO/ijkHVp/2PiCmarLaUcWmoXCfJTWXU2St1H0pYRFT5VEwyXW0M32AqW980Y/i7/QT0Yud
mLr0SwvNrDqNjNBkWMXalvlkroxJT11HIHxyD7fAjuIOxBBBAKis2gICAgICAgIKpar8Ot/
zXin0rvOQ3urv+ldmqay50tllg7U0l35eeHtnjq6Ho50bnb8hZ2e+0jQg1rWHLMz4nuKKv0
GxPIK7DcDxWhhr80vlok7Kuq3TNDo6KKTvjDmuG5Hfs/fcNAcEvWPgh0Txu3R09swSkoauM

Dlu8FRMy5c/wD+k8rDxNz79ebn70HNhecXbS7VCDS/NbvJeKS50c1wxTJK4tE9XFAAamjqn
AAOnha5rxIAO0jJJ85ji4JopKuCvpYammmjqKeZgkjmicHMe0jcOaR0II8Qg5kBAQEBAQEB
AQV/4/Pmbasfcr/1tQOAP5m2k/3Kz9bkFgEBAQEBAQEBBGnEJr7i/DhpvW5bk9ZHBE0iCjp
nO2fV1DujI2gAnbfq4gHlaHHwQblYMlobviVDfhc7fVUE9GyrdcaOYOpHs5OZ0jHk7dn3kE
nu70FUNQOH93Gfc/hQs91qdPa60xdlgeSW+ER1tVs7mNbUHYPdTSEcsURI/ZudJ/ihoDKaE
8Uuo0+XT6P6m6f1Y1btrI5fL7a3ltNzoS/kdcO222iaADu3Y8ztmtAcSxoW0QEBAQEBAQEB
BTvip44p8PyOo0v0fpafKdTXN5a2tf59vsDT3vnd3OkHhH4H5W52Y56K16faURYrdK3Jb7c
qjLc9ujjJcskuJL5pHHvbHv8A3bPAAeAA7gAOkmMt9VQQEBAQEHQveQWvGaQ1V4uVHaqYDc
y1s7YW/wBXEINJg18xS71b6TG23jNaxp28nxi0VFcSfRzNby/7qbFxs9BSaw5GxrrDoHl0j
Xdz73UUtrGx7iRK/mH2EKdGM9Do5xKVgDm6U49QAjfkrMrjc8eo9nGR/unRj7fonxKxN5vg
zxaf/JHlIDj/ADMWydGMNcMd1yxsvN60FvksLf8AFsF4o7gT9jGvDk6ManUa545Y65lDldL
e8Br3ktFPllpmoNyPQ9zeT/xK7DG9W+4Ut2o46uhqoK2kkG7J6aRskbvsc0kKo7CAgICAgI
CAgICAgIPmSNk0b45GNkje0tcx4Ba4HvBB7x6kEd4uc34Ucpqcv0fBuGO1L+1ven07z5NVj
96Wl7+ylA7th4AecPMWbP4uvRDh54jsN4l8GZkeI1ri+JwhuFqqgGVlun8Ypo/A9Ds4dHbd
Ceqw0lFAQEBAQEBAQVY09s7NIuPHUumuAENJqjaaG8WaqeNmy1FCww1VMHeLw17JeX+Ek+B
QWnQRbqJoFZNYM3sd3zZkN7suPPNRabG+LaEVLm8r55zvvL081sfRgG5cHEjlD80q15xTUD
N8zwO3XG2OyLEKoQVFDb6gSMNOQDE9m23ydxG9o+RI0g9C3cJTQEBAQEBAQEBBX/j8+Ztqx
9yv/W1A4A/mbaT/AHKz9bkFgEBAQEBAQEGp6p6gWTTDA7tkF/vLLDQU8RY2sMfavErvNjbH
EATLIXEBsYBLjsAOqCKdHsttHELj7ItStPpbDmktsko6m0ZLbjH5ZQucOaaCOTcdnIeQvZ8
th5Wv32Y5wVm1q4ecs4T6NxxiW+5rwx1NxZcMmwKkm5623QNJc9kL3ec+kc7ldJGCC5rS1x
2c56C8GmWs+Cao4RY8kxLILfW2K5ubS0RjeIz2vKT5P2Z2LZGhp3jI3ABO23VBs1DjFut9/
ud7ig3ulxZFFPUvcXO7OMEMjbv8lgLnu5RsOZ7j3koMqgICAgICAgIKHcVfGPe80yi46PaI
VwjukBMOS5tH50FoZ3Ohp3A+dP3jcfJIIHnAuZZNEV6caa2TS6wC12aFxMju1q62c81RWSn
vkld4k9encPBdJMZbUiCAgIPx72xRvke5scbBzOe87NaPSSe4INHoNT35veZbHppjd11Nvc
TuSVtijAoqd3/xqt+0TB/MqaqX8S4JdYNQgyoz/PKHTu2P6my4ZEKmt5f4X1ko5Wu/0MI9a
zq4mzAeAHRDBKqOvlxBmW3lpDjdctnfdJ3OHUHaUlgO/XzWhZVP1stNDZKOOjt1HT0FJGNm
QUsTY42j1NaAAg7aAgICDpXiyW7IrfLQXWgpbnQyjaSmrIWyxPHra4EFBV3Uf3OvArrUVF4
00razSPJnbuEthPNbp3eAmonHs3N/0ciuitOUVeZaFZLSY3rBaaa1eWydjbMuthc60XF3g1
ziN6eUj9x+wPXY7bb6lZxtRGy0ggICAgICAgICAgICCOr7iOS4BnDNT9JaxllzunH/ABlA7
pR32Hfd0M7NwC47dHdOu3UEBwzYur5cLPFXjXFBh81Zb432XKbW4U98xusO1Tb5+49DsXRk
g8r9uuxBAIIGGk3ICAgICAgINP1Q0tsurOPxWy7+UU09LUMrbddKCTsqy3VTP7uogk2PI9u
5HcQQS1wLSQQ48Jrb1jtqqLbnGSWW6XaiY6o8upWCkfLRt6ConhLiI3bhwcWnk3G45fkgKX
6/8WmV6/Ud7sWi4utt0rs9QynzLVO20xldT0xeGzigZuHSBjCXvkZu4NBLQBs5wWh0L4aNL
dIcLx2nwmz0ksFMRcKe/NkElVWySR8pnfUN2Mgex3d8ggjYbAbBKtHfKC4XK4W+mq45a23u
Y2qp2nz4S9gezcegtO4Pcdj4g7B3kBAQEBAQEBBX/j8+Ztqx9yv/AFtQOAP5m2k/3Kz9bkF
gEBAQEBAQEEK0NBTao8R98qLo0VVu06jpaa2UUnWNlzqYe2lqy3uL2QPhjjJ+T2k23VyCaD
G1z2uLQXN32cR1HpQYvI8oteLQUUl1qW0zK6sgt1OHNLjLPM8MjYAAe8n7AASdgCUERaKcK
OH6QalZxnVusdDbLvkNa58FLQl3k1DAAGnsmHYMklIL5OUADmDB0bu4JzQEBAQEBAQEFE+M
zipvWVZRW6G6Q3Dye9FnJlWVwEllgPR0ETgf+kOG4Ox3b3DZ25ZZNEW6f6f2XTLGKaxWKm
7Cki858j+sk8h+VJI7xcf9u4bALp4y2NEEBAA3QafX5/Pc8rGHYNYqvPs4d32m1kCKkB/fq
pz5kDP9R39XVS3FTnpz7n1V5fJT3jXfIv7Ru3EseF2J76az056ECVwIkqXDbvcQ3v6ELFuq
uHjGKWXCbJTWbH7TRWS00zeWGit9O2CGMepjQAFFZVAQEBAQEBAQEGCzjBbBqVilxxrJ7VT
Xqx3CIw1NFVM5mPafH0gg9Q4bEEAgghB5w5NgF34X9UqfTe81dRdcPu7ZJsOvtUeaQsZ1kt
87vGSMEFrv3m7fYNys1sC0ggICAgICAgICCOcxxHIsWzWh1T0wqm2nUS1Dz4e6nvNP0
5qaobuA7mA2BPoHUENc3NmrKv/AML3Exj3E9p4y/WpjrbeqJ4pb1Yag/8AEW2qHyo3DoS0k
EtdsNwPAhwGGkxICAgICAgIIg4nuHKy8Sem1bj1wc+iuTWE0NwglfE9hJBdE9zOroZOUNez
qCNjtzNaQG+ae4VZ9P8ACLPjtjslJj1qoqZkUdro/Oig6ec0O2HP1J3cerjuT1KCtupusFp
4Da5ltbBNkGJZI6V+OYhbHNfcaK4E8xpqeLvNHK49NgexeeUAte1rQ4dCtHtc7/ntTrXqDl
UWN5RdIIqOnwGnjElupLYJC/yeocPOM453Oa9p3Y8nfmDiwBbtAQEBAQEBAQV/4/Pmbasfc
r/1tQOAP5m2k/3Kz9bkFgEBAQEBAQdK0Xqhv9CKy3VUdbSGSSMTQu5mOcx5Y8A+OzmuG49C
Cq2t2e3LhD14rdUq+1Vt30mzOkpaLJai3xGaayV9OHRwVbmDqYnxObG7bxjHjytcG+1HHhw
/U2PG9O1Zxt1Hydp2UdVzVJHo8nA7Xf1cu/qQdTTKuvnEZnls1Gu1lrsa0+sQkfilpusfZV
dyqZGGN1zniP8AdsEbnshY7ztpXvIG7AAsIgICAgICAgIKi8cnFVc9O2UWlemszJ9VsliO0
7Tu2x0Z3D6uQ/uu235AfQXeDQ4K5aZabWzS7GGWq3ufU1EjzPXXCc7zVtQ75csjj1JJ32Hg
P5rrJjLbEQQEHBXV1Na6KesraiKko6dhkmqJ3hjI2jvc4noAg6GlelWc8XM4mslRWYHpLuW
zZSY+S43kAkOZQsd/dx9Nu2cP9IOxCxa1F+dIdFMM0JxOLHcJsdPZreCHyuZu6apk26yTSH

d0jz6XE+gbDosq3hAQEBAQEBAQEBAQEEG8aGjZ1p0AyG30LeTJrQz38sNSwefDX04MkfL/A
KwHRn1PKCm+AZbFnmD2LIoWhjblRx1DmD9x5Hnt/k4OH8l1jLPoggICAgICAgICCOL+
cm0N1Eh1m02idLeaVgjyKwMJEV8oR8sED/FaBuHbb9AepGzs2LK9LNGtX8a1304s2a4nWis
tFzi52g7CSCQdHwyN/dex24I9W43BBOGm7ICAgICAgINB1pZntPhNbc9NpqGXKqCGWamtN0
j5qW4nkO0T3AhzHb7Frg4DcbO81xICCuE/h2obHTHXLUzIGZzqjeaU1VTfa9vJT2WEA81NT
xuAEIj85rjs0jZwAaNwQx+IcQervFvfbnPoxDaMH0uoKl9I3OMjon1lTdJGHZxpKXmY3kB/
eef6HdoCUaqu1d0atTrxfbpQ6s4/St7S4st9o97bvTxD5csEbJHx1HKN3GLZjyAeUuds0hL
+M5La8zx2236x10Nzs9yp2VVJWU7uaOaJ4DmuB9BBQZNAQEBAQEFf+Pz5m2rH3K/9bUDgD+
ZtpP8AcrP1uQWAQEBAQEGnatYhfM+wW54/YcmmxGruET4H3elhElRCxzHA9kSdmP35fO2JA
5ttnbOAUawrDNV9ANJTkOm+rJdT2Kc2a5abZ7C64RxXJjms8jo54wJR2rnNMLGgczZoyTsd
0EnVHHZdNNaYW3iH0byDAIJ2dlLeqCJt4ssoPQh0ke5buD8jZ570Eg6F4Jw+6jVMudadab4
66lbIDS5LFj8dPHUSdS80/OwO8wjlc4NADtwCS1wAWHQEBAQEBAQEEN8VnEfauGPSisyaqi
FxvdS8UNjszT+0uFa8fs4wB15R8pxHcB06kAhQjSvCLtapbvl+ZVZu+omTzeW3mvf15Cera
dn8LGDYbDp0AHRrdukmM1ICqCAg6l2u1FYbXVXK41MdFQUsZmnqJncrI2DvJKDKcPnDZcOK
usoM51Bo5rbpJDIKix4tOCyW+lp82qrB3iDpuyL97oT0+Vi3WnobSUkFBSw01NDHT00LBHF
DE0NZG0DYNaB0AAGwAWVcqAgICAgICAgIMBXZ5j1uyaix2e8UgyCsBdBa2SB9S5g25n9m3d
wYNxu8gNG43PUINYvGS33Msxu+KYtXw2OOzRw++l6kpxUSsmlZzsggjd5nMI+V7nv5gA9gD
XEktCM8pvGqPD1l9gvd6zH4RdM7tc6az3OK4W2npbhZZKiRsUNUyWBrGSw9q9jXtc3doeCC
euxFkkV+EbjY9Qg8otEaNllsOS2KIcsFkyq8W2IehjKt5aP/ABLpPGakNVBAQEBAQEBAQEB
AQEAHY7hBpOmGpk3BPrJ7/N5ho5mNWyHIKJgJZZq13Rlaxo7mHucB4bjqQwLFjUeplLVQ11
NDU08rKinmYJI5YnBzHtI3DgR0II67rKuVAQEBAQEBBEXFvZrrfOF7VO3WFjzdKjHa5sMcA
8+Q9k4ua3bxcOYfaUHX4M6K1UHCjpNFZmsbQHG6KQcncZHxB0pPrMjnk+slBMqCpnuf2Wtu
cWtmMUEgmxnGdQLnS2Ut+RFTySGUws26cjZC8jbwf9iC2aAgICAgIK/8fnzNtWPuV/62oHA
H8zbSf7lZ+tyCwCAgICCDOKvXa86TYRcKPB8frcwz+ahkrKe1WyLtZKSkaQ2Wskb/AAt3IY
3YmR+zQCA7YNk4ddcsO180ztt/w28y3WlijZTVUdc4eXU0zWgOZUt8JPEnud3gkHdBG2udg
smkmuWHay3WndLjEszbRfeeV3k9tq5QIaK7uj35eZocaV8h6tjnaRsGFBYHJbNBl2O3SzPq
nwRVkLqWaWmLTIxr29duYEA8rum48QUHNj2PW3E7Fb7LZ6KG22q3wMpqWkp28scMTAA1rR6
AAEGRQEBAQEBAQdW6XOkslsq7jX1MVHQ0kL6ioqJnBrIo2guc9xPcAAST6kHldX53V8Wut1
Xq1cmSswqyPktuE22duw7MO2krnNP77yOno2A/cBWpP9SpAW2RAQANyg62gOjY4vtQX3q8x
OfozilbyR07gRHktyjPXm/ipoT3+D3dOo32xa1HpFHGyGNscbWsY0BrWtGwAHcAFlX0gICA
gICAgIIrzPWa4xWy6HA8Pu2dVVDzsfUUJgio2yMcQ9gkmkZ2rmkEERB+xBHeNkGn6pas3fT
TVzTe8X3IIqbSfImVNG9zaXsDSXAwiajM0hLnPbIxk7AwBvn8nQ9AiNS4kMmqKOTD9abBit
wpqPArl5Zc7tWw+SS1lnqAIK5jIHDtXhrHMm3kawDycEboNhyG7ZXofrJkGaWvFbrqDpvm8
NJVVQxljamvtVdDC2EStg3BmglibESWEua5h6EFFbfdqiv19obbahjF1sGKCupbhcKrIqXy
WeoFPMyeOCKnce0BdJHHzPeGgNDgOYnzQmFBxzzx0sEk0zxHFG0ve9x2DQBuSUHlHoLVm84
NWZBylgyG93O8tB8WzVUhaf5tAK6TxlIqqCAgICAgICAgICDoX6xUGUWWutF0pm1dur
YnQTwv7nNP/kR3g+BAKDfvc+Na6/Eb1X8POZ1z6m42aE1mJXKc9bha+p7HfxfD16fwggdI+
vOzG17FAQEBAQEBB+EbjY9QggazYplPDZUV9HiOOy5ppnVVUtbT2K3TRRXKxSSuL5Y6dsrm
Rz0znuc9rOdj4y8gc7dg0NQ1I1g1t1btc+K6TaW3zB6uuaYKnM86MFFFbWHo58MDJJJJZNi
eUgbA9dig1HQnUnTXhYsTdFdM7Xk2smY22V9VkM+LUTJgK152kkqaiSRkMZ3aGhvOS0MDSe
YHcLC4pxA2u73ugseSY/ftPb7cHdnQ0eTUzI461+25jgqInyQvfsN+zD+fbqG7dUEpICAgI
CCv/H58zbVj7lf+tqBwB/M20n+5WfrcgsAgICCPNbNaLNotjVJWV8tPLeLtVx2uyWuapZAa
+tlcGxx87ujGgnd7z0a0E9TsCHc0u07kwmgra67Vjbxl95kbVXq7BhaJpQNmxRg9WQRA8kb
PAbk7uc5xCBdc+FLIMazio1i4f6yDF9SA0uuthf5tryaMHcxzs3DWynrs/puTuS0+eA48Q4
mrFxeacZHprLjFdZtRqunns1/xS8UT3stBcwtkqJnkNBhBPm9Q9zuUAA9QFiNK9MbLo/gtr
xawslNFQxNY6oqpDJUVLwAHSyvPV73bdT9gGwAADbUBAQEBAQEBBRL3RbVusy+6WTh6xasf
BW39jbhlVbAfOorU124i38HSuHd6AARs9WTRo1ptNHYbVR223wNpaGkibBBCwbBjGjYBdGH
bQEBBp2ZW+86i5NjWlWLVD6S/5fM6Keuj77dbWDeqqfUeTzW927nbDqpaselen2BWTS/CbL
ieOUTbfY7RSspKWnb+6xo7yfFxO5JPUkknvXNpsKAgICAgINM1E1jw3Sqi8pyi/wBJbN3Rs
ZA53PM9z3hjAI27u85zmtB223I6oOtq7e8ntunFTX4lNb7ZfpDBFA690z54onyyMjHOyN7T
u0vBOxPce9BoeAau3jVPSfNMeEbrNrHjlvntt1s8kje0p7gYHdjPG4AB0Ep5ZI5AAC07dC0
gBsXC9qDjuomhuI1mOyRsjpLfBQ1lu32mt9VEwMlp5md7JGPa4EEbnv6g7oMPxDWyj1w0qz
DFsVqnV2WWl1PWWyqoAHNorrFKJaX9qSGNc2SNpeObdrHHcecNw34WO5agaZz2fMaKC01l2
oDSXKlt1QKljWyM5ZWNe+MAgguHyT0PpQZHBcGs+m+LW/HrDDNT2qghZTwR1FTLUOaxjAxo
55HOcdmtA7/BBn0BBX7jr1Sm0w4bskbbX/8AvJkgbjdmiB2c+qqt49x/oYZH7/5EFUMTxyn
w/FrRYqXrT22kipGH+LkaBv8AzIJ/murDKoCAgICAgICAgICAgICAgjrWXFbxWUNqy/EJTS

Z5iFSLrZqhg3c8s6yQH+Jr2jbl7iencSpZqx6LcOmuFo4idHsezqz7RMuMO1VSc27qSqb5s
0LvW14OxPeOU+K5tJKQEBAQEBAQEEHcbud3jTThQ1LyKwTPpbvTWsxU9RGSHwmWRkJkaR3O
aJC4HwIBQdvhD0Tseg+gWJ4/aKaJlVPQw11zrGgF9ZWSxtdLI93e7qdhv3NDR4IJF1AwWya
lYfc8byGlFVaa6IslHNyvjI6tkY/vY9jgHNeOrXNBHUIIV4Xda8kyfB46PMaCcw2StqbLJn
Nwlip6O+GKoMFNUUwJ3lM4DSXABheTyl2+wCxaAgICCv8Ax+fM21Y+5X/ragcAfzNtJ/uVn
63ILAICD5e9sbHPe4Na0blxOwAQQ5qjw+aVcS1vvMGS0tLk76qnZSNq4qsSS23l3INM4E9g
7mPMS0efsA7mAAQQJiusGdcDF9t+Da1VtTlelFTK2lx7UwRufJRA9GU1xA3I2HQSdeg73Df
kC61BdKK6UdLV0VZBV0lXGJaeeCVr2TMI3DmOB2cCOu48EGGxnA7Xi16yK800Zlu9/qm1Nf
XShvayBjAyGPcAeZGwBrR9p6lxJDY0BAQEBAQEBBquqmpFn0f05yHNL/N2FpstG+rnO/V/K
PNY3/M5xa0DxLgg8wdF6S85O/INUMtG+YZ1VG5VAd/1Wl/6vTt37mtZy7D0coPcukjNSaqg
gIP1oLiAO8oJB9z0w1mVZFqNrFVx85r612M2Jzh/d0FI7aV7T6JZ+Yn/ALNc761F2VFEBAQ
EEaZLrdDbXVzMdxHJM7dQudHUPx+miMTJGnZ0bZZ5Y2SPB6FsZdsQQdiNkRE+p2slbrToFl
uTaWXm+WbI8RkE91xWppvIrhvA9ss9FO0tMsTpIGyNY6Jw3LgQ47dAkqfTbBNaNAa+0WWkp
4cYzSyh8dZAz9q9k0QfFOXnznSNLmvBcSeZoRUTHVGTOuCavqMr5nZRY5GWHIaSF7xM640V
XHHOG8mzy6TkEjQ3ztpG7Ko3jUPQAXS5Ybl+lMtHhOXWmRsbbkactp6u3PIdNTVcAAdO12w
c3ctc1+zg4edvFbHdOF/TTJr/AC5HfcMs1Xk1WAa+40cD6Xyxw8ZGsf8AtP8AnLj60Ek2Wy
W7G7XT2200FNbLfTt5YaSjibFFGPQ1rQAP5IO8gICAg829adSm8SHEdNcKGXt8B06fLbbXI
07x192cNqmob4ObE3aNp6jfcg9StSJXZW2RAQEBAQEBAQEBAQEBAQEAHY7joUHR4TM9+Llx
SVeE1Unk+BanvNVbQ7pHR3lg8+MeAErenrJjA7isWNR6UrKiAgICAgICDXNRsDteqGBZDiN
6jdJar3QzUFSGdHBkjC0uafBw33B8CAgivhnzW4Y/Z6TSLOpBS6g4pSNo45JByx32giAZBc
KYn5YcwNEjR50cgcHAAtJCbbpa6S926pt9fTx1dFUxuhnp5W8zJGOGzmuHiCOhCCHtXuGsa
lVVBeaHLbtY8jsFRFW4yYnNNutc0bdmh1IAGTMd1a7n3dyuIY5iDZ9F9X6HVez3KIy0UOUW
Crda7/bKKqbO2jrGfKDXD5UbvlMcdiQdiA5rmgJEQEBBX/j8+Ztqx9yv/W1A4A/mbaT/AHK
z9bkFgEHDWVkFvpJ6qplZBTQMdLLLIdmsY0blxPgAASgq9WaM13GhQsyLUO73mz6ZVg7SxY
Raap1H5ZSn+7q7jI3z3vlbs9sIIbG0t33eXbBqOS+5nYtgu2TaC3+86W5/QDtKKeO4S1NFV
OH+DUxyFxLHdx6kderXdyCbtF8xpOJ/Qh8OdY3TNuDn1NhyjHauMSRRVsDzHUR7HfzS4B7e
pIDmnfcboMDwmcLNv4fbFVvfNcZp56upktdsuVe6rjsFFJJzNpICTygkBrpHN+U7puQ0EhY
VAQEBAQEBAQEFAPdFc5dqfqRg+g1vmJtu7cmyvkPTyWN3/D07v9bwSR/2ZVn6lYMANAa1oY
0DYNaNgB4ALoyICAgwmcXv+zOE5Dd9+U0FuqKkH0FkbnD/AHAQXO4MMNbgfCnpZaAwMk94a
armAO+8s7e3kO/j58rlybTQgINcyjUPHcOngprrdYYa+o38nt0W81XUbDciKBgMkmw6+a07
INHGo+V5lX41FYLT7wWm8mriqq29U721ttlgJ2jNP3F8rfObzOAYGOJDiQ1VGl49m+WvyPW
PCBn1sy64Ulua7GZSaWnuMda+nmMtM+OHlD+ycKdweGAjtdj1aoN64XM3x7PNBsLrcckjbT
09sgo6miB2loqmOMMmgmb3tkY8ODgepPXx3RWLxiw0tw4o80yiy9nJb/7OUdmvEkDR2dTXx
zzPYwu7nSRQv5XegSsB7tgHPwy6Z5NpFhlZjF1kom47TXKslx+jie6SpoqGWZ0kVNM/5BMY
e5o5dxyho36IN2xTSrFcLut0utqs9PFd7pUGrrrlI3nqKmUgAvc89d9gB06AADwQbYgICAg
ICCoPGzxG3Chlbo1p1XBmc3uDmu91hO4x+3O+XK4jumkB5Y2945ubp5pNk1KgzFMWtuE43b
7FaIPJ7dQxCKJnifS5x8XOO5J8SSuiMsiCAgICAgICAgICAgICAgICDQdcMHqc5wCqjtcjq
fIrZIy62epj6Piq4Tzs5T4E7Fv8x6FL+xXoBwr64U/ERoRimbx8kddWU3Y3Knb07CsjPJOz
bwHOCQP4XN9K5tJZQEBAQEBAQEGAyzA8ezqOgbfrRTXM0FQ2ro5JmftKaZp3D43jZzHdNt2
kbjcHcHZBl56+mpY6iSaoiiZTs7SZz3hoibsTzOJ7hsCdz6EFLs312zXjJye4acaBV0ljwa
lkNNkuqfIezA/eprd3c8hH74PjuC0bOcGx5Hw/41wX6Nsy/SyCC23nE2GsuLrjUBr8npzt2
9NUyn5Ur9t4SB5koY1o5XuaQsbptnfwkYjRX9thvOORVbGvjo79TCmqg0tB3dHzEt6kjZ2x
6E7bEEhtKAgr/wAfnzNtWPuV/wCtqBwB/M20n+5WfrcgsAgj7iFst0yPQbUW1WRpku9bj1f
BSRt75JXU7w1g/wBRO380DQHUyxav6OYnlWOzRvt1bb4v2UZG9NI1obJA4eDmOBaR6kG91l
ZT26knqqqeOmpYGOllnmeGMjY0buc5x6AAAkk9yCIeGGmFdjOWZfDC6C35nktZf7e17Cxz6
RzY4YJS0gEdqyBso38JQgmRAQEBAQEBAQEHRvl6osbstwu1xnbS2+gp5KqpnedmxxMaXPcf
UACUHlFo7dq3VG/5vrDeI3suWb3SSakjk+VT26ImOmi+wNbt6+VpW/lmpQWkEBAQafrJRS3
HSPNaaEc00tmq2sHpPZOSq9COHW7U990A01uFK8SU9TjdukY4eg00a5NJDQVsz3ML/etYrx
ppmWVjT/Ha7HxeLNd7BMymlqwyYxVUMtRODyuj56d20YaS2Q9eiDqcSctDe9K7fq3gdwtOU
ZXptXx3w11qkZJ5XDEwx3Cme6MuID6Z8p5NyQWsQSlj2YVtqsIvNwyGjy0ZEw19ght9OKVk
rBSmYQRbvcXAsjLw4kk8x32GyI0HKsTtfELPp5W43i9XYKWy32jyT+0FwtbrbNCyM9o6CFj
2tlc6bfkf0DOVziSSACG53zhX0ryDNKvLKnEYIcgrXB9ZWUFVPR+Vu/imZDIxsp9bwSUVJV
mslvxy2QW61UNPbqCnbyxUtLEI42Dffo0dB1JP80HdQEBAQEBAQVh4rOLw6YVfwf6eQQZHq
tXxbtgcealskLh/0qrI7ttwWx97ungRzXBVvA8HZhlFWSVNfPfMhuk5rLvfK081RcKl3Vz3
HwA3Ia3uA/mtyYy2dVBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQASCCO8IO3wI5gdJOJfOtKZ39lYMxh/
tVYmHo1lU3zauJvrIHNt4CIelc761HogoogICAgICAgIIC4tOGKm4g8PdFS1tytlza+FtbD

aq40nv1QskD5KCd3yS1w5uRzgeR5B7i4EJewTBrBptiVtxvGLRT2Kx2+IRU1DTMDWxj1+lx
O5LiSSSSSSd0HHn10xbHMcmyDMJrdR2WyOFxdXXMN7KkewENlBd3OHMQCOu52HUoKp6Oa56
la460XPUvBMEdT6KeSNt0kt0mNPX5A5knm1lJE7zQYwXABxaHs3aXFwaGBc9AQV/4/Pmbas
fcr/1tQOAP5m2k/3Kz9bkFgEBBUPOODbOsHz675lw76js06mvlQaq74vdKUVNnqZz8qZjOV
3ZOPjs0+otHRBkMa4XdVdSLjFLxAapw5bj8EjZG4ZjNEKG2VbmnceVv5WvnZvseycOU7Dfc
bhBamKJkMbI42NjjYA1rGjYNA7gAg+0BAQEBAQEBAQVF9011Eqsd4focItEpjyDUG5w49Th
vymwOIdUP/08g5D/ANqghCxWSlxqyW+0ULBHR0FPHTQtHgxjQ0f+S6sO8gICAg+JoI6qGSC
ZvPDKwxyNPi0jYj+hQTX7nDnBqdGrhptcJua/6eXGW0yMefPkonudLRzf6XRuLR/2ZXOtrZ
qCB+KzErtW02A5jilnlvmaYlkMFXQ26CMF9bSzbwVtPzu8yMOge5/M8hodEzrvsgzGE6SSs
zbUPLprbHij8wo6OjltkDo5nEwNmDqmYAOiMz2zBhA5hyxM3Lt9gGb094fcF0ztdgo7RZhM
+w07aW21txmfV1NLE0EBkcshJY3YkcrNht022QSKgICAgICAgIOKpqYqOnlqKiVkEETS+SW
Rwa1jQNyST0AA8UFItb+N66ah1twwrQaWKVkZNPc9RZ4+ehoj3OZRA9KiYfxdWDoeu+4smp
qI8HwK24HQVEVG+ora+slNRcLtXyGWrr5z1dLNIeriST07hv0XSTEbGiCAgICD9a0u7gT9i
DHXXI7RYY3Pud2oLcxveauqji2/7xCDU6zXvTehcWzZxY+Yd4jrGyfp3U2K6D+JTTFg3/th
RP67fs45X/z6MPT19ybByR8R2mMjtv7a2xh/+I57B/u0JsGZtmsGCXl7WUWZWGokcdgxtwi
DifsLgVdg2umnirYxJTSx1EZ/fheHt/qER9oCAgICAgICCLdcLnV6d1mE6r2qNzrlgt6hrp
WxjzpaKRwjqI/sc0gH1ErP0sesNnu1Jf7RQ3SgmbUUNbAypp5md0kb2hzXD1EEFYadxAQEB
AQEBAQEGn6o5jdtP8XlyC3Y/UZPS0HNNX263kGtdThpLnU7DsJHtOx7MlpcN9jzbAhTnB9J
8u90PkpNQtYfKMd0ekBnxfAKCqLXVbSCGVtZI3YuOx3aOnqAbv2gWe4ac+Oa6f1luqH08l1
xG7VmKXCSkjbHFJNRydmJGsb0aHx9m/lAAaXEDoEEsICCv/H58zbVj7lf+tqBwB/M20n+5W
frcgsAgICAgICAgICAgICAgIPNziqyP4UeOehs7XdradNbCJHN33DbhWbH+oiMf2Fq18+pX
YW2RAQEBAQavJkd+0P1NtureJ0Ut1lpKfyDJLFAdnXW2b8xLB3GaE+ez0jcd3Q5sWPRrTHU
7GtYsIteW4jdIbvY7jH2kNREerT+8x7e9r2no5p6ghYabSgICAgICAgICAggLXDjW060Vr3
2FtVPmOcO6Q4rjbRVVnN/8UjzYWjpuXkEDqAUFQdQ8j1J4mZi7Uy4txzDS7nhwHH6hwikHh
5dUjZ057vMbszcdy3IzrMW220lnoKehoKWGioqdgjhp6dgZHG0dwa0dAtI7CAgIHp9XVBo1
ZrBZpr6bBjVJcs8yXu96MVpHVsrDvt+0e3zIx6S53RTVSJjHDbxE6ktZNUUmNaSWuQd9zkN
2uQB8eyjIhadvAu3WelxJ1l9zbx6tDZM81KzfNZdtn00dc210bvT+xpwCP8AvqaJHxbgO0A
xANNFpZYaqQf4t1hdXvJ9JdO55UVJ9n0lwfHo2x2rDMftsbfkto7XBEB9gawINgZZrfEAGU
NMwAbDlhaOno7kHBV4vZq+PkqbTQ1DP4ZaZjh/QhBpuRcOOlOWtcLzpridyLhsX1Flp3P2/
wBXJv8A7oIqyD3OLQa7zOqLbidTiVcR0q8aulTQub9jWv5P/Cgju/8AufWa46DJp9rRcJ42
b8lszegjuEbvQDUR8kjf6FXamInyqway6RB7880uqbpao/l3/BZjcqcDxc6nIEzG+sgrXSY
4MM1ExvUGlfPj94p7j2f97A0lk8J9D4nbPaftC1ujYkQQEBAQYzJ8ep8txu62SrAdTXGlkp
ZN/APaRv8Ay33/AJILD+5rah1Ob8K9jtVyk5r3iFVPjNa1x3LTTu/ZD8J0Q/kVybWnQEBAQ
EBAQEBAQQRleimo1kprvb9JtQrdhlkussk5obpZPL/euWUl0slC4SsDA5zi/s5GvaHOcW8o
PKA2Xhv0BtXDfprFiltuVZe6iWrmuNxu9wP7evq5SDJM/wBG+wAG56AbknckJSQEFf8Aj8+
Ztqx9yv8A1tQOAP5m2k/3Kz9bkFgEBAQEBAQEBAQEBAQEHxLKyCJ8sjgyNjS5znHYADvJQe
S2iN6fqFddRtSp93yZjk1XVwPPeKSN5ZA37ANx/Jb+WalFaQQEBAQEAHY7joUGrY/BmWiGX
VmX6R3GnoJ6+UTXjE7iT71XY+L9h/cTEf4je/x6b75sXVqdJOP7TvOaynsOYmfSzNHANdZs
nIihld6aeq/upW77bdQT/Cs40sxDNHUxMlikbLE8BzXsO7XA9xBHeoPtAQEBAQatneqmG6X
291dl2U2jGqUDftLpWxwc3+kOILj6huUFacu90ixOqMtJpZid/wBUa4btbWU0BoLWHDp51V
OBuN/4Wu3VxEH5pnetWuAkizTNmYVj0u4djWCl0LpGH92atd+0d06EM2adytT5NdTDsCx7T
+3uo8etNPbInneV8Y3lmP8AFJId3PPrcStYjPoggICDU8t1FpMbutDYaCgrcny+4nloMcs8
fbVc5P7xA6RsHeXu2AAJ67KW4qWtO+A3KtUWxXTXK/Ot1qk2ezAcXqXRwgdfNq6tuz5j6Ws
IbuOjisW6uLj6f6Z4npTYIrJh+O27G7VH3U1up2xNcf4nEDdzv8ziSfSorZkBAQEBAQEBAQ
EEIa2cG+mGudQ653WymyZU3rDlGPv8iuMTvBxkYNpPskDggqDqbpfqnwwtkrMnhfqVp3F1O
V2emLbjb2b99ZSt35mgd8se/dudu5alTHJYr9bsntNNdLTXQXG3VDeaKpp3hzHD7fSPEHqP
FbZd5AQEBBleAi/HCuKfV/BHv5KPIqClyqhi7hztPZVBHrLpGk/6FzvrUegyiiAgICAgICA
gICAgICCv/H58zbVj7lf+tqBwB/M20n+5WfrcgsAgICAgICAgICAgh/i/zx2mnDBqbk
UcgiqKax1MUD99uWaVvYxH/vyNQUR0Xxv+yOkuI2kt5JILbC6QbbftHjtH/wDicV0njLc1U
EBAQEBAQEGOv2O2rKrc+gvNtpbrRP76eshbIz7QCOh9Y6oNXsOmtw09k59Oc+yzT5odzCht
txM9Bv66abnZt6hspit+tevXEvjIa2PNsNy+Np//AD9YJKWRw9BdTSAb+vb+Szyus7S8ZHE
RTlvleC6d1oHyvJbrWQ832czDsnJr7qeMviEncfJcB0+owe4VN4q5dvt5YwnNNYe4cSHEzf
wWi96e4qxw77baamskYfUZpA0/zATk1qF5+FfNmkZbrlltVE/+8pcfbDZoXDxb+xbzbf8AN
v61eU1hLNoVg1mr/fA2GK63Qu5zcbzI+vqC7+LnmLtj9myuQb41oYxrGgNY0bNa0bAD1BVH
6gICAgINWqqvJ9QM6p9NtNaaGtzKpiE9bcKkE0dipT0NRUEd7jv5kfe47dNu+W4uLw8OnC3
iPDnZ6g2tsl6yq5bPvGU3IB9dcJPHd37kYPyY29B07zuTzaTGgICAgICAgICAg/HND2

lrgCCNiD4oKRcRPBpX4NcrnqRofQsiqpXGpvuBR+ZSXUd7paVvdDUbb9G+a/u236OsuIibC
8ytme49T3i1SPdTyEskhlbyS08rej4pGnq17T0I/wDQrojOIggINVx28HAeM7Q3Jgezp7tN
V4xVnfYPE8Z7Fp/+scCPsWfpY9RVhoQEBAQEBAQEBAQEBAQV/wCPz5m2rH3K/wDW1A4A/mb
aT/crP1uQWAQEBAQEBAQEBAQEBAQU391Tu5bw2WzGWP2kyvKLZaOQH5be0Mx328N4Qgizs2
wgRsGzGDlaPQB0C6sCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgINV1Hy2sxSxwR2eiN1ye71Udrsl
tb1NTWSnljH+kdXOPoapbirxcLXDtQcOmm7LU6cXbKrm/y/Ib68ftLhWuG7jv39m3ctY3wa
PSTvzaTGgICAgICAgICAgICAgICAgICAgoJxmaQs0IztutGOwmDEb5UR0ea26EbRwTPcGw3No7g
eYhkm3fzA9SSVZcStfBDgCCHNPUEHcEekLoyICCJeJSsdj2H49lkQPb4vkltu7HN7wGTAHr
4fKCn14seuME8dVBHNE4PikaHscO4gjcFc2nIgICAgICAgICAgICAgr/x+fM21Y+5X/ragc
AfzNtJ/uVn63ILAICAgICAgICAgICAgIKJe6UVwuGpHDtjnNuJ79WXR7PVTwsIP/wDcKs9S
tRXRkQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBleFDEI9T+Le8X2rYJrXpraY4KRjh5oudcCXSes
sgYW+ov3WK1HoMsqICAgICAgICAgICAgICAgIMFneF2vUbC75i17gFTabxRy0NVER3xyNLT
t6CN9wfAgFB5jaNSXChxWrxi9S9tfcRuVVjddIe976aQsY7r/FH2ZXSeMt7VQQRzxGW0XbQ
rN4Dv5lufONvTGRJ/8AKpfFekegGRf2t0K07vXNzuuGPW+pcf8AM6nYXf7krm035AQEBAQE
BAQEBAQEBBX/AI/Pmbasfcr/ANbUDgD+ZtpP9ys/W5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBB58cdcwuHG
Xo1QuHMKDHrpWtH8JeeTf/wAC1PUrFrbIgICAgICAgICAgICAgICAgICCV/c24mVOO6
x3Vzdqqpz2sp3n/JDBAxg/puf5rnWouIoqIdZtQsqwzUDTGy2GS3Ciy27y2mpfW0b5nU3JR
z1IlYWys3J7Dl2PTYkoO1erpqBhOlWc3m83Wz1t6tMdVcLfPTW98dPLTxU4kax8RlLg4va8
E859I9CqMXgORaiZthuJZTU3ezR0t9xltzltVDb3RzwVMtMyRnJI6Z/Oxr37bcgPydz4KKx
maZvqhpvgOKX6rqbLkN+rbhbqOtxumtksDp/KJY45W0zjK5zXxB7pCXtI5Y3bho7qjdLvqF
dL9qPXYNiLaSOttNJDWXm717HSw0QmL+wgZE1zTJM8Me/q5rWNDSebnAUVpWpOq+d6A3uyX
XK47VlOm1xr4LbW3W3Uz6Ousss8jY4ppYzI9k0Be5rXFvI5vMDs5Bl67Psxk4lZdPaOvtNP
Zji/9oGzz26SWdr/ACvsOy3EzQW7Au32336Kjq5rn+d4trdpdhUVfZaq25W26S1tUbZIyan
bSQxyNEf7cg85kDTuOnf1UHJxQasZbpXihuGFUVDdrpRUdVeK6irYXyA26ma1072cj2kSDn
aGA9HE+pEbhmOrFtxDTm35PCDfjc/JKe009K4Mdcqmqc1lOxhPRoe57SXHcNbu49AisTlFt
1adiNfWWvIccpcgFNJJDbxZ5p6cP5TtGJO3a9x328/lG5/cHcgxOVZ/lmM6zaWYbBVUL7Zl
FHXy1ktVSOdVQvo4YXnlcHhv7QyHfdvTboqjua8ahZJgF104gsU1vbDk2TU+PVIrqV0phZJ
BPL20ZbI3zh2Absdx52/gorI3TUG73zUWrwXExRiutNHDWXy810bpIaLtubsIY4WuaZJnhj
39XBrGhpPMXgINN1I1XzvQG9WW7ZYy05RptcK+C21t2t1K+jrrLLO8RwzSxmR7JoDI5rXFv
I5vMDs5BPiAg8zb7Tst/FNxAUUI5acX2hqg0d3aS2+F7z/MrfyzWXWkEGA1BozcMAyelDec
zWuqYG+kmF2wQW84Brkbtwb6TTk83LZY4N/+zc6P/wCRcm0/ICAgICAgICAgICAgIK/8fnz
NtWPuV/62oHAH8zbSf7lZ+tyCwCAgICAgICAgICDzs4wpRUce2JREE+TYFLIObuBdVy
N6egrXz6lddbZEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQSD7n1f22bUvW7CJz2cslxpMno2E/3s
VTAIpXD/TJCAf8AUFzvrUXaUVXfigoffrUHReKWwV98s9tySWtvHk1smq4qemfb6uBr5ORj
hy9pKwekd/d1QYqlsuQWvAteqWCO+T4TcqaWnxG2VsE81W2V9E5lQ2FjgZRA6cjs2u6Dz+X
Zhaqjl0Qmx3TrEcAp48Mrrdnww6GmuRdZ6ilDOwpI3yRySOjDHv7WNrQ0OLupPcEHBrnPDq
5pu254Rjd9pNYHwRR2OvbbKm3VdqqHOaSZ55GNayBvXtGOJa9oLQ1xICDu1bMr0H1+yPLan
H7jluDZxSW/3yrbBSmpqrPcaWHsOd1MzeR9PJGGnmYHFjm9W7HdRWxausPEFjcOCWS33EWq
4VtHPd7zW0MtJBTUsNRHO9kfbNaZJn9kGANBDecucRygEOqI6r463vv72XL3mOEe9Hvn5DL
5KKwV/a9j2nLy83Znm3326d+/RBxawiubxQ6I3SntNxrbRaYb5HdK+mopZYaLyimiEBe5rS
PPfGWj0eOyDI43i9v1d1AzfIMmslxipaN8dltMNdHUUgmoWxc8swb5vOyWaWUdd+kLD03Co
hTHMAzm98P1HhNmt9bFl2lWWMuGKm9U8tLTX63Uc5dSM7Z7dgH00pg3PUOj3PTqiLCYvxEW
e+0DBcccy7HL41m89juGO1jp439xa18cbopBv3OY8gjrvsorQta8cpNQ+IPRd90xiuuuPW+
lu77mai2yyU9JJUQU4p2yuDS0OLmuHedi077Ko62vel+P43lOj1Zi2FCKptuZ0twuFTZbQ9
7qehbTVTHySOjYdmc74gR39Qduiiu5cjkmh/EPlGZtxy55Tp5nlNQvraqy0zqmsstdTRdi1
z6Zo7SSCSLkJcwOLHNO7djugz+r8PxhMYjwOzW24Os9zrKSW83evoJaWCmpIZ453xsEzGmS
WTsxGA0EN5y5xHKAQnBAQeW2K31meak6u5xC9stFfssqWUUrTuJaala2mjePUezcukZrblU
EHUvEfa2e4MO3nU0revYUFh/czas1nBBpk47+ZBWR+cd/k11QP8A0XJtZ9AQEBAQEBAQEB
AQEBBX/j8+Ztqx9yv/AFtQOAP5m2k/3Kz9bkFgEBAQEBAQEBAQEBAQEBHnVxdsdHx+Y29w2b
Jp+8MPpIrZN1r59SuFbZEBAQEBAQEBA23QcFdX0triMlbVQUUY6l9TK2MD+biEGqV2tGAWy
Ux1WbWCKQd7PfCIkfyBKbFdD4wemf05sv/2n/wD0psHNBrzpvUbcmdWEb/x1zGfqITYNntm
V2O97e916ttf6qasjkP8AQOKqMqWlo6ggIPxAQEBAQEGq12Zz6Ear4jrBTRyS261c1oyWGF
vM6W0zuHNJsOpMMgbIB6is/UWPTu2XOkvTpLhQVMVZQ1cTJ6eohcHMljcA5r2kdCCCD61
hp2kBB+oCAgICAgICAgIK8cb2udRpBpDLasflDs/y55smPU7T57ZZBtJU+ps
LCXl3cDyA96Cp+D4lSYHiFox6hPNTW6nbAH7bGRw6uefW5xc4/aurLOIgg610cG2quJOwFP
ISf8AkKCf/cxInw8Dumge3lJZXOG/oNfUEFcm1pUBAQEBAQEBAQEBAQEFf+Pz5m2rH3K/

UDgD+ZtpP9ys/W5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBB558bMRo+ODTGqHmtrMQrqYn+Lkle/b/AMQWp
6ldBbZEBAQEBAQdG9Xy3Y3bJrjdq+nttBCN5KmqkEbG/wAz4+rvQYTDZ9RtcdjpPgFRc7S8
7DLMlc63Wrb+KMEdrOP9DVnpcTRjnue2VZIxs2pOsV1LX7F9owimZbKdv+Xt3B8rx6/NKzt
XEmY17nfoDjz2zT4FBkVb+9V5FVz3CR/2iV5b/RoCipSs/D/phj0DIbZpzilvjYNmtp7LTM
2/oxBsP9g8Z+jtp/8AsMXsoMdctIMDvBca/Ccdri7vNTaoJN/6sKCOsk4G9Asr5zX6TYxG5
55nPoKIUbifTvDyFBHV49zU08h5pMNyrN8CmHVjLbfJKinB9cVQJNx/MK6I7yDg216wkOkx
vNcY1Jo2bnyS/UTrVWOHobLCXRk+twAV6qYivJM6v+lsgi1T0+yLT8A8puckHl9rJ326VUH
M0eHygO9a1MbNY7/bMntzK+z3GlutE/5NRRzNlZ/Vp6H1FVHfQEBBx1NNDWU01PURMnp5mO
jkikG7XtI2LSPEEEhBk+GDX93C9fKPTPOKyR2mFxqCzGMjqXkts8jzv5BVPPyYtz+zkPQdx
6fJxY09C2uD2hzSHNI3BHcVlX6gICAgICAgICAgICAgINE1p1rxTQPA63K8uuAo6CDzIYIx
zT1kx+RBCzvfI49AB9p2AJAeetJWZNqzqHXaq5/CaS/VsRpbNYubmjsVv33bCPTM/wCVI7v
3O3QdB0kxltSqCAgxOXVYt+I32qP+Bb6iX/uxOP8A6ILS+53W/wB7eCzSuIt5S62vm2/1zy
v/APmXJtYxAQEBAQEBAQEBBX/j8+Ztqx9yv/W1A4A/mbaT/crP1uQWAQEBAQEBAQEBA
QEBAQUH90ToDbeILh2vwdyRzTXa1Sn0l8MRYP6kqz1K1xdGRAQEBAQavmGay2Kutdislqny
fM71IYbTj9ER2tS7xe890cTepc89AAf5S3FWF0N4DKKnr6HM9aamnzzM2bS09mLd7LZ3d/L
DCekrx4ySA77dANt1jdVbyONkMbY42hjGgNa1o2AA7gAor6QEBAQEBAQEHHPBHUwvhmjbLE
9pa+N7Q5rge8EHvCCtWqPuf2mWbV897xaKr0vy1/nC8Yk8UzJHd/7am/upW7945QTv8pBWX
UDBtXeHTtJs6sTc5w+LvzHEqZxkgYNvOq6Lq5g8S6PmaFuVnHLjeTWnMLRDdLHcae626X5F
RTPDm7+IPiCPEHYhaRk0BB07zZqDIrTVWy6UkVfb6phjnpp28zHtPgR/694QcmkWvWdcJrY
rTXQXHUnSKM7RRMPa3mwR/wAMe5HlMDR3NPnNHcdhscWNavjpVrDhutuLQ5DhOQUeQWt+wc
+mf58Lv4JWHZ0b/wDK4ArKtyQEBAQEBAQEBAQEBBXTiB42MQ0cr5cXsUEuf6kPaRBjFmeHG
F38VXN1bTsHjzed6G+KIqHNaMm1KzmPUDVO6Q33KYgRbbZSgi2WOM/uU0Z+U/u3ldu47d/T
ddJE1tiqCAgINJ1vuRtGjma1bSA5loqGtJ7t3MLR/u5S+KvzwmY+cX4YdKrY4cskOM28vb6
HOgY5w/q4rm0lhAQEBAQEBAQEBAQEBBX/AI/Pmbasfcr/ANbUDgD+ZtpP9ys/W5BYBAQEBA
QEBAQEBAQEBBSj3Uu3OotOdMcuj2Bx7NqJ8riN+WGVsjH/AO4YrBHrxyvcPQV0YfKAgICDA
51mVDp/iVyv9wDn09HHzCFny5pCdmRN/wAznENH2oqz/Bfw11Gl2Pz53m0LKrVTKY2zXGV7
d/eunPWOgh3+S1g25tvlP3332C5tLNKAgICAgICAgICCp+uvAfaskutXmek9fDpznsn
nzxRR72i7HfctqqdvQE9f2rAHDfchxVlxFZ7JmVxo8sqsIzixzYbn1G3mktVS7mhrIx/j0k
vyZoz6juOoPcVuXUbaqggAkHcdCg0u4aYw0uSnKsPvFx0/zHvN6x+TsjP6qiH+7mb6Q4dfS
pmqlrDON7VXTVraXUzCItQLRH0ORYSBHWBv8UtDIQHO79+zcB07lnKurD6X8aWjOrkzaSy5
xQUd435XWe9E2+tY7+Hspg0uP+ncetZVNrXNe0OaQ5pG4IO4IQfqAgICAgIMVkmV2TDbZJc
b/eKCyW+P5dVcalkETftc8gIK05v7o5pjbKma24JBdtV74zzewxelLqRjvDtKt/LE1vraXf
YiIEznVvXHXZskF+yCHSvFpQQ6w4hKZLhMw/uzV5Hm+IPZAArXJrF4bgdg0+thoMftkNvhe
eaV7d3Szu/ikkO7nu9ZJW0Z9EEBAQEER8VMssmi9ytlMOarvFZSWyFni50k7eg9ezSpfFj1
nx2zx49j9stUO3ZUNLFTM2/hYwNH/kubTIICAgICAgICAgICAgIK/wDH58zbVj7lf+tqBwB
/M20n+5WfrcgsAgICAgICAgICAgICAgrj7ojhbs44ONSaaJjnVVBQsu0LmfKY6mlZMSP+Vj
/6oKs4VfmZRhthvDCHNr6CCp3B36ujBP8AvuurLMoggICDGYTijNWeKvTLD6hgns9kZPmNz
hPVr/JyI6Rrh3Edu8O2PfyrP0selyw061wudHaYBNW1UFHCXBgkqJAxvMe4bnxKDnY9sjQ5
pDmnqCDuCg+kBAQEBAQEBAQEBAQRdxA8OmJcRuHizZJTvp6+lcZrXfKI9nW2yo8JYZO8dQN
2no7bqO4gKFRuynSrPnaZamiJuTtjdNab5AzkpMgpW/4sf8Mzf34u8HqOi6SstrVQQEBBg8
owXHM3h7LILFb7w0dxrKdr3N+x23MP5FBgLLpZUYOWnA88zPAmtO7aa03qV9J9hgl52kepT
Iut2tmrfEfjIDaLVezZJCwbMjyTG4w4/wCqSncwn+inJrYqbi84j6DlZU4zppeQ3beWnqa6
kc70+a7nA/qVOV1kTxwa4xHlOkGK1B/jiylzR9mzod0xNcc3GtrzVRHybS/C7e893leQzTA
faGRD/wA0xdYiu4oOJe9gNjfptjDD0Lqejra2QesF72t/lsnJrVLtftb8xY5uRa63unhd0M
GL22mtYA9UjWuf/urymtUj0Fw+puIuN8pq7MboO+tyi4TXGQ/ylcW/7K5DW/UlJBb6ZlNSQ
RUtOwbNhgYGMb9jR0CqOVAQEBAQEBBoOU2kZzr9oLhQBkbW5Sy7VMY8YKNvau39W3N/RZ+l
j1ZWGhAQEBAQEBAQEBAQEBBX/j8+Ztqx9yv/AFtQOAP5m2k/3Kz9bkGW4suJWh4Y9Mff33v
dfckuVSy2WGyRkh1dWP6MaduvKO87demw6kINE094bNUM1oocj1i1iyyHIqtolOO4TcDaLZ
bdwD2IMQ55nN7i5zu/f5XeQ2q9ZHkXDLU26syTI6zMdL6uqioKm7XdsfvjYJZXhkMs0rGtb
PTOkc1jnOaHxl7XFz278oT2gICAgICAgICAgxeU4/TZbjF3sdaOajudHNRTDbfdkjCx3+zi
g8oOGWWqotNH4zcT/wC1MVudZYqpvi10Mp2/2cB/JdJ4zUsKoICAg2fgzp45eMLUCoeN54c
Mt8Ubt+5jqqVzh/VrVj69ai+iyqBOOC41A4eLzjlA18l2zCro8Wooo+Xne+sqGQv5eYgbiI
yu6kDze8d6DL6UYjp/NllZdMRjqLLcLLSGx3DHyZKc0chEbmPkpy7ka/kaOWVrfPa4kOcEG
n6GZ3qhqTgM2V23ILNc7bV5NWUdtpLnQ/tfemKtdTtlMsT2bzdnG+XzmEOGw2HeiN5qdbrr
j1myjIb7hVzixSy1NUPfWhkhmfJSwvc19QKcP7QsAa4nYFxDSQ09Nwk60Xqhv9lorvb6qOr
tlbTsqqeqjPmSxPaHMeD6C0g/zRXajlZMwPje17D3OadwUH2gICAgICAgICCKuHh8sfEdp

zPjtze633WneKyzXuAf8RbKxvWOZh79t+jm/vNJHQ7EBQzA8gvM815xfLqVltzzGKnyC9Ub
PkPdtvHUR+mKVuz2n1/YukusttVQQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQfPCbZDn3HfdrqR2lDg
WLCBrtujKysd/wCfZGQfyWPr1qPR1ZUQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/Pmbasfcr/wBbUDgD+Zt
pP9ys/W5BonHjibzmvD5n9ZG2TGcQzWnN3e/5NNHUSQsjqH/5WSMZufDmCC3aCBeO+/2nHe
EDVWe8vjbTT2OejibIdueeUdnCB6+0cwj7EG18NV2udZw5aYVuSSGO8VGO241Tqh2z3TOgj
Hnb/vOJHTv3KCT0BAQEBAQEBAQEHmDqLjp0q439T8d5eytuYUlPllvbtsDId46nb1mQPJ+x
a+UrY1tkQEBBz8Pt9jwfjbxqWd3JTZljNXY2ud8nymnkbVRjf0lnaAelY+mo9FFlUX6s6NV
epWS4de4ckloH4rchd6K2T0rJqOapEMkTXSgcsh2bK7bZ42Ox2OyDVr5prmOG27VXNbOxuV
al5bbo6KkpqAx0VJRinglZSNaZpOu0kr3veXEkv2DQGgINT00ptO9DcZxqOrxettuTYNhx9
8bjUWx9L+xjijbI8zEdnM98jSG8r3Ecz+4Koy/F/kdPR6IS5RFfXXPE6jyekrcZoZ42syKn
qJWxOpoKiMdq2R7ZCB2btngFpGxLgH3jVFQ6q8Qma4rcomNw3TWjtVDbcXaOWllqKinM5qZ
oh0kDI+ziia7drS2Qgb7ERXR4n7D8A+LQ6safNFgudkuNELpZ6L9nRXuimqY4JIJYB5hlAl
Do5AA8Fu25B2Qblm+pGX03EPjmA4o+1VEFZYau+XRt1geRSxRTRQw9m+NwIMr5JB5wcAIyR
4hBkci1uq8ByXF7BlGL1LrhklU+itrrBUMrWSysidLJzNf2T2NaxjiXcpA2G53IQSLdMhtl
jjp5LncKa2tqHiOI1kzYg957mguI3d6kHfY9sjGvY4Oa4bhwO4IQfSAgICAgIKR+6C6fNwi
9Yvrra4uzFukjsOVNjGwnts8gbFM70mGZzevfs/buCsuJWgdPAgjwI7iujIgICAgICAgICA
gICAgICAgICD5lmjp4nyyuDIo2l73nua0Dcn+iCSvcuMYlqtLMz1NrIiyrzzIqirgc4bHyO
AmGEfyd23+y5NrpoCAgICAgICAgICDG02RW6svtbZoKps1yoYopqmBgJ7FsnNycx22BPI48
u++2x22IJDJICCv/AB+fM21Y+5X/AK2oHAH8zbSf7lZ+tyCbcmxq15lj1ysV8oIbnZ7jTvp
aujqG80c0TwQ5rh6CCgh+jx/WPSO2i0YwbLqdj1M3s7eMkuctuutNGB5kUtQ2KVlSGjYCRz
WP2+VzndxCOb1wu6i8S+Z2e66+Xmy0uE2aqFbQ6d4q+WWlqJh8l9bUyNYZSOvmtaBsSBtu7
mDqcUnERV5vdK/QLRiyU+a6hVsPY3Ks3It2MxbjaeaVvRszCA5jQd2Oa09XAMITZozmuR0j
2YBqNLTPz62UjZRcqRpZTX2mGzTWQg/JcHENlj/ccQfkvYglhAQEBAQEBAQEFFvdOMWOMO0
v1lpYj/7r3f3ruz2//qFWOQud6mvAA9cqsGm7ggFrg5p6hw7iPSujAgICDStWLbdnWGhyHG
x/71YpXw3+0gb/ALSaA8zojt3iRnOzbx3ClV6QaQ6oWXWnTTHc2x+btbXeaRlTGCd3ROPR8
TvQ5jw5hHpaVzabggIPh8TJPlsa/u+UN+47j/dBrVPpbhtJdoLnDilliuFPKZ4allBEHxSn
vkYeXzXHxcOvrQanmGiUtVqbBqPh98djGX+SNt9wbLB5RQXelaS6OOph5mnmYXO5JWOa5vM
QeZp5UH5eNL7/AKi3Oyy53c7fPY7NWR3OKw2Wne2KsqojzQPqJJHEvZG8B7YgGgva0uLuUB
BrOkFFdL5xJ6tZderPcbSx9LbLJY23GmdGZKGBj5ZpWHq0h1RUSDYHfaMEjqER1pamHUPjc
oYopG1VDp7iUtQ90bg5sVfcpwxoO37wgpJPXtJ60VG3F3dK3V/RrUu6wWGou+DWC01UlorY
JYnQ1Fwp3F01W+Nz2udHEYzHG5odue1cAfMKqJ1zvVepsbsBxjEaOjnyfMeY29tUCKSipIo
my1FVI1mxc1jXMa1jS3mfIwczRuRFfmZ0WqOIY1Pd7Bkluym5UsXM60Xa2CCKrdv8mOSE80
TuvTmEg7gdvlIMjLq4LLqxaNNqu11t0vdZZ3XcV9D2fYthjkjhkkma5zTHvJIOUN5twDt3b
INru+dY7j14pLVdb3QWy41jS6lp62obC6o27xHzEc5HiG7kIM6gICDUtXMBpNVNLssw+uYH
018tlRQO3/dMkZa1w9bSQR6wEHmtoXf6nJNI8Yq63m8vipfIqrtPldrA50L9/XvHv/NdJ4y
3tVBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQRlxGZBV2jS6tttrYZr7kU0Vit0DDs+SaodybN9fLzf7KX
xY9NdGtOKTSDSjEsLoQ3yex22Ci52jbtHsYA9/2udzOPrK5tNzQEBAQEBAQEBAQRVrHr5j+
k2Q4rjV2u9DZbnlpqKS11ta4OigqWMaY3Sxgg9kS7lL9wA4saSOfcBXXMcA1b4Nc3vWqGHX
S76v4JepW1uZYzcHNdcopQwNfW0ZaANg1o/ZAANa0N2LQHRhuGMzXPjowr+1th1dvOC4fO9
0dBaMInihuEJaflXCoc17hKe/sGcrWgjd0m/Mg2XhOuuf2C/6i6Xag5D/AG0rMMqaN9uyeV
nJUV1FVxPkjE43P7RnZuaTuSdx1PQkO1x+fM21Y+5X/ragcAfzNtJ/uVn63ILAICCnGtmX6
/6m6jQaHYtQUuAippX3C76iwy87JLb2gZ/wMZPM2Y8zWvaSXMcRs4NLZCE/aC8PuG8OOER4
1h9v7CNzhLW3Cc89XcJ9us08ne5x6+ob7AAIMTxR3TEsU0vqctyjI4sNqMff5bacgLeeakr
NiGNZH3zCQbsdCP7xjnDp3gPrhk4g6PiI0ztl/dbKrHr66milr7JXROilhLxu2VgcAXwSbF
0cg3DhuN92uACXUBAQEBAQEBBomumllFrZo/l2DV/KIb3bpaVkjhuIpdt4pP8AkkDHf8qDz
V4fclrb5p1BbLyx0OR45PJYrrBIfPjnpzyed6y0N/nuuk8ZqSlUEBABIII7wg+OHjV1vCnq
tNYrzL2Gkub13aQ1L3bRWC7P6EO36Mgn27+5rtu4bk4saj0dB3WVfqAgICAgINTuGlWJ3Ca
4z+8lPQ1dxiMNXWW3mo6idh36PlhLXu7ztuem52QYq/aQ0lRojXaaWOqbaLTNZ5bHBJPD5R
2FM+J0QaBzN3LWHYEnfoN9zugi7JtF83xWl0iy2wGjybLtOqOSz1VubJ5My+W6WGKKbkc87
RT7wxStDncvM0tLtjuiJfxjVW15L2MTrZf7LWP356W72appzCQCTzyFhi2AHyg8tPgTuioN
06prxqtxL6tZ9jOS0tFQ2Q0OGUj5KJlbT1LYIvKqkbh7XDaWrDd2PHyOoOw2o7UUV1zzjIt
FHk4tVVBp5ik9zMlva/svK7jL2MZeyTfkcIKWfYczukneFBsWjFbeeIrDWag3e+3Sz2G9yy
y2Cy2apNJ5PQte5kMs0jPPkmkDe0ILuRoc1obuCSDH85ynTLiBtemWTXKTKMeyi21Vxxu91
MTGVtPLS8nlFHUFgDZRySNeyXZrvlNcHEcyCeUBB5RaHFrsWvbo9uxdkt4MZHcW+Wybbepd
IykJVBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQYTQ3Evhx427DSOZ22OaY0RvVd4sdcpvNpmH1tG0g/wC
zcsfTUemyyogICAgICAgICDU9TdRqDTDFZrxWU9TcalzuwoLVQM7SruNS4Ex08DP3nu2PqA

DnEhrSQFeeEDNdPeJOhyrLrpHHddTa5rrbk1kvtOBPZ6YOc1tujgf8mmHnbnb9o8vc/wA7z
WhaqgoILXQ01FSxiGmp42wxRgkhrGjZo6+gAIKb648MV+001as+ovD3eosLzPJLkyivGOy0
5ks90jdu6Wplib0YY2hz3OG2/wC6Q93nhaHTXTmm07tFQx1ZLeb7cZvLLvfKpobPcKktDTI
4Do1oDQ1kbfNYxrWju6hF3H58zbVj7lf+tqBwB/M20n+5WfrcgsAgIOpU2mirK+jrp6WGWs
o+fyeoewF8XONn8p7xuNt/TsPQghjXbjG070Eslwku9wkuGSw1HkNJitHGTcq2pcAY2RxEb
8juZu0u3IQehJ6EIo0u4Z8v4gszt2rXEdFG+emd2+OabMdz2+ysPVr6hp6TTnoSHdAe/uDW
BcNtHTsqRUNgjFQI+y7UMHNyb78u/ftv12QY/G8ptmW0U9Va6kVEdPUy0c7di18M8TyySN7
T1a4Edx8CCOhBQZZAQEBAQEBAQeafE7hZ0F4x2XqGPsMR1WpwXOHSOG8QABw9A7RpafW6R3
oWpUrIrbIgICDoX6w2/KLLWWm60sddbqyMxT08o3D2n/yI7wR1BAKDbeGjiguGgNxt2mWq1
ykq8Lme2lxfN6o7imb3Moa537pA2ayU9CBsdh1bzsxrV+2PbIxr2ODmuG4c07gj0qK+kBAQ
EBAQEBB+OaHNIIBB6EHxQY21YxZ7FVVNTbbXR2+ep2M8lLA2Iykdxdygcx9ZQalhmjVtwjO
8syqkuVxra3KBT++cdxkZM1xgZ2cPIeUFrWsLhy7kHcnv33DRtH8BzLhzoajC6C2NzLTunq
JZrDLS1McNxtkEj3SeRzMlc1krGOcQyRrw7l2BZ0BQbBj+n17yzWCm1Gy2litXvPbp7Xj9j
jmE76Zs72Oqamd7fN7V4ijYGsJDWtd5zi88oSyg0HXvVCk0X0ZzHNayQMZZ7bNURA/4k3Ly
wxj1ukcxo9bkHnboti0+GaVYzaqsOFcykE1VzHc9vKTLJv6+Z5H8l0jLdVUEBAQEBAQEBAQ
EBAQEBAQEGFzTLaLA8Tu2Q3BwFJbqd07h/GR8lg9bnENH2oqxnucuj9dp1oK3J8giLcwz2q
dkdzc8EPYyXrTxdeoDYyHbeBkcFyaWpQEBAQEBAQEBBq+pmfUWl2D3XK7nE+S1WqMVNa6N7
WuipwR2kg5iObkbu7lHV22zQSQCENaSWO95NrhNmuS5BFnmPS2Vj8EvVsga2ghppD/xTpA0
loq37wjtBsHRtIaG/tGgOvxHcIz86ySn1O0uu7cA1mtjd6e8wN2prowbf8PWsAIkY4AN5iC
QNtw4AABjNEuOS25BWVuD6pWeowDWG0uZBU406J8nvo8nZslBtuZWv7w0EkDc7loL0Fpx1H
oQfqCv/H58zbVj7lf+tqBwB/M20n+5WfrcgsAgICCMdUdILZkuWY1qFR2SiuOb4n2rre6oj
ZzVML2kPpu0d8gknmY/9x/Xuc8ENBsvE3mWrlfXW/S/Sq6dnQ1MlDW37OZRaaGkqGHaSMRt
7SadzDuCGtA3HyvFBomf5lX4JHmlRxDZncYKK1Ucl0tdtxaR1ptN6pA1oMMbmONQ+obK5sb
oXzbbPjcAWudsHf4AtB79gWG1ef3ypqLBdM6qpLzVYfTAC30MEgHksbYyOZsrWAFz993c3K
/ctBQW4QEBAQEBAQEEFcaOgT+InQS9WC37RZRQObdrDUg7Oirod3RgHw5xzRk+HPv4IKS6P
6hN1NwKgvEkZp7kzeluVK4croKuPzZWlveOvUA+Dgukust0VQQEBB07xZqDIbXVWy6UcNfb
6phjmpp28zHtPgR/694QNJNcM74ShFbHwXDUjSGM+bQh/a3iwR+iAn/pEDf4CeZo7iAOuLG
tX10p1hw7W7E6fJMJv1JfrVKAC+nd58LtvkSsOzo3jxa4ArKtyQEBAQEBAQEBAQEBAQeenF
dq7BxH6qUuneP1Aq9PsLrm1mRV0R3iuNzZ1homOHRzIj58neObYd7QTqRK6BJcST3lbZfiA
gICAgICAgICAgICAgICAg0FmDycTHETiWkkIMuM2pzMjy57fk+TxkGGmJ9Mji0Ed+zwf3Ss
fVaj1XjjbFG1jGhjGgNa1o2AHgAFlX0gICAgICAgICCvxwah4nc8ul1y2MXPTrFrlJbbPjk
3WkuNdA7kqa2qZ3TCOUPhijdu0GOR5BLm8oTDieB2LBTXMsFAy00lZIJpKGlJZTMk68zo4h
5kZd3u5QOYjc9dyQ2BBp0ul1ordVIc+roYq29UVuNstr3wNDqKJ7i6Ytf3l0h5QSe4N2G3M
/mDcUBBX/j8+Ztqx9yv/W1A4A/mbaT/AHKz9bkFgEBAQEGIqxa8Sorxd/JfJ4371ta+lgc+
SVzWBpeWMBc93Ixo6AkhoQU1z28W/jk4qLFp/aZqe86TaavhyHIq2AiWnuVyc0+S0rXjcOY
0Fxdt0P7Vp7ggnHVni5w7THNqbBLfQXjPNQqiPtWYtilKKqqiZ0PPM4ubHC3Yg7vcDsQdti
g7NHxG1NkijqNQtO8l04tr9t7vcXUtbQQbnYdvLSzSdgNyPOka1g8XBBMkM0dREyWJ7ZYnt
DmPYd2uB6gg+IQfaAgICAgICDzP4pNPfixcTTMspY/J9OdT5+zrC0bRW+9Ab8x8GiYbu38S
ZD3NC1LiVlSNjsehW2RAQEBABIO46FBptVp7PZcpfl+A36s09zQjz7paQDDV7dQ2qpz5kzd
/SN/WpZqptwL3QK94I2K3a4YjJR07Dyf21xSJ9Xbnj+OeAbywH07Bw37tgsWKtzp/qdiWq1
ijvOHZHbcktj/+sW2pbKGn0OAO7XepwB9SitnQEBAQEBAQEBBj79f7Zi1nq7tebhS2q2UjD
LUVlZM2KKJo73Oc4gAfagobrhxfX3iHiq8P0cnq7DhMjnU921BkjdFLVR9z4baxwB69xnPd
v5o7ibJqNPxLErVg2O0VjslI2ittIzljjHUk95c4/vOJ6knvK6Iy6IICAgICAgICAgICAgI
CAgINa1Izyg0zwq6ZHcPOio4944d+s8p6Rxj1udsPs3PgnirP+5/8P9w0f0mqMlyuI/CHnE
wvN7fI3Z8AcCYKb1CNjurfBz3DuAXJpaFAQEBAQEBAQEBBWjha1Jt+MZbnOiWQVLLdmdgvt
xuNBTVB5HXS2VdTJVQVMO/y9hMWPDd+Us696Cx9fcKW1UU9ZW1MNHRwMMktRUSBkcbQNy5z
j0AHpKCFdKsqdr1qbU6hW3tRp/ZKWaz47UuBa28TyPaauuYOm8LeyjhicflbTOHQtKCckBA
QV/4/Pmbasfcr/wBbUDgD+ZtpP9ys/W5BYBAQEBAQRhi+k9n0UqNRb9ilDBSw3+R16ntcFO
Gg1zYiJHtcOvLJysPJtsHc5HyyAEEe5f4JTt0COqNzc25ZxqDcKu6Xa7yjmmeBUSRsi5j1D
RyF23pefQNguFUU8VXTywTxMmglaWSRyNDmvaRsQQehBHggrPoHfchwbU7ONK8fsFRkGn1j
ucMlovrqprKS0U80YfPbuc7ukdTyEiONgPKx7WOcwNCCziAgICAgICCPNftFLHxCaTZBgt/
by0tzgIhqWtBfSVDesU7P8zHAH1jcHoSg84NI8gvlBU3zTrN2eT5/hs3kFwa4/wDS4R/c1T
CflNe3lO/juD+8F0l1mpHVQQEBAQEDfv8AX0KDRa/RuwG+G/WCW4YRkveL1itW6gn33384M
8x/r5mndTFSDjPELxEaZ8kfvxjurFpj3HY32A2y48vgBPCDG4+G72LPK6lCxe6R2OgDI9Qd
NMzwiXbz6qnpG3ahb6f20BLv/AphqU8O439B865G2vVPHY5Xd0FxqvIZd/RyThh/2UVLlny
yyZDEJbVebfc43DcPo6pkoI+1pKDKoCDDX3NMexeF015vtstMTRu6SurI4WgeklxCCF8z4+

NBsJldTzaiW69V+/K2hx5r7nM938IEDXjf7SEEO5Vx/wCbZfG+n0t0qqqGJ+4Zfs9lFFC3/
MKSMulf6e9quVNQrkeH5Dq3dYbrq7mFZn08L+1gsoZ5LZqV3hyUrOjyO7mk3J8VuRNbhFEy
CJkUTGxRRtDWRsaGtaB3AAdAPUqj6QEBAQEBAQEBAQEBAQEAAkgDvKDX+HbTT42/EOy
81cflGlGm9WHjmG8N3vI6tb6HMi6OP8h1Eixa1Hp2sqICAgICAgICCEtW82zbL8pn010rqa
W0XyKnZUX3Lq6AVEFihk37JkcO+01VIAXNYdmsaOZ3ymBwQxefc9syMrr7ZuJnUuDNBvI2v
r63tqNz/Qadpbswn93mIA8D3IMPZtL6bi2q7nprr/bHWLW/T9sc9Hl2LzeSzV1BKXCGtpn8
uxYXtcHMLdmv7gwkhobtjvudWPSVdKdQtStQNV7VSODoLHk16e+3+ad29pE3btNth0J2PiN
uiC19DQ01soqejo6eKkpKeNsUNPAwMjjY0bNa1o6AAAAAdyDnQEBBX/j8+Ztqx9yv/W1A4A
/mbaT/AHKz9bkFgEBAQEBB+EAjY9QUFaNHIYeFPL7npjeyKDAr3dZ7jhV5k82mifUPMk1ql
d3RyNkL3xc3SRryAeZhBCzCCuvE/wAQmF8P2Gw4XRWN2S5fkMT6KyYJYmllTWOk5gXER9Yo
9y4mQdd9+Xcg7BtvDRd9TZtOrXa9WrLHb8xo6SJ01dRzienq2u35eZw+TO0DaRvVu/nNcQ7
YBLqAgICAgICCmnH9w6XW+QW/WrT2j7XP8ShIrqGJp3vNsG5kgIHynsBc5viRzAbnk2s/BC
GCZvatRsUt+Q2abtaGsZzBpI54nj5Ub/Q5p6H+vcV0ZZ9EEBAQEBAQEH6HFvcSPsQYe+YdY
MmjLLvY7bdGu7xWUccu/wD3gUGnVnDjppVvLxiFDSSH/EoXyUzh9hjc3b+SmRX5S8PuJW93
NRS5BQu223pshrWHb0f3vcmQ0quH3Ebg7mrZcgr3bbb1OQ1r+no/ve5Mhr7ouHPTSheJP7H
W+qkH+JXc9S4/aZHO3/mmQbvZsftWOwCG02yitcQGwZRU7IRt/wAoCqO+TugICAgICAgICA
gICAgICAgICAgII31Drch1By2z6Pafu3zTJgRU1g3LLRb/APFqZCPk+buB4+jqW75tWPSrR
PR7HtBdMbFg+M0/Y2u1QCPtHAdpUSnrJNIR3ve4lx+3YdAAsNN5QEBAQEBAQEHwJWGQxh7T
IAHFu/UA77Hb+R/oUEG8MOQ01zvms1tmeG5Db86r/fCF5/adk9kZo3kd/KadsQae7zCPBBO
qCFKqkpb1xiW2st4DqqwYZU092mj2PKKurgdSwvPp/wCGqXgeA6/vDcJrQEBAQEFf+Pz5m2
rH3K/9bUDgD+ZtpP8AcrP1uQWAQEBAQEBBj7/j9syqz1dpvNvpbra6tnZ1FHWRNlilb6HNc
CCPtQVi154h870tuNp0k030yqKvPLzz02N1j3B1mhoY2tBqpJOhBiBAdE4DYgHdwc0ODWsL
4V8j4ZL3S6yvu9bqvn8sUjc28phbLUVlNIWlz7YCOaN8HL5sQO0rA5oDXcgAW3tWaWK+4fB
lNBd6ObHaik8ujuhlDYOw5ebtC47AADqd9ttjvtsgjnhr4l8X4kMZuNXYrjS1dxtFZLQV7K
XmEbyx7mtqIecBzoJQ3mY4+tpO7SgmFAQEBAQEBB5o8VWi1Twi6lVep2MUT5dIcoqm/wBor
XSsJFjrXnYVcbB3RPJ6gdATy+LALLiV3aOsguFJBVUs0dTSzsbLFNE7mZIwjcOBHeCF0Zcy
AgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgINK1V1Kj05slP5NSSXjJLpMKKy2an
aXS1tU4gNaGjrygkbn1gDqQpbirdcE/CvNoFidfkOWSx3XVPKSKq/XHo7sAerKSI+EcfQHb
oXD0Bu3NpZZAQEBAQEBAQdC+1lbb7PWVNut5utfHGXQUQmbF2z/Bpe7o0b9567Dfoe5BTLH
9es14Wtar5b+IKgoBjma3Bs9p1EszH+QUruQNjt9RzdYo4wCGl23Uvcebmc5ob3r1w9ZpXa
gU2s+g+S0Fjz+SiZS3KguO8lqyOkaN4hNy9z2jo2QeGw5m7boNctWY8aWdyNs8+B4Hpo155
J8kqa43Hsx4vgp2Su5negP830lBYvSHSag0jxuahhrqu+XivnNdeL9cnc9Xc6twAdNIR0A2
a1rWN2axjWtaNgg3lAQEBAQV/4/Pmbasfcr/1tQOAP5m2k/wBys/W5BYBAQEBAQEBBjLvjd
uvtXbKqspxJU2yo8qpJmuLXwycpYSCCDsWuc0g9CDsQUGv55rJhWmVivt3yfJKC0UVjjZJX
meUc8IeCYxyfKJfsQ0AEuIIG5BQUhwLSTJeN+9Xm6yx3nTPhmuVw98oMV7XsarJJ995J9gN
6enlds9zGnlc7dzQXOLwFwJa7RzQ91htlTcsPwaS10jqK2U1XW01C+KncWl0bA9zSWuLWuP
fuRudz1QSPa7rRXughrrdWU9fRTt5oqmllbJHIPS1zSQR9iDtICAgICAgx+QY/bcrsdfZrx
QwXK1V8D6aqo6lgfHNG4bOa4HvBBQeXOpemV14GM8istdJUXLRG+1LhY73MS91jncd/JKh3
8HfyuPeOveHgalSt6a4Pa1zXBzXAEOadwQe4grbL9QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQE
BAQEBAQEBAQaxqLqHaNMcZmvV3kcWA9nT0sXWarmPyYo2+Lj/ALDqUtxU2cFHCheaW+N1s1
bpB/b2vh5bJYZBvHj1I4dBynuncD5x72gkd7nAc7daXWUBAQEBAQEBBiMsyy14Pj1Ze7zVC
kt9Izme/lLnOJOzWMaNy97iQ1rWglxIABJCCI+FXidsfEnj18raWrFJfKC4zw1eNVUJgrbV
E15ZEyZjju4ua3mLh05nOb+4g6mYUlDxWZDc8JfC2t0qsdV2OQ1H7t5r4yHCgicOoihcGum
kady8NjB82XYITttr1U4Cc2smNY7RXDVrRPIrgLdZrS6ob762GqkDnMgY95AfB5rjudmta1
xPLsS8Ls4866vslE6+MpI7u6MOqY6EudAx572sLurgO7cgb7b7DfYBkUBAQEBAQV/4/Pmba
sfcr/1tQOAP5m2k/wBys/W5BYBAQEBAQEBAQQ1xDcMeJ6/SYvc7zZbdcr3jdwiraP3wYTBU
Rh37SmnA6ujcCSAQQHAHYjma4NK47Nask0f0xx3HNPWsps6zi8U+M2ScMHLRmTo6YDbbdo5
Wt6dC8HY8uyDPaIcFmm2j1nZJV2WmzLMKlokuuVZFCK2urZyPPfzy8xY0nua3w233O5IdDW
XFqbhqslw1Y09tzLTRWgiryfGLcwRUV1t4IE8rYRsyOqiZvI2VoBcGOY/mDgWhPtjvVFkll
t93ttQyrt1fTx1VNUM+TLE9ocxw9RBBQd5AQEBAQEGv59gNg1Qw+6YtlFsgvFiucJgqqOcb
te3wIPe1wIBDhsQQCCCEHmHn2A5HwOZZBjuT1FTfNHrjP2WP5XIOd9scTuKSrI7gOuzu7Yb
jpzNZqVLG/wAcjJomSRvbJG9ocx7CC1zT1BBHeD6Vtl9ICAgICAgICAgICAgICAgICAgICA
gICAgICDV9RdR7Lpfjr7vep3Bpd2dNSQjmnq5T3RxN8SenqHeU3FStwi8IF7ybKqHWf
WqgEd9j2kxnD5fOhskZ6tmlae+oPQ7H5J6nztgznbrS9qgICAgICAgIOnebzQ47aK26XSrh
t9tooX1FTV1LwyOGJgLnPc49AAASSfQgrrphrNlOYZhdLvdMBvU2kNyroajG8husMZq4JS3
btfJB+2ZSvds6OVzednOS4BhBYHR4pODJ2ptfUagaXXyXTjWKCmkhZe7dIYI7lG5nKYarl7

9xsBJsS3Ybh3KNgxHCvxVYZYsXdpZmlmg0dzjCqMQVeN1z+WGeJg/v6SQ7mcPJ5tgXPcXb7
v35iFqve633eptt2ko2S1VMxzqSaeIiSASNAdsHDdpIAB7j3j0oMigICAgICAgr/wAfnzNt
WPuV/wCtqBwB/M20n+5WfrcgsAgICAgICAgICCuHGzp3cL/i2EZ7ZqKa53TTfJaTJ3W+nYX
y1dHE7/io42+L+z88AdSY9h1IQT9juRWzLbDb71Za6C52m4QMqaWspnh8c0bhu1zSO8EFBX
33QfV616WcL2Y0lRI2a+ZTRS49aLazzpquepYYjyMHU8rXucdvQB3uAISNwx4VddOeHjTjG
L5uLxarDR0tWxx3McjYm80f/KfN/wCVBJqAgICAgICDC5lhlj1Cxi447klrprzZLjEYKqhq
2c0crD6fQR3gjqCAQQQg8ztXNEsu4GrhLWUja/NNCJZN46loM1fjXMejJdvlwbno7/yO3Pq
XExsdlvdvyS00tztVZDcLfUsD4amB3Mx4+3/07x4rbLuoCAgICAgICAgICAgICAgICAgICA
gICAgICAg0jUjVWhwA0Vup6OoyDLLo8Q2rHbc0yVVZITs3ZoBLW7/vbenbcqW4qwPCjwS3C
1ZJS6sa0mnvWoRaHWqxs2fQ48w9QGDqHzDxf1DT3Enzli3Wl0VAQEBAQEBAQEEM66sp8tzv
TDT648r7JfLhU3G40zz5tZFQwiZlO4H5THTOhe5vi2Ig9CQgmZB07zd6PH7PXXS4TspaChg
kqaieQ7NjjY0uc4nwAAJQRc7SzFtZ830+1ZudngmktVrFXZYa6iDaunlqA1/PK7c9WN25Wd
zXue7v5SAl1AQEBAQEBAQV/wCPz5m2rH3K/wDW1A4A/mbaT/crP1uQWAQEBAQEBAQEBAQQ7
duHJlBV11Xp/muQaZPrpHT1FFZfJ57e+VxJfK2lqIpGRPcTuTFyBx6uBJ3QV91twvBeD+Kj
1ayqoyLW/V+tq2WrFo8lqmyvNZJ8hlNBGxscDR3ktYSDsGkFwQSbgGi+t2YUMV+1O1lu2O3
mqaJW43hFJRwUVu3G4idJNDK+cjuJJ28BuOpDbYc7yjRfIrNZtRLnDkeL3qqZb7dmMdM2lm
p6x52ip66Jn7MdqfNZPGGtL9mOY0ua5wTUgICAgICAg4qqlhrqWamqYY6inmYY5YZWhzHtI
2LXA9CCDsQUHn9rnwM5Lo1d6/OeH2FtXaJ3OqLtpvUSEQy+LpKEn5D9v8P+TdxsxWXBG2nG
rNj1LgqI6IzW+9URLK+x3BhiraN46Oa+M7HYHpuOnp2PRbl1luiqCAgICAgICAgICAgICAg
ICAgICAgII2bneS6t5fLgeitpZleSt82uvcn/AOKrO3uL5ZdtnOHg0b7kbAOI5Vm1cX
X4WeC3G+HczZHc6yTM9Tbiz/2llVwbvIN/lRU7Tv2Ufh06kDqdtmjDSxqAgICAgICAgIMLb
cwtN4yW8WGiq21Nys7YXV8cfUU5lBdGxx7g8tHNy94a5p7nDcIp4rNNcsy7F7DlWnb4hqLh
NxF5s8FQ7lirmmN0VRRvPTZs0T3N7x1Deo7wEVY17qTpBFSS0WoYvemOX0Q5K/H7zaqiSSK
UdHBjoo3cw37iQ0n0BBnaDMr/AMatTS0Fuxq64poe2VlRcrpfYTS1mTtY4ObSU8B85lK5wH
aSO2L2gsaAHOKC07WhjQ1oAAGwA8EH6gICAgICAgIK/wDH58zbVj7lf+tqBwB/M20n+5Wfr
cgsAgICAgICAgICAgIKl8ZNhazXrhgyu5Dmxy15bLQVLn/3cVTUxAUj3ej9rEACfEj0hBbR
BFnEvgtdqro/fsHoaWAnIIDRyXKrkDILW35XlbhvzOdGWtcxre94buWjdwDRdC9ZbRHqNHp
m2+ZBktY+1G5R5ZlIfA2/PYWxye9zORsckcYHM8x7DzgR2m7ngLGoCAgICAgICCu3ErwSYV
xCztyCnlmwrUSlANHltlAZUbjubO0bCZnhsSHbdA4DoQpPl131C4Z7tHZdbbHtaZJOxos9s
sTpbbVddm9sAN4Xn0EDx2bsN1ufX9TG+2250d6t8Fdb6uGuop288VTTSCSN49IcOhWmXZQE
BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBqOoeq2M6X0cct9uAjqZthTW6nb2tVUuPQCOMdTudhudh6
0txWb004UdVuKZ0Nwz41mkumEhD22GB216usfftM7b9gwjwI3/wAp6OWLdXHoBpdpPiOi+I
0uM4XYqSwWanHSClZsZHeL5HHznvPi5xJPpWVbcgICAgICAgICDgroZamiqIoKh1JPJG5sd
Qxoc6JxGwcA4EEg9diNuiChuRcHmIYjrHlE02d5Vp5ktfTTZNatQKS9PbLVRRhvl0Fb2h7O
UwvIl7m7xT7d0R2DMYPqXxZae4rS36txe2a4YbNzSUk0LRZsifSgkRzyU5Bj3ezZ4jAL9iO
bY7hBKuh/ElYOJrI5Kek0vvtqutik7O8zZXbI6Z1qk5OZkbHHmMkjtwQ1vLs3znbbtDgsYg
ICAgICAgICAgr/AMfnzNtWPuV/62oHAH8zbSf7lZ+tyCwCAgICAgICAgICAg1jUvTixat4P
dsTySlNXaLlF2cgY7kkjcCHMljcOrJGODXtcOoc0FBq+lVXn+O1IxHN6N1+bSRbUWa0bmNi
uETdgPKoS4OhqdtublDo3ndwLfkAJOI3QVh45NaMM0+xC22OoparINUK6obNh9lsQ5rpHXD
cRVMewJjY07hxIIe0vZs4FwQSdoVqrds5sbLPmtobi2pdspKeW9WLtWva3tG7sqIXAkPheQ
4bgnlc17Cd27kJRQEBAQEBAQEHSvNlt+RWqqtl1oaa526qYYp6SribLFKw97XMcCCPUUFJN
Uvc3ZMbuFXkegGTnBrhK4yzYrcy6ostW7r0aDu6En0jmA7hyhXcFfrtqxe9J73Hj+s+HV+n
d0c7kiubmmotNWevWKoZuBvtvtudvEhan0ziRrdcaS70UVZQVUNbRyjmjqKaQSRvHqcCQVp
HYQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEGrZ3qhiumlH5Rkl6praSN2U5PPPJ/pjbu4/02TcVxYJgeuX
Ez2bsKx46YYZN35ZlUO1XOzr51NS959IcfNP8AEFi/S4t/w88DGnOgNcL+IajMs7k86fK8h
cJ6rn8TED5sI/0+dt0LisqsUgICAgICAgICAg0/U7UWHTyyQyQ0Ul5v9xmFHZ7LTuDZa+qI
JawE9GsABe+Q9GMa5x7tiFdOF/icr6TPbvpPrRbn4bq9U189bA+omLqC+RvcezNFITtsyNr
WNjHeGb9Xc4ATHxMaON1n0zloaWmo6jI7RUxXmxivYHwOrYHc7IpQe+KUc0TwehZI70BBkd
Fddsb1sxG03W2VDKO61UMhrLFUSDyygnheI6iGVneDHIeUnbY9COhCDcsexm34vTVMNvhMf
lVTLWVEj3F8k00jt3Pc49Se4D0Na1o2AAAZVAQEBAQEBAQEBBX/AI/Pmbasfcr/ANbUDgD+
ZtpP9ys/W5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBBVDXji/bXTYZ1ZYid8gwN5ndyj959KQHjp1PmtC10mMPinEFgOX1
/zU7zu3+Tth4NQQZleI8QWiBf/bXTYZ1ZYid8gwN5ndyj959KQHjp1PmtC10mMPinEFgOX1
Tp1mluzOyziiqZpqu1VMlquMNYWeUwVUWwe2UM83mI5XgjoWva4dCEG1ICAgICAgICAgxmR
4zaMws9Rab7a6O82uobyzUVfA2eGQehzHAgoKfahe5kYxFXVF60dyu66UXmQl7qGncau0zO
/zU7zu3+Tth4NQQZleI8QWiBf/bXTYZ1ZYid8gwN5ndyj959KQHjp1PmtC10mMPinEFgOX1

HklPkENvuQdyPt92aaOoY7xaWybAn7CVrYiRG+exr2kOY4bhzTuD9hVQQEBAQEBAQEBAQEH
SvN7tuOUbqu7XCltdK0bmasmbE3+riEEcs4hLRkl0dZ9P7HfdTL2Dy+S43QSSxtPpfKRs0e
vYhTYuJNxLhK4itZCyXJ7radFcek2JpKAi4XdzfEF4PZsO3iHAj0LOrizOiHAbpHofWR3al
sb8pyoEPfkeTyCurC/wDibzDkjPrY0H1lZVYhAQEBAQEBAQEBAQa1qPqLj+k2EXfLMor2W2
yWuB09RO7qdh3Na0dXOcdgGjqSQAgjHhru9u1stUOs81xo7vX3uB0FspqSYSxWKi5gfJAfC
oJDXTu6EvAaPMjYg2PiC4c8O4ksLNhyujcJ4HdtbrvSHs622zj5MsMne07gbjudsNx3bBXr
TnXjVrh1zmh0d1bsFy1Fq7gx8eG5lZIdzeQwb9jV8x2ika3q+Rx80AudzDzyFk9JdH7Tpm/
IrvFRUrMnym4Pu17rqeMN7adx6MB2B5I2+aO7c8ziOZ7kEhICAgICAgICAgICCv8Ax+fM21
Y+5X/ragcAfzNtJ/uVn63ILAICAgICAgICAgICAgIMNcMSttxyW1ZA+J0d2trJYYamJ3K50
MgHPC/+Jhc1j+U9zo2kdyDMEgAknYDxQUn1w4vb7qtmbtJtBK6CGplrY7VfNSp2OfbLLJJu
GwwyAFslQ8gtad9uYhrSXHdoTTw88JGKcN1HE7HLjeKq71LXuvdyrat0jr1M7r2s7HbtDmu
3LS3YgOcCXcztwnBAQEBAQEBAQEBAQEEdaocOumWtMLmZtg9lyGQjYVVTStFS0bbebM3aRv
8AJwQVryD3LjFbbI+fTLUPL9OJevJRx1fl9C0+H7GTZx/m8poj288I/FBhB3tN/wAI1Jo2d
A2tjkttW/0dw7P+rlramNKudRrhhvOMp4fMmLY/lT43UxXNhHpAj3P8t1ekxrNTxL47ZSGZ
Hj+XYpKPlsvFhmi5Pt23V6hjnoOKXSu4t5o8xpIvDaohliP/AImBNhjLQa/abVLS6PObJsP
4qoMP9Dsmwc79cNPIwC7N7CAe7/j4z/6psHSqeInTKlJD84tBI7+zmL/0gpsGGqOLDS+Kcw
QZFJcZ/CKhoJ5XO+zzNj/VNhju2/Wy45RI2PEtKtQ8qc/5MlJYpGQk+t56BToxttpwLiazg
7WXRmixend8msyu9RtI9ZijPOP6J0uN6sfAJrdl5Y7N9Zrdi9M4byUGGWsucfUJ5eVw+3Yr
O0xKeC+5kaJYvVx3DILdddRbu0da3Lbi+qBPieybyxkepzSoqzmN4rZcNtcdtsFooLJbo/k
UlupmU8TfsYwABBlUBAQEBAQEBAQEBAQfL3tiY573BjGjcucdgB6Sgh+v180LyjM7dZavP8
MuWQ0E7nUlJLdYHuimc0xnlHNy8+znN27/ADiPFBCWonDhmfDHmVx1S4cqZtRb6x/b5Lpe5
3LR3Jo+VNRj/CmA32a0de5u48xwTbobxWafa84FLktnuzLY+hc2G7Wq6uEFXa5y7k7KZhPQ
l/mtI3Dj0HXcAJNmxm3VGS09/lp+1ulNTPpIJnuJEMb3Bz+Ru+wLi1m5A3IaBvsEGVQEBAQ
EBAQEBAQEBBX/AI/Pmbasfcr/ANbUDgD+ZtpP9ys/W5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQVq41tDM
m1M06uNVhWTX2wVr2wxX232STz7xbGv3mhY0904YXlhbtz/wB27drhsEfaz5poZoRwNXnHc
EuVpNuuNrfSY9QWuobLW1tyeB2M3KP2jpmyhkj3OHM0s2OxACC2+AVd2r8Dxuqv0Jp75Nba
aSvhLeUsqDE0yt28Nnlw2QZ9AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBB8yRslYWPaHtPe1w3BQa5dtM8Pv
xJueKWS4k95q7dDLv/wB5pQa5U8NeklY8Pm0vw6Rw6bmw0v8A/jQdKDhS0XpXufFpRhjHO7
yLFTdf/Agy1Dw/aXWzl8k03xKmLe4xWOmaR/MMQbZa8Xs1jaG2600NvaO4UtMyMD/ugIMmg
ICAgICAgICAgICAgIK85riU3FVmN/xe53GsoNJscqRbrlRW6d0EuRXAMa+WGWVpDm0s
Iexpa0gySF4J5Y9nB9ZB7n9w95FjrrNLpbY6KEsLG1NviNPVM6dHCZhDyR/mJ9e6DC8MNPk
+h2pN/wBCMkvNVk9kobay/Yde6881S629r2MtJM7bZzoJDGAfFsg6AbNAbdS8KmHv4lq/V+
psVuhu4o46alFMHDtp9+Z9ZOzo0yjzWMOxIDS4kuLeQJwQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/Pmbas
fcr/wBbUDgD+ZtpP9ys/W5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEGmDRbT9uY/2tGD46Mp5+09+haoP
LOfffm7Xl5ub177oNzQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBA
Q Vv4bdRaSyaq6saR3yVlDldBklfkNvp5fNNwtldKalk0W/y+R0j43bb8vK3+QWQQQnhF2pdV
+IO75fZpWVeNYraZcZguMWzoqyumnjmqxG4fLbCKeBhcOnO+RvewoJsQEBAQEBAQEBAQEBA
QEFf+Pz2m2rH3K/9bUDgD+ZtpP9ys/W5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQE

oNhPCWmoLGbvEjGv683Jvy9dkFwXvbExz3uDGNG5c47AD0lBB+Nas5lruKm4aaQWqyYRHPJ
T02W3+nkqnXQscWuko6Rj494Q4FolkkHNsS1hbs4hqesVFr/AIljzZKfMsWyOw1lbSUNwMV
mntdypIJqmOJ0lNIypkY5zQ/ucB03IO42IZTjU1rzfh100/txi7rNcKdlbS0ElrulDK/czS
cnaCVkzdtiW+bynf0oJ2xqnu1LaYmXu4U1zuHe+opKQ00Z9ADC95G3+ooK9ahayakYzxU4N
pTbq3H3WrLKGtuTblUWiZ81Cyna53Z7CpDZCdmjm83bfuQS3qzq5bNF8QpLleGT3e6VtRFb
bZardGPKbrXSdI4IWE7AuIJJJ2a0Ek7DdBrYsuuWS0IrJcpxHCKl452Wmnsk127HxDJKh1R
CHnwJZG0eglBFU/FlnOgeqVhwvXvHrTT2XIpxSWfP8YMrLdJMTsIqmGUudC7qNzzkDv6tBc
AsBq7q3Z9G8Wju90iqa+qq6qK32y029gkq7lWSnaKnhaSAXuO/UkBoDnEgAlBq0dr1uyqiF
ZNkOKYDJKOaO1QWmW8SQA9Q2WodPC17h3HkjA37ie9BG1XetabLkGpFJl11stZNacGqqmw1
uLwVFM2pqJXvDHywSSP5ZmOgaG8riNnnY9SEG0yT684Tpnd8hybJsFrK+0WmetfQW6wVZEz
4oXP5e1dWA9S3bcM8e5Bg9F9QtbtetC8U1Bst6wayVV8pHVHvZXWGrmjjIkcwDtW1gJHm7/
J8UH63PdVcP4Ub/qBcrrZZ8yszL1dK+knoZpKKoFPUTCOGD9q18UfZwjYnmPnblBJXDbmuS
6naPYtmuS1NtdUZHbKa6R0dso3wR0gljD+z5nyvMm3MBzeb3d3VBKKAgICAgICAgICAgICA
gICAgICAgICAgICCv/H58zbVj7lf+tqBwB/M20n+5WfrcgsAgICAgICAgICAgICAgICAgIC
AgICAgICCo2q18j/+kh0Utd3e1tvjxa6z2gSnzDXybtk5f8/Yx7fz9aC3KCp/uoWO0F/4Oc
qfUx89zoqy3z2ksG8grDVxxMDPHmLZHt6eDig6vukzKiDgIy9leeeqZFaxUE9d3isp+b/fd
BavH3MfYba6IcsRpoy0bbbDlGyCrPEaQOOvhV3IHTIu/wD/AJJiCdde9Qp9MNJcgvtBG2ov
QibR2mmP+PcJ3tgpY/8AmmkjB9W58EFRuJjTLUrFOFzFLhS4rYqG6aS1FHkdLX0V9mqamU0
w3qXFhpWB3aAyPeC7wJ69yCauKLUx2U8B+cZviEz3xXfEzWUssTvPZBPG3nO47i2N79/QWl
BI/DZVWit4e9NZrAYjZzjlAKYQ/Ja0U7Bt9oIIPrBQSHUU0VXEYp4mTRkglkjQ4bg7g7H0E
A/yQVP91A7b4qtT5OWCf3/tPZmUEs5vK2bb7ddt/Qgleio9e3Rjyu76cxP5Rv2Frr3jfx76
kdEEFZRBlsHuiGh4yy4WSumOPXw0/vLRTUwY3shvz9pNJzHfuI5fHogzWud9ij90H4d7ZeX
iO0C1Xme3CU7RvuDouTu7uYMAA9b+negtygq57pjYLVfuDDPjc42vloxS1VA/bd7KoVMbI+
T/ADO5yzp4PI8UGn6i3yrtXGPwoWXLJDHTtsVyfH5QfMfdTSNjO/gXjuB9MnTvQXTQcXk0P
lJqOyZ5QWdmZeUc/Lvvy79+2/XZBqmsf/5Is4+4q7/7u9BF3ACQeDXSfb/9jN/W9Bs3FwP/
AMFrVsf/AMK3L/7tIghXR3UfU3SjhB05y6nxuy51iNuxOgqqmgtUstHdYaRtMwuewSc8c72
NBJbvHvseXvAQWe0z1GsWruA2PMsaqXVdjvNM2qpZXs5Hcp6Frm+DmkFpHgQUGzoCAgICAg
ICAgICAgICAgICAgICAgICAgr/AMfnzNtWPuV/62oHAH8zbSf7lZ+tyCwCAgICAgICAgICA
gICAgICAgICAgIIL4rOFyk4kMesk9Dep8RzrGav3wx3JaRvNJRz9CWuG4JY4tZuAdwW
tPgQQwun2ovEXYaF1pzvSOgyavpG8jcixrIaSCCv2HRxp5y10Tj47dNydgB0QZaHTLLtbcs
x7IdUKGjx7HserG3K14TRVIrDLXMB7KqragANeY9yWRRjlDjzOc8gABg+PTTnOdbtB79p1h
WMtulXeRTO98ai4Q00FP2dTHKQ4OPM4kR+A284dUE3ac1l4q8Qt7b7YZMduMETIH0clVFUf
JaBzB8ZIIJ39B6dyCuWvWnepmZ8UukGdWPBzW47gUtx8oMl3pYpK0VMTY2viaXbjl5dyH7E
goM/rHZtTNR9VNLnxYC/+wuM3j38ubZLxStnq6lsDm0vIzn25YZZHPduepa3buQT1mkBrMU
utL7zuv7KmnfTyW1krIzUMeOV7eZ5DQOUnvKCs3BbpbqPpppJVaR6mYdFU4pHJWQ0Fe66U9
S02+bcilnjaeYu3fINxuNnAdAEGGwLRnW3g4r57FpfSUOrWktRUvno8bu9zbb7nZed3M5kN
Q8GOSPck7OAJPgCXEhMbNTNYrs6Glo9GWWaeYbOrr3k1I6mpz6XNp+0kft6ABvt3hBovHfp
rqHrfpG3BsNxiO5VMtbRV81ymuMFNA3sZO0cwNe7n3JaNjtt170Fi8Uudyu9kgqLtZZbBXH
o+hmqI53M28eeMlp3QVk1NwHU298Y2n2plqwR9TjeK26vtkwN4pY5qsTte1sjGF3Ro3aSHE
FBIHFHwy0XE7g1njNxqcQzSxVDbpYL9TbOmttWADseU+c0kN3APe1pB6IMBpxn3EdjFGbJn
ulVvy+ro28jMnxq/wBLTxV4Hc59NOWOjcdhvt03J2ACDMP01zHXfIrBddTrfSYvilirWXOi
wqkqhWyVlZH1imrqhoDC2M+c2CMFvNs5zncoCDJcUfDLaeJjDKCgmudTjeT2SrbcrBkVCP2
9uqm7EOA3G7Ts3du4+S0ggtBQafgGecSuHw+8WcaWWvO5KQdnHlWN5BTUba1o6B76WflLHk
AE8p23J2ACCU8AyrUbKL49+RYLR4VYoo3gNqbwyurp5NxykNhHZsYBvuS9xO46Dqg5tcm5F
W6Z5BasYx9+QXS62+poY4xVw07IXSROY173SOG4BcOg3KDReCvCsw0q0ExfA8xx33muGP0p
pzVRV0NTDVbyvduzkO7dg4fKAQbBxQ2bKMv0Wy3E8Txw3655Daau2Ne6thpoqZ0sRY17zIQ
SPO32aCeiCJNNbbrdinDZj+ljdMqSkv1HZGY/7/Vl+ppLfC0Rdl5S6NhMrwG+d2YbuT05h3
oJ50L0kt2hGkWLYFap5KujsdG2mFTK3ldO8kukkIHdzPc523hvsg3tAQEBAQEBAQEBAQEBA
QEBAQEBAQEBAQEf+Pz5m2rH3K/9bUDgD+ZtpP9ys/W5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQ
EBAQE BBX/j8+Ztqx9yv/W1B/P5SanZjQUsNLS5ZfKamgY2OKGG5TNZGwDYNaA7YAAAABBy/CznH0
yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZ
zj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/to
Hws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzS
f20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplk
H5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH
0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPh
ZzjH

0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPh
Zzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/t
oHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPz
Sf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPpl
kH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCzn
H0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQP
hZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/
toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIP
zSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPp
lkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCz
nH0yyD80n9tBxVep2Y19LNS1WWXyppp2OjlhmuUzmSMI2LXAu2IIJBBQf/9k=
/9j/4AAQSkZJRgABAQIAdgB2AAD/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYIDA
o
MDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkU
DQ
sNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUF
BT/w
AARCAISAlgDAREAAhEBAxEB/8QAHgABAAICAwEBAQAAAAAAAAAAAAcIBQYDBAkCAQr/xAB
h EAABAwMCAwMGCgcFBAYFBw0BAgMEAAUGBxEIEiETMUEUIjJRYdIJFRcYOHF1gZOyI0JSVle
RlRYzYnKhJEOCsVNjc5KiwSU0RIPCGSY1VHS00Sg3RVVYZWaElqPT8PH/xAAXAQEBAQEAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAQID/8QAHREBAQEAAwEBAQEAAAAAAAAAAAAAERAhIxIVFBcf/aAAwDAQ
ACE QMRAD8Am7g34N9FNROF7TfI8j03sd1vdwtLbkqa8yQt5YJTzK2IG+wG58e89aCZfmB8PP8A
CfH/AMJ2J8/HW8/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTL
IPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOP
plkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCz
nH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQP
hZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/t
oHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzS
f20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH
5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0y
yD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj
6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws
5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D
4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7
aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80
n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB
+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9M
sg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4
+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8L
OcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA
+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+
2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/N
J/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQ
fmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfT
LIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnO
PplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfC
znH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQ
P/AMJ2J8/HW8/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIP
zSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPpl
kH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH
0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZ
zj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toH
s5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20
D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP
7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD8
0n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZ
B+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9
Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc
4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8
LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9t
A+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT
+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/
NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mW
Qfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcf
TLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+Fn
OPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/bQPhZzj6ZZB+aT+2gf
CznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk/toHws5x9Msg/NJ/b
QPhZzj6ZZB+aT+2gfCznH0yyD80n9tA+FnOPplkH5pP7aB8LOcfTLIPzSf20D4Wc4+mWQfmk
/toHws5x9Msg

uGFAghDzvRzYglCSN9lGgshabRBsFsjW62Qo9ut8VsNMRIjSWmmkDuSlCQAkD1AUFHeP7Sh
OiPxfxM6aNJx7McZnR/j5qCOyZvMF11La0voT0WrmUgFR6lKjud0pIDd/hMJqL1wH5pLaBD
ctFsdQFd4Cpscjf+YoLTY80piwWxpRBUiK0kkeJCBQVT4lIiZHHfwpr5lJUk5Cdx7IaDtQW
syC+wcWsNyvNzfTFttujOzJT6u5tptJWtR+pIJoPPLO7xb9MbjoZxEKutvN9mZA9/bBuPMb
W4m33bohDmx3KYqA02B4FI9VBeLXPVBjRjRzMM6eZEpNitj01tgnYPOJT+jQT4BSykb+2g1
Dha01RjmnVqy6+OC86hZXDZu1+v8gBTzzryA4GEK/UYaCghDadkgJB23JJDe9UNOLdqfjbV
rnsR1qjzolwjvPshwsusSG3QpHilXmEbjY+caCunwpKWPmoylyHAyy3frUpTqjsEDylIKj9
QJoJjicVujctlC2NTsXfQRuFIujSt/wDWgr3k2oOJamfCKaHTcXv8O/IiY9e0PKgvc6Wldk
eUHb1gq/lQSHxO5LMzfV/S7QuHNft9sy0y7pkj8V0tPOWuKjmMVKx5yQ+vZCikg8gUN+poL
FWOxW7GbREtVogRrXbIjYajw4bSWmmkDuSlKQAB7BQUp+EF0e+TC1scSWmiEY5qFiEll+5u
Qh2bd3grcShxuQlPRZHMncnqUcwO+ydg3/XfUR/VPNNGdJLbMlWe26hMPXu/PxXS1I+KmGA
6qIladlJ7dSktqUkghAWARvQWUx7HLViVliWiyW6LabVEbDUeHDaS000kdwSlIAFBpOR6J2
jI8nyu7LS1DVkuPiwT3IrKUvOt8zp51L/WPK6UjcHag72r1tjRtEc2gx2URoicenNIaZSEJ
QnyZYASB3bCgjL4P2Khvgv0paV+kQq0cxChvvzOrO3+tB2te8Jg6e8Gmq1jt/nRG8dvkhI5
EpALwffUAkdAApwgbeAoOlwZ6o4W/wAPOk2Mx8ts71/Zxm3MqthmtiTziOjdIaJ5iR7BQWJ
oFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoK/8AH59DbVj7FX+dNA4A/obaT/YqPzqoLA
UCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgpjxpxMl0X1t004i7DZpWR2THIz9jym3wW+d
9FueJIfSB3hBUsnwBCN9gSQFntLtXsO1pxaNkOFZDCyC1vpCu0iugraJ/UcR6Tah4pUARQQ
dxZS2OIS3s6C4nIFzn3ubFXlE2EoLZsdraeS86XnB0S84Ww220fOVzKOwSCaDG/CgNNQOBf
O2WglppV4ubbSDtsBNYAAoLP4svtMZtC+bm5obJ5t99/MHWgqpxMTRH47+FFCQCtSsgB37t
jEQP50EgcWV9avaMC0lZWFTdQ743ClsA+d8Uxx5TcD9Smmwyf+3oMzrVwwYRqTo5l+IQMTs
Vrk3S2vMRJES3MsqYkcu7SwpKRts4EH7qCGtFLk9xq/B93LDp8oRcuRa38WunlHpR7jGAS2
t0d/ncrLh/zH1UGS4L+J+DJxO26RaluJwvVvEo7dplWi8LDBuDbQ5GpEdStkuhSEjflJ6gk
bpINBai+5FasXtrlwvNzh2mA0N1ypz6WWk/WpRAFBVX4UGcy3woOvhSXELv1pUj9lf+0oV/
LYGgtrGYaZbHZNIaBA6ISB/wAqCper04N/CRaCR1DorG73ykestq9yg6HHBaco0s1S0u4hs
Xs8nI4eG+U27JLXDTzPqtj42U6gePJus+wlBOwCiAslpLrThWueKxshwjIYd9tzyApQYcHa
sEj0HWz5zax4pUAaCGuLi5o1wsDmg+HyE3LIMkfYbvsqIQ41YbYh5Lj70hQ3ShxSUdm22SF
LUvcDZJNBp/GZhOSaUZvpHrng1kkX6Hp2l63Xqxwk8z7lpdQEKW2PEtp5/q5kqPRKjQWR0i
1ywbXbF41+wjI4V8hPIC1NsuAPsEjqh1o+c2oeIUBQbQrJrOm+t2Q3WELy42p5Fu8oR5Qpt
O3MsN783KNxudtuo9dBr+tLqGNHM7ccPKhFhnqUfUBHXvQRX8Hs+ZPBhpSs7Da1FHT/AAvO
J/8AKg2zi6WlvhZ1bUtQSn+yty3KjsP/AFZdBC2OY9gud/Bq4k9nHkBtULBY7qLnKKUuQZD
UUBDrLneh1LiRy8p3JG3XfYhMPB4/mErhi05ez1UleVuWltUtU3ftykk9kXd+vP2XZ82/Xf
ffrvQTHQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKCv8Ax+fQ21Y+xV/nTQOAP6G2k/2Kj
86qCwFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoPwgKBBG4PQg0EVXXhS0cvV4eu0rTTG
Tcnzu9JZtzbS3T61lAHN9+9Bv2K4dYcGtDdqxyzQLDbUHmTEtsZDDQPieVAA3Pie80GNzDS
vDtQX2nsnxe05CtpPI38aQ0SEpG5OwCwR3k0GTxjEbLhVrFtsNri2i3hRWIsNoNtgnYdEjo
O4UGu3rQzTzI7u7dbrhNiuV0dX2ip0uA26/wA3rC1AqH3Gg/H9C9PJVzRcn8Ksb9yb5ezmu
wW1Po5QAOVwjmTsAB0PhQbZerJAyO2P265xGp0F8AOx3k8yFgHfYj6wKDWsW0ZwLB7t8aY7
htjsNx5SgyrbAajuKB79ygDff20H1qLo3gurkRqNmmI2bKGmgQ0bpCbeU1/kUobp+4ig13F
uFrSPC5zMy0aeWGNLYIUy+5DS8tkjuKC5zFO2w7tqDZsu0kwrP5iJWTYpZ8hfbSEIVdITcj
lA322CwQO8/wA6DM45jFpxC1ottkt8e129slSI0VAQ2knv2A6Cg1i56Eac3q7O3W4YRYZt0
dWXFzpEBtb/ADE7khwjmHee40G7R4zUSO1HZQG2WkBCEDuSkDYD+VBF964VdHsgvLt3m6bY
0u5vHd2W3bm2nHT61lAHN9+9BveJ4Vj+B2pNsxuyW+w25J5vJbbGQw3zeKilIAJ9p60GaoI
myfhO0czG+LvN203x5+7OEqcnNQksvOE95UtvlKj7TvQbdguk+GaYtOt4ni1px7tQA6u3w0
NLdH+NYHMr7yaDv5Zg2PZ5BRCyOzQr5DQoqEeeyl1vcjY7pV0PT10HXw/TbFNPhITjGO2zH
m39u1btkVEdCtt9vNQAPE+HjQcmXafY1n8dljJbDb79HZJKGbjHS+2N9t/NUCDvsPDwoNZt
3DjpXaJ0aXC06xmK/Gd7dktWplIac33C0pCdgoHqCBuKCRqBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQK
BQKBQKBQKCv/H59DbVj7FX+dNA4A/obaT/AGKj86qCwFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoF
AoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAo
FAoFAoFAoFBX/j8+htqx9ir/ADpoHAH9DbSf7FR+dVBYCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgU
HWgXKJdGVuw5LUppDi2VLZWFpC0KKVp3HilQII8CCKDs0CgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCg
UCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUC
gUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgU
CgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUC

oFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoK45Nxp2iTqFcME0xxC96u5TbFFFyFhL
TNvt6gdih+Y6oNpVuCNhv1BHeCKDarZxBTrHIgsamYLc9NkzXkR49zkS48+2F1ZCUNuSWFH
sVKUQB2qUJJIAUSQKCZKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQV/wCPz6G2rH2Kv86aBwB/Q20n+xU
fnVQWAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFBCPFXxO2DhpwdqdcZbTV4uTyIkFLjS3m4/OtKFS30oBUG
GuYKVt1UeVCfOUKD60i4fdPLXbLNl1qkjJ8jlv/HLudokbzLs66nz1rdbOymFpPKGB+iSkJ
ATukGgkHU/S7F9ZcLuGKZjZ497sc5PK7GfHVKv1VoUOqFp7wpJBHhQVJ0xwHXrRnUyZohju
XxMl01cgCdCyq7bu3XGYhWUCPt6LjqgFBoK3SOUr2CUFuguRhuI2zAcUtOOWZgxrVa4yIsd
tSipQQkbAqUeqlHvJPUkk+NBmaBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKB
QK BQKBQKCIeLzLrvgfDDqbfrC4tm7wrFJXHfa6LZUUcpcSfAoBKgf8NBheBzS2zaUcLmn0G0x
20O3O0xrxPkpHnyZMlpLq1rV3qPnBI37kpSPCgmfIcetuWWG4WW8wmblabgwuLLhyE8zbzS
0lKkKHiCCRQQDwOajzMqwHLMOuk566XLTrJp2J+XyVczsqMwv/ZnHFeK+zKUE95LZJ6mgsf
QKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQV/4/PobasfYq/zpoHAH9DbSf7FR+dVBYCgUCgUCgUCgUCg
UCg0zUDOHcddg2a3OQ4+SXdLibObuFogypDYCzGU6jqlxSAspGxOyVKCVchTQRhw74c5nWF
5bdtT7dHuWc5DMfgZLaprHOxBZbUoMW5pKtwqOhpSVpUNw4XlObnn6BDV5wPOvg9rtNyTTm
JPzvQSQ4qTd8K7Quzsf3O65EJSjupodSpB/4vFwBaTTHiA0/1isNiu2JZNDuzF6QtUVlpX6
cFtPM4lxv0myjcBXMBsVJH6ydw31uIwy+882y2289sXXEpAU5sNhzHx2HTrQc1AoFAoFAoF
AoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoMfkNggZXYLlZbrGRNtdxjORJUZz
0XWnElK0n2EEiggDSfM4/DDj1v0w1Kn/FVqsw8jxzMJ55LfcoAJ7Bp5/wBBiS0jZtSHCkL5
AtBUFEJDh1q45sFwq2LtGAT4+qeo89BatGNYq4J6nHiNkqeW0VJbbSSCok77dw9QffBXobP
4Z9ELnKz25xk5bfp8jJsmmuvJDMd5wAqSpzfl2QlO6lb7cxWQdtjQbDwwcU2L8R1svbFpuk
ebdrHMdivrZaWy1OZS4UtzGEr6lpe3t5VApP6pUE40CgUCgUCgUCgUCgUCgUCgr/x+fQ21Y
+xV/nTQOAP6G2k/2Kj86qCwFAoFAoFAoFAoFAoFAoMfkN/g4rYLlero+mLbbdGclyn1dQ20
2kqWr7gCaCv1h4fI/EA/E1C1fYmT5sjaXj2L+VusRsbYPVpQDaklU0p5VLeJJSo8qOUJBIW
BsNrdstniQXrhJurkdHZ+WTSkvOgdxWUgAq22BOw3238aDvkbjY9RQRRobw64tolMyq72mz
2yDfsouLk+4v26OGm0pKj2bDaf1W0p67DYFalq2G+wCWKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKDXMy1HxT
TqCZmU5LaMcigb9rdZrcZJHs51Df7qCuuW/Cc6CY7LXDtmRXDM7gn/2XGbW9KJPgAshKD9y
qCPrl8JZlN6bUcK4fsnnIV/dv5FOZtidvWU7L/lvVyjWLjxi8UN9Sfi3DtO8XQe43CVImOD
8NYH+lXrU1hZGs/FZdTu5qZiVmCu9MDH0u8v1doD/AM6dTWNey3iZlK5l8QZYP7MfF4W3+q
adTXH/AGj4lv8A9oqT/wD0xB92nU12o+fcUFuALGu0KcR0CZ2Lxdj9ZSmnU1ko3ENxY2QpU
jJNPcjAPVFwtbzBI/8AdFNOprYoPHbxB2BSPjzRvGslaB2UqwX0xlEesB3n/lUymtstXwo1
gtzgbzrSjPcO/aktwkzoyfrWgpP8k0xUu6eceegmpqmmrTqVZ4stzoIl4Wq3u837Oz4Rufq
JqCd4U2PcYrcmJIalRnBzIeZWFoUPWCOhoOegUCgUCgUCgUCgUCgUHDLiMT4zkeSy3IjuDl
W06gKQoeog9DQRrkGf6T6CWzIZs+TYMNYtLCJVwS1HRGXyOE9mQlKQXCtSSkcoVuobd/Sgr
JBsGc/CNXJq65I1ctP+HJl0OQbFzFi5ZVyndLsgg7txyQCEjv6bbnZaQs3lOiFuYxiwNYHG
g4jfcUQRjrsdnkjspIHPFdQnqqO6AAtPfvsseehJAbDpnqLG1Gsbz/krlpvVvfMK72aQoF6
3y0gFTSiOikkEKQsdFoUlQ6KoNvoFAoFAoFAoFAoFAoFAoK/8fn0NtWPsVf500DgD+htpP9
io/OqgsBQKBQKBQKBQKBQKBQKCLeKWw3XJuHPUa22Rgy7s9Y5JjRkgkvrSgqDQA7+fl5dv8
VBsOkOquP62ac2PM8ZmNzLTdI6Xk8igVMr289pY/VWhW6VDwIoM1luXWbA8auWQ5Dco9osl
uZVIlzZS+VtpA7yT/oAOpJAG5NBpOgs+/wCUY5dMxyBuZAOTzlXG22ebuldut4QhuM2pB9B
xaGw8tPgt5ST6NBJtAoFAoFAoFAoFBqmouq2HaR2RV3zPJrZjVuHc9cZKWuc+pCSd1n2
JBPsoKj5h8J1Cv7z0HRjTu96hvA8ovU9JttrSd9twtY5lgeohH11cEQZJnnEfq8V/2p1Pj4
Ba3N97PgkbsnAk+BlLPaA7dOiiKvVNanbOGfAo05Vwu1vlZbdV9XJ+RzHJjjh9ZCjyn+Vay
JqSLVaIFijhi2QItuZHQNxGUtJ/kkCqjtk79/WgUCgUCgUCgUH6FFPcSPqoNayXTXE8yQU3
zGrXcyf8AePxUdoPqWAFD+dMVp9q0H/sFKM3TTOMq03l8xX2dpuK3Iqj/AI2VnZQ9hO1Z6m
pOxfiw4ldKC23frXj2s1lb5Qp6J/6LuhSO87Admo7eASSfXUyrqeNK/hIdIc+uLVlyGZO0y
yZRCTa8wY8jBVvt5r5/Rkb93MUk+qsqtJFlsT4zUiM83IjupC23WlBSFpPcQR0IoOWgUCgU
CgUCgUCgUET8QHDlinEBbrEq+2m3zrrj9wauVtensdq3zJUCtl1IIKmXEjlUnfb0TsSkUEq
tNIYaQ22hLbaAEpQkbBIHcAKCtXEbxbv4dkzOlulFqRnus9yTsza2jvFtCCOsmasHZCUgg8
hIJ6blII3Bw4cJd+0hu8nN8j1FuuS6lZA+l/J5a1FUCa2EkJjtsHYJDXTkcGyhsQAEKKKCz
FAoFAoFAoFAoFAoFBX/j8+htqx9ir/OmgcAf0NtJ/sVH51UFgKBQKBQKBQKBQKBQKCtm
c51qxrndbpYdFJ1rw/GrbIcgztQLxG8qMiSglLrVvj+i4G1ApU8vzOZKkp3KSaCMLpp/xdc
PPaZVatSYWvFmi/prhi1ztqYUt5odV+TKRzeeBvsnm+pKj0IdPFeG1Oq0BnWbho1Xu2kDeX
bzblYvJES7eqUFFLwXGUoJbdSsKSobKG4PLsDQSjgXBtdZ2QWzIta9TrxrFdLY8mTAtkuOi
DZ4r49F3yNs8jjiemyl9B38u/Wgs7QKBQKBQKBQKBQKCN9a+InTzh6sPxrneTRLKhYJjxCe
0lSj6mmU7rX16bgbDxIoKXZxxt6y65dpF0rx5vS7FHd0pyjJmg9cn0dfOZjdUo+tXN7FCrJ
qai+16A2N++HIcyn3LUbKVnmXdcnkKk7HffzG1EpSB4A77eFbxNSY22hlpDTaEttIGyUIAS

lI9QA6Cqj6oFAoFAoFAoFAoFAoFAoMTk2JWTNLeYN+tMS7xD/u5bQXy+1JPVJ9oIoNNx
bCs+0IkmborqBOx2OFc6sWvizNtD3+EJVuW9/2h19orPVdWH0y+Ept9tuMbHtc8Xf00vDqu
zavkfmk2WUfWHRuprf1K5gPFQrOY0ufZ7zb8itca5WqdGudulIDjEuG6l1p1J7lJWkkKHtB
qDu0CgUCgUCgUCgUEMcUmI6kX3Te6TdKcpkY7lrMVbQZDSX25LKiCsIQr0JAAJbWNuvmn0g
pIdDhn0M064btMlT7LPRMeuSBNvOYXlwJl3B07lS33FndACir9GT5p333VzEh2jxaYZkGQ/
wBnMARM1LyFTC5CY+PJQYobSsIU4qW6pDHIFKSCULUQSOhJAIRRbOI7UlvjDXhjmMxrtaW7
CiVkdosE1cxdh3c/2Z1TjiW0reUlzz2mk7lBSoFZR1C4dAoFAoFAoFAoFAoFAoK/8fn0NtW
PsVf500DgD+htpP8AYqPzqoLAUCgUCgUCgUCgUCg0jXG93DGtFc/u9pUtF1gY/PlRFNjdSX
UR3FIIHiQoCg/dEWrGzo5g6caLarAbLDVBU11C2SykpVv4kg7k95JO/Wg3aghHhhtMO1u6t
qtKeWxSc8uL0JKfQCuyjplcnhy+Vpld3jvQTdQKBQKBQKBQKBQYvJ8os+FWGbe7/c4lmtEJ
suyZ055LTTSR4qUogCgobqlx/ZfrDKlY/wAPlrTCsyVKZk6iX5gpYG3Q+RsKG6z6lLB/yjo
asmiJcU0StNov7uUZFOm51m0hXO/kOQOF97m/6tKiQ2Bv023IHTetyYykYkk7k7n21UflAo
FAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFB1bpa4V7t70C4xGJ8F9PK7GkthxtY9qT0oNBxbF894drq7
etD8nVa4q3O1lYVenFP2mX4kIBO7Sj6wQf8QFZvH8XVwOHXj4xHWC8NYdlsJ3TbUsbIVYLw
sBuWr1xXzsl0E9yeij4BQG9YaWjoFAoFAoFAoFAoIHyvg6wDNNZGc2vdoZvUAsLU9j1wccc
twncySJiY3N2RcUnmSvmSebzVeluVB1OMm/4vpDoivNnx8U33F1pVirtvaSHhPWORuK2gek
06PMcb7i2FHoUpID74MtDrlpLptKveXK8r1LzSUb9k8xY88SHN1Jjj1JaSrlCR0BK9uhoJ7
RLYceU0l5tTqe9AUCofdQctAoFAoFAoFAoFAoFBX/j8+htqx9ir/OmgcAf0NtJ/sVH51UFg
KBQKBQKBQKBQKDQtaMjzGxYVMa0+sCcgzKW063bUSXA1DYcCCQ6+4egSOmye9aiB0HMpIRH
wg8R9j1axd3T3IoczG9T8fZMbIMYyBZVKdX/vZCCr+9bcUoqO3o84G3KUkhG0O1648DlxmW
PC8Ke1p0WdkLftNuhyuzu9hStRUqMAQoutBRPLsk9O8p7iG32XVLiD4inVWe1abydCsZd/R
zsoyKSl66hs+kmFFCRyukdA45ulO++xIAoLL4Phdo06xK1Y1Yo3klptrAYYbKipWw6lSlHq
paiSpSj1UoknqaDOUCgUCgUCgUCggziZ4vcL4ZrZHZuZev8AmFwG1qxS1fpJsxR6AkDfs29
/11DwOwURtQURym155xN3+PkutlwCbYwvtbbgNsdKbfCG/Qv7H9M5t3kk+I3A80bk/U1IMW
KzBjNRozLceOykIbZZQEIQkdwAHQCtMuWgUDbZJV3JHeT3Cg1S/asYVi6yi65ZZoLoG5acm
tlf/dBJ/wBKarXmeI3A5r/Y264z7y4e4Wu0S5IV9RS2QfuNTYO8nWOItJU3h+eONp6qWnFJ
hCfr8ymjqy+IHE7Vy/GrGQ2Tf/8AWWPzGR/PsyKbBlLDrTgWTuoatmYWeS+v0WTLS24fqSv
Y1dG6DzkpUOqVdQodQfqNEKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQavqBppjup9o+L8gt6ZSUdWJKDySI
yv2m3B1Sf9D4g0zVZbSji01D4TnI9l1Ncm6j6UpKWo+VNILl1tCN9gJKe95sD9bv8AUT0RX
OzF16I4Xm9g1GxmBkWMXaLfLJObDkedCcC23B9fgR3EHYg7ggGorOUCgUCgUCgUCgqlqvw6
3/NeKfSu85De5d/0rs0mZc4tldY7UxLvy87PbLHVTPRSm1K35Cjs99nEig1rWHLMz4nuKKf
oNiWQT8NwPFYTM/NL5aHOynS1PJCm4TTne2FJUNyO/wA/fcJAUEvWPgh0Txu3Nx7ZgkSDLb
A5buxIeRcuf/pPKwsPc+/Xm5++g5sMzi7aXaoMaX5rd3LxEucN64Ypkk4pS/LaYAMmHKUAA
p9lKkuBwAdo2ST5yFFQTRElsT4rMmM83IjvIDjbzSgpC0kbhSSOhBHiKDmoFAoFAoFAoFAo
K/8AH59DbVj7FX+dNA4A/obaT/YqPzqoLAUCgUCgUCgUCgjTiE19xfhw03m5bk8xthtJDEO
MpWy5chXRDadgTtv1UQDypCj4UG5WDJYN3xGDfhc7fKgPw0S1XGG8FRFo5OZTiFk7dn3kEn
u76CqGoHD+eM+5/KhZ7rJ09n2lrssDyW3shubK2VzGbIOwWqM4RytNEj9GpTn+9CQGU0J4p
dRn8uf0g1N0/ljVu2obd8vtqeW03OCV8irh222zSQAd07HmVslICiUJC2lAoFAoFAoFAoFB
Tvip44n8PyORpfo/Fj5TqapPLNmr8+32BJ71vq7lODwb8D6W52Qp6K16faUtYrdJuS325SM
tz26KLlyyS4krecUe9Le/92jwAHgAO4ADpJjLfaqBICSokBIG5J6AD1mg0Ver1rul8VYMQt
901DyNJ2VbMVimWW/a46P0bYG3UlXSpqpKxbhc4hNS0odusjHNHrU4AeRX/pm6gH2ApYSdv
8RINZ7LiVLD8Grpy7yvZ5f8s1KknYrbvN2WxE3/AMLEfkAHsJNTRNWGcMmkmniUf2d03xi1
uJ7n2rWyXvxFJKj/ADqKkliM1FaDbDSGWx3IbSEgfcKDkoPxSQoEEAg94NBoWb6Baa6ksrb
yjAsdvnP3uTLYytwfUvl5h9xoK+5Z8G3iUNLkrSvLMg0vnjcoiR5Krha1H1Livk9P8q07b1
dRAGewtSeHd7l1XxtqRjfOEN5xi6VvwBvvsZLJHaR/DqQU7nYGtTkmM7AnxrpCYmQpDUuI+
gONSGFhaHEnuKVDoRWkc9AoFAoFAoFAoFAoFAoFB8uNoebW24hLja0lKkLAKVA94IPePZQR
3i5zfhRymTl+j6TcMdlL7W+afPrPk0sfrOxe/snQO7YeAHnDzKzZ+Lr0Q4eeI7DeJfBkZHi
M1RW0oM3C1SgETLc/4tPN+B6HZQ6K26E9aw0lGgUCgUCgUCgUFWNPbOjSLjx1LjXABmJqja
YN4s0pY2S7IgoLMqMFeKwlaHeX9kk+BoLT0EW6i6BWTWHN7Hd82QzfLLjyzItNjW1syJKk8
q33zvu7081LfRAG5UFEjlD80q15xTUDN8zwO3XG2KyLEJQYkQbfIDiDHIBaWjbb0dw2tI9B
xJB6FO4SnQKBQKBQKBQKBQV/4/PobasfYq/zpoHAH9DbSf7FR+dVBYCgUCgUCgUCg1PVPUC
yaYYHdsgv95RYYEdooTMLfarDqvNbS20AS64VEBLYBKjsAOtBFWj2W2jiFx9DWpWnrthzN2
2OQ5NoyW3FvyyCpQ5nWG3Nx2bnmFaPTQeVK99kKUFZdauHjLOE+Es4w7fc14Y5NxRcMmwGI
9zzbewklS0MrV5y4ilcqnGwQVJSUqOylLoLwaZaz4Jqjg9jyTEsgt82xXNSYsItrDZ7XlJ8
n7M7FLiQk7tkbgAnbbrQbNBxi3W+/wBzvbTG90uKGmn5K1FSuzbBCG07+igFS1co2HMtR7y
aDK0CgUCgUCgUCgodxV8Y97zTKLjo9ohODd0YJZyXNm/OYtCO5TMdQPnP943HokEDzgVIsm

iK9ONNbJpdYBa7MyolxXay5r55pEx097jqvEnr07h4V0kxltQBJ2A3NEaa9qBKyDKV4hp9j
8zULMU7B2BaiBGhb9AqVJPmMp39Z39lS3FTjgPwfVyzUtXPXPK13lpRCxhWNOLiWprx5X3R
s7IPr6pH1isW6q3uE4BjWm1iZsuKWG3Y7amh5sS2xkMN/WQkDc+09TUVn6BQKBQKBQKBQcU
qKzOivRpLLciO8gtuMupCkLSRsUqB6EEdNjQefnEfwyv8MK5uo2mkR6RpuVl/JMOZ3ULYkn
dU2CP1UJ71tdwG5GwHm2XEYO23KLebdFnwZDcuFKaS8w+0d0uIUN0qB9RFdGXZoFAoFAoFA
oFAoFAoFAoFBHV+xLJcAzhGp+ksxFlzuOP9sgK6Q76zvupl9G4BUduiunXbqCAoZsWVfLhZ
4q8a4oMPemW9tdlym1qEe+Y3MO0m3v8Aceh2KmyQeVe3XYggEEDDSbqBQKBQKBQKDT9UNLb
Lqzj7Vsu/lEZ+LIRNt10gOdlMt0pH93IYc2PItO5HcQQSlQKSQQ48Jm3rHbVItucZJZbpdo
SFSPLoqBEW7DT0Eh9kqIbVuFBRSeTcbjl9EBS/X/i0yrX6He7FouLrbdK7PIRHzLVO2xi6q
PGKwl8QEbhTgQgla3EbqCQSkAbKUFodCuGjSzSHC8dYwmzxHWIxFwjX5LgdlTXHG9i+uQnY
uBaFd3oEEbDYDYJVh3yBcLjcLfHltOzbepCZUdJ89krSFo5h6ik7g9x2PqNB3qBQKBQKBQK
BQV/4/PobasfYq/zpoHAH9DbSf7FR+dVBYCgUCgUCgUCghWDAjao8R98kXRIlW7TpuLGtkJ
zq2i5yWe2dllPcVoYWy22T6PaPbdVUE0FtKlpUUgqTvsojqPXQYvI8oteLMQnLrJTGROmMW
6OFJKi6+8sIbQAAe8n6gASdgCaCItFOFHD9INSs3zq3WODbLvkM1S2IkEq8mgsABJ7JB2CH
HSCtwpAA5ggdE7qCc6BQKBQKBQKBQUT4zOKm9ZVlE3Q3SG4eT3oo5MqytgkosrB6KYaUD/6
wobg7HdPcNlblFk0Rbp/p/ZdMsYjWKxRuwiNectxfVx9w+k44rxUf9O4bAV08ZZPIMhtuK2
eVdbxOZt1ujJ53ZL6uVKR6vaT4AdT4UR29JuH/AD3irDN0ujlw0z0ldIU3sOyvV+aPinf/A
NWYUP1j56h3DY7jFrWL46XaS4hoticbG8KsMPH7Ox17GKjZTivFbizupxZ8VKJJ9dZVt9Ao
FAoFAoFAoFAoFBxvsNSmHGXm0PMuJKFtuJCkqSRsQQe8EeFB5jT8D+b9rrlulTYUjHHGxkm
LBRJDcF5ZS9GB9TT3MANyeVQNb41mtirSFAoFAoFAoFAoFAoFAoI5zHEMixbNYOqemEp
Np1EtQ89ruj3mONuaNITuArmA2BPqHUEJUnNmrKv8A8L3Exj3E9p4i/WpCrZeoSxFvVhkH/
aLbKHpIUOhKSQSlWw3A8CFAYaTFQKBQKBQKBQRBxPcOdl4k9NpuPXBS4VyCCYNwYdW0tB3B
U0tSOqmXOUJWjqCNjtzJSQG+ae4VZ9P8Hs+O2OxxMetUKMhpu1w/OaY6eckK2HP1J3Ueqju
T1NBW3U3WC08Bs5FtSw9kGJZIt1WOYha1JXcYNwJ5jGjtb7mG6o9NgexWeUApWlKA4dCdHt
c7/nsnWvUHK2scyi6MNQ4+BR2w5bolsDhX5PIUPOL451KStJ3QsnfmCigBbugUCgUCgUCgU
Ff+Pz6G2rH2Kv8AOmgcAf0NtJ/sVH51UFgKBQKBQKBQdK0XqDf4ImW6U3NiFxxsPMq5kKUh
ZQsA+OykqG49VBVbW7Pbjwh67zdUp9qm3fSbM4kWHksi3tF56yT44U2xLUgdS0tpSW1beLY
8eVKg32Rx4cP0bHjelas42qHydp2TcrmkkerycDtd/Zy7+yg6mmU6+cRueWzUa7WWdjWn1h
7ReKWm6t9lLuUlxCm1XN9o/wB2gNqWhlCvO2cWsgboACwlAoFAoFAoFAoKi8cnFVc9O0QtK
9NXkP6rZK0dn0ndNjhncLluH9VW2/ID6irwSFBXLTLTa2aXYwi1W9S5MhxZfnXB87vTZCvT
dcUepJO+w8B99dZMZZLMcxtWB4/IvF4kFiI1slKUDmcecPRLbae9S1HoAP8AlREp8OPB7c9
QLvbNTNa4ASphQk49gT3nR7aO9D8xJ6OySOvKeiPVv0Tzt1peHuqK/aBQKBQKBQKBQKDglT
Y8KO/IkPtsMR0Fx5xxYSltIG5UonuAAJ3NBFt21E1Fv9p+NcAwe13G2rR2sV3I7yu3uzkbb
pU22hh0oSrvSXCk7EEpFB3NC9bWtZLTeW5thmYjluPzPi6+45cFpcegv8gWkhxPmutLQpKk
OJ6KB9hoJNoKTfCFWdNs1F0Jy1rzHvjabYHyn/eNSYxWkH6lMbj66s9So9royUCgUCgUH1y
K235Tt69ulBj5V9tkDfym5wo23f20lCNv5mgw7mp+GNEBeX2BO/8A+9GPfpsV2ImoGLT1BM
XJ7LIURvytXFlR2+oKpozMaXHmjeNIZkj1suJX/wAjRHMUlPeCProPygUCgUEcX85NobqIz
rNps2p28xUBvIrAkkNXyCPTBA/3qQNwrbfoD1I2VmxZXpZo1q/jWu+nFmzXE5omWi5tc6Qd
g4w4Oi2XE/qrQrcEezcbggnDTdqBQKBQKBQKDQdaUZ7Hwmbc9NnoLuVQGXXo1pujfNFuJ5D
s0tQIUhW+xSoKA3GyvNUSAgrhP4doNkjHXLUzIEZzqjeYplSb7PTyR7KyAeaNHbUAGQ35yV
HZJBCgAkbghj8Q4g9XeLe+3N/Rhm0YPpdAkriJzjI4S5km6OIOyjEi8yE8gP6yz/I7pASjK
nau6NWtd4vt1g6s4/FT2lxbt9o+LbvHaHpusNocW3J5RuotbIWQDylStkkJfxnJbXmeO22/
WOczc7Pco6JUSZHVzNvNLAUlQPqINBk6BQKBQKBQV/4/PobasfYq/wA6aBwB/Q20n+xUfnV
QWAoFAoFAoNO1ZxC+Z9gtzx+w5M9iMu4NLYXd4rIckMoUhQPZEnZCyeXztiQObbZWygFGsJ
wzVjQHSU5DpvqwVMWJ82a56bZ6yq4NN3JCko8jhvtgOjtVKSWUJA5kvNknY70EnP8AHbdNN
Y4tvEPo3kGn7D6OydvUBpN4sroPQhTje/LuD6Gyz30Eg6F4Jw+6jyXc60603x1UVLgMXJWs
fbjtyHOpWY/OgK8wjZSgkAK3SCSlQAWHoFAoFAoFAoFBDfFZxH2rhj0omZNKaFxvclYg2Oz
JP6S4TVj9G2AOvKPSUR3AdOpAIUI0rwi7Wp275fmUs3fUTJ3vLbzPX15CeqY6P2UIGw2HTo
AOiU7dJMZrdbtdodhtcu5XGSiHAiNKfffcOyW0JG5Jqo3vg54fZmquQ2/W/UGApi3M7uYTj
UpPSM0e64vpPe84NigH0U7Hv5SOdutL11FKBQKBQKBQKD4ffbjMuPPOJaabSVrcWQEpSBuS
Se4Cgj2za6YxmGTXXHcUnMZLeIEITFNw3h2SwXOQgOnzTsSCSCdgR49KDD6T61w9UtK7jkm
Sdhhhj3KbabhBdm9m5bXo7ymVsuP7p3X5vMFJ5ei07eshBuANXPLdKOIfR6zz5c3JWBNl2C
53MOIkXO3z2luRFrcdAW4EuB6MXDuOVpOx22qomTSXiy021DxKNJfyS2YtfIrYauuOXuU3D
nWyQkbOMuMuFKhyqBAUBsQAQaistpdakXrUzONQYkVUW1X2NbrfDccbLa5qIofJklJAPKoy
ORBPelrm7lJoJVoKb/CMTkvO6H2VJBfk5j5aE+PIxEfKj9Q507/XVnqVFldGSgUGqZhqniu
CPNxrxd2m7g6QGbbGSX5bpPcEsoBWd/qpqsrjGJa4aqJQ5h+lDtgtrgBReM8li3oIPcoRkB

TxG3XuHhWexiT7JwCaj5CA5mutS7W2obLt+FWhuME+vaQ8VrP18oqbVxutu+DR0dKUHIncs
zVwdVLv2RyVBR8TytKbT/IVlW52rgO4fbOB2Gk2Nu7eMuMZJP1lwq3++g2OPwm6KRUkN6S4
UkHv3sEU/wDNFB1ZvB3oZcEqD+keGHm3JKLJHQf5hI2oNRvPwdnDxeQT8m0K3O94dtUuTDU
Pq7JxIoNPu3wbOLRiXcP1Hz/EXhvysi7CfGHq3bfQokf8VXUxoF/4P+IDCQpyw5XiepcNB3
Ee7RF2iaseoLbK2ifarYdfuq9jEV5FqDedMH0x9UsCyHTxRVyfGMljyy2KV/hlscyf57VrU
xtVnvVvyK3Nz7VPjXKC4N0SYjqXW1fekkVUd2gA7HcUGk6YamP8FGsnx8nnGjmYy0M5BCQC
UWaaroiahI7kHuUB4bjqQgVixqPUyLKZnRmZMd1EiO8gONutKCkLSRuFAjoQR13rKuWgUCg
UCgUCgiLi2st1vnC/qnbrAhZukjHZyWW2B57hLSipKdvFQ5h9ZoOtwZwrVA4UdJmrMlCYBx
uE4OTxcW0FOk+0uKWT7SaCZqCpnwf2WpubWtmMQHA9jOM6gXOLZSn0Go7jhdLKNunIlwrI2
8F/VQWzoFAoFAoFBX/j8+htqx9ir/OmgcAf0NtJ/sVH51UFgKBQKBQQZxV67XnSbB7hDwfH
5uYZ+9BcmR7VbGg65EiJIS7McT+ynchCdiXF7JAICtg2Th21yw7XzTO23/Dby7dYrTaI0pu
coeXRnkpAUiSnwc8Se5XeCQaCNtdLDZNI9ccP1lusdTuLuvJtF953VeT22W6AzCu6m9+XmQ
FKircPVLb6SNgg0Fgcks7GXY9dLOqWthqYyqM87GKS42laeu3MCAeVXTceINBzY9j9txOxW
+y2eEzbbVb2ERosSOnlbZaQAEpSPUABQZGgUCgUCgUCg6t0ucSyWyXcZ8lqHBiMrkSJDygl
DTaQVKWonuAAJJ9lB5XT86l8Wut8vVq5IdRhVkW5bcJtr6dh2YVs5OUk/rrI6erYD9QGtyf
1KkCtMsPgGmZ4oNeGMJkNl3T7EOxu2VHbzJ0gnmi28n1HbtFj9lO3Q7Vi1qPTBppDDaG20J
bbQAlKEjYJA7gBWVfdAoFAoFAoOByfGaltRFyGkSnUqU2wpYC1gd5Ce8gbjf66CI8x4kIOC
6z2TB71Y5trtlyDTYymUpAgCS8XBGjbpJKVull0JK+UbpCepUkURyaqXaHdNY9NsGvKkmyX
li5XAw3f7u4SYoYLTCx3KSEuuu8h6EtJJBCTQSou1Q3JcSSY7fbxEqQwsDYtpUAFAew8qen
sHqoqstqxaxYJxp3uSbAm927NbQzfIs6PDVLFqubJSw8fNCksCQyWVh08vMWV+caqJQyvR2
43rXXHdRLRfG8fdttokWechuOH13Nh1xDiG18xAQGloKkq847uLGwHfFb1MwjHbje2rzLsF
rlXdoAN3B6G2uQgDu2cKeYfzoM3QKDz44rMnRqJxi2yzsKS9b9O7Atb6gd+S4TyNk/WI7aT
/wAVa4pWLrbLXM21Asmn0BmReJSkuyVhqJBjtl2VMcJ2DbLSfOWokgdOnXqRTcVuOnfCpq5
rwhufmM2Ro5hbvVNpglLl/lt/9a71RFBHgAVjuIFYtXFudG+F/TLQVjfDsUhwrisfp7xJBk
XCQT3lchzdZ36nYED2VlUqUCgUCgUCgUCgUHFKiszY7keQy2+w6koW06kKStJ7wQehFBV7V
P4PbAMonSb9gEiVpNlzhK/LscATDfV1/v4R/RLT168oSfbQVhzj+3vDvcW4Or9kZasrjgai
51YkqctTxJ2SJCfSjLPT0vNJ32Ow3rcrONmYfalMNvsOofYdSFtutKCkrSe4gjoQfWK0jp3
6xQMnss60XSOmXbprSmH2V9ykn/kR3g+BANBvvwfGtc/Eb3P4ec0nKk3CzMmZiNyfPW4Wzq
ex38Vs+A/ZCgOjfXnZja9tQKBQKBQKBQfhAI2PUGggazYplPDZInw8Rx13NNM5Up2bHsVue
aauVicdUVutx0uqQ2/GUtSlpRzoW2VkDnTsEhqGpGsGturdrfxXSbS2+YPLnJLEnM86LEJq
2oPRS2WEOOOOubE8pA2B67Gg1HQnUjTXhYsSdFdM7Xk2smY211crIX8WhIeAmrOzjkmQ44h
ls+aEhPOSkICSeYHcLC4pxA2u73uBY8kx+/ae324K7ODDyaMhtuavbctsSGluMrXsN+zC+f
bqE7daCUqBQKBQKCv/AB+fQ21Y+xV/nTQOAP6G2k/2Kj86qCwFAoFBHmtmtFm0WxqJMnux3
bxdpbdrslrekoYM+a6oJbb51dEJBO61nolIJ6nYEO5pdp25hMCbOu0xN4y+8uJlXq7BBSHn
QNktNg9UMNA8jaPAbk7qUpRCBdc+FLIMazeRrFw/zGMW1ICSq62Ffm2vJmweYtvo3CUunrs
vpuTuSk+eA48Q4mrFxeab5Hpq5jE6zajS479mv+KXiEtaLQVIKXJDyyEgsgnzeoWpXKAkHq
AsRpXpjZdH8FteLWFDphQWkoVIlOFyRJWAAp11Z6rWrbqfqA2AAAbbQKBQKBQKBQKCiXwi2
rczLrpY+HrFZi2JuQIFwyqawfOhWpKv7rfwU6od3qABGy6smjRrTaYdhtUO229hMWDEaSww
ygbBCEjYCujDo5plMfCMRvOQSwFR7bEckqST6ZSPNT952H30Vbbge0gf0j4f7L8bN/8Azsy
RSshvryh56pcnZfIf+zRyN7eHIfXXJpP1AoFAoPlxxDLanHFJQ2gFSlKOwAHeSaDQIHEJpj
dcrZxmHn+OSb++rlZtzdzZLzyv2UJ5vPPsTuaDS2c8yrJ9fr3pnfpTWJxGrMzfLU7ZF9o/d
I5dU0+FPOJ/RqaWGgUoRvs8k84ojXb5j8PQLilw3I4nbN43qBDVilyclSFvlF0aK5EF1S3F
KVu6nylo9ep7Oitn1BwC26vaoZThOQS3zjc7GIC51qZQhPlqTJlgbukFaOQpBHZ8qtyDzdK
qNCsmkWUagQp+l2o0a93a34nPblYnqrbpaYdxb2QrsypSiFmS0CW1OISpt0HdXXmqCVLPoh
enYjcHLtTslzK1oTyqgvtRIKJCdttn1xmkLcB8U8wSrc8wIoqU4kOPAYQzGYbjstpShDbSA
lKUpGyQAO4AAADwoOagUCg0zWPVWy6JaZZDm+QOhq2WeKqQpG+ynl9zbSPWpaylAHrUKDzk
0utl4NquWS5P1y7LJzl9u/8A1brp3QyPUltHKgDw2NdIy7OT5TdTkFrw3DbScm1AvW/kFpS
rlbZbHpSZK/8Adso7yTtvtsKW4LccNfBrZNGJZy7J5ac31RltgSshlt/o4g26swmz0ZbHUb
gBSuu+wPKMNLG1AoFAoFAoFAoFAoFAoFB1LraYN9tsm3XKGxcIEpstPxZTYcadQRsUqSoEE
H1GgoDrtwqXnhl8uzTS2NKvumoUqReMISpTr9qR3rkQCSSUD0lMnuG5HT0dS4jXMeyG3ZZZ
Id4tEtudbZjYcZkNnoof+RB6EHqCCK2y0vWXFbxMgWrL8QdMTPcQki62aQgbqWU9XGCP1kr
SNuXuJ6dxNSzVj0W4dNcLRxE6PY9nVn2aRcWdpUTm3VElJ815lXtSsHYnvHKfGubSSqBQKB
QKBQKBQQdxu53eNNOFDUvIrA8uLd41rLUeQ2SFsl1xDJcSR3KSHCoHwIBoO3wh6J2PQfQLE
8ftEZpEp+CzOucxIBXMmOtpU64tXerqdhv3JCR4UEi6gYLZNSsPueN5DFEq0zmih0c3Ktsj
qlxC+9C0KAUlY6pUkEdRQQrwu615Jk+Dtw8xgPlmyTZNlczm4OtR4d8LUgsRpEYE7ul8BJK
gAgrJ5SrfYBYugUCgUFf+Pz6G2rH2Kv8AOmgcAf0NtJ/sVH51UFgKBQfK1pbQpa1BKUjcqJ

2AFBDuqPD5pVxLW+8sZLFi5OuVHRFTLalhx228u5BjKBPYK5jzEpHn7AK5gAKCA8V1gzrgX
vtvwbWqZJyzSeS6ImPamBtS3IIPREa4gbkbDoHOvQd6hvyBdaBdIV0hxZcKYxLiS2w7HfYd
StDyCNwpCgdlAjruPCgw2M4Ha8WvWRXiM2Xbvf5SZM+a6E9q4EICGW9wB5jaAEpH1nqVEkN
joFAoFAoFAoFBquqmpFn0f05yHNL+92FpssNct879V8o81Cf8SlFKQPEqFB5g6LxLzk68g1
Qy0b5hnUo3KQFf+yxf/Z46d+5KUcuw9XKD3V0kZqTaqNH1Lsgza76dYQsBUfKcut0CWk9yo
yHO2eH/AHWqlWPVIAJAAGwHQAVzaftAoMVecotOPybfGuFxixJdxe8nhR3nkocku7E8jYJ8
47A91BFOQa75LKwC+ZfheCKvFssyJC32r3PNtkSVRyoSG2G+yc3UlTa0guFCVKSdiUkKIdb
LM1g6hZ1o9j1wjusY5ltsm31UCYAkS3WGo7jMV5O/nAJkOOqR1BLA33AIIbhrPothur2nNy
x3JbZEEER1GPMDaUO25xKd0PsuDYtrQQFAgju2PQkUEFX1OXTdKOHbVJqBLv2o1jMITYUNo
qkXSDLYQzPSE9wPLySfOIALI61UTnrFpa1rtp6zYJcmVjwXNiXBMttCDNhOsPJebWydylDg
UhI5jzAAq6HeorP2nTqy2zIzkTrKrlkhjCIbxOIXI7EEns0kAJQndSjyoSkbknag2egUCgU
Cg/CdhuaDzg4g9Wk8VerjNotLpf0mwWcVl9J3Zv13RuOZPgthjc7HuUok9RttqRKwOoeat4
HjEi6GM5cJy3ERYFva6uTZbiuVllIHUlSiO7wBNbvxFu+D/ho+Q3EpF7yUtXPU/JQmVkF0H
ndme9ENk/qstDZIA9Ign1Acmlg6BQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQedPEzo+3wt6ns5jYWUxtK
sznBi6wW07NWO6ueg+gDohl49FDuSr1ApFalSuPqlXqINbZdDhMz08OfFJLwqU55PgWp6zK
toPRuHekDz2x4AOp6e0lsDuNYsaj0prKlAoFAoFAoFBrmo2B2vVDAshxG9NqctV7gvQJIR0
UEOIKSpJ8FDfcHwIFBFfDPms/H7PE0izpwRdQcViJiNuODlbvsBoBDFwjE+mFICQ4kec24F
BQAKSQm26WuJe7dJt8+O3LhSW1Mvx3U8yHEKGykqHiCOhFBD2r/AA2DUuVAvMHLbtY8jsEh
qbjPZKSbda3mk7JCogAQ8lXVKufdQSohCkUGz6L6vwdV7Pcmi7CZyiwS1Wu/2yFKS+mHMR6
QSoek2r0kKOxIOxAUlSQEiUCgUFf+Pz6G2rH2Kv8AOmgcAf0NtJ/sVH51UFgKDhmTGLfEfl
SXUMRmEKdddcOyUISNyonwAAJoKvTNGZ3GhBRkWod3vNn0ymDtLFhFplKh+WRT/dy7i4nz1
rdTstLIIS2kp33WVbBqOS/Bm4tg22TaC3+86W5/AT2kJ9u4uyYUpQ/3UhtwqJQruOxI69Uq
7qCbtF8xicT+hC2c6xuMm4KXJsOUY7LbDjTU1hZbkN7HfzSoBaepICknfcb0GB4TOFi38Pt
jmLU9cX3n5cly1Wy5T1S0WGE45zJisEnlBICVOKT6Sum5CQSFhaBQKBQKBQKBQKCgHwiucq
1P1IwfQa3vE23dOTZXyHp5K2r/AGeOr/OsEkf9mas+pWDACQEpSEJA2CUjYAeAFdGSgwkR1
uNxGaBPPjdj+1LjW3d+kXDeS2f+9WeSx6bVhpgs4yo4Vi1xvQtNxvYhMrfMK1NoXIcCUlRC
QpSQTsNu/vIoNE0tzbKdWoVqypKLVF0/yGypl29NvkLcnsqcCFIW6spSkHlUoFKAeVSfSPg
EOYizcME1h1OwV7Fl6g5S3IayzGbneZaO3+LXikFoyXSXAmPJacSlKd+ikA7A71UTzmcTCL
tbXsbvVxTaIlzLs6TGbnKheUhJAfStxKk9N1p50hQ3369Cd4qFca0MVrA1nNtuOS5BIw23X
2NccAycT1KudtfTHAkLiyVgqcYDqlITz8yVJ5x5w2NVEo2LRXJJVt+LM81Muuc2roFwjb4t
vRKQP1JBYQFOJP6yQUpV3KBBIqKlltTLaUISEISAEpSNgB4ACg+qBQKBQKBQKCh3FXxMzt
Y7xddIdLLouNZmFGNl+Zw1bpZR+vAiLHRTyh0WsdEAkd5O1k1Gi4/YLfitkhWi0xUQrdDbD
TDDY6JSP8AmT3knqSSa6Msvw64S3rBxdMPTECRj+mdubuZaPVK7tK5kxyoePZtJWsepRBrH
JqPRSsqUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCg1DV7TK06y6ZZLhN7bDltvcJyI4SNy2ojzHE/4kKC
Vj2pFB5uaN3e53DCG7ffdxkVhlP2K6Anc+UxllpRP+YBKvvrpPGXBrhg8nOtP5TdrWqPkVs
cRdbPJbOy2pbJ50cp8Cdin7x6qWaPQDhX1wj8RGhGK5u3yNzpkbsblHT07Ca2eR9G3gOcEg
fsqT665tJZoFAoFAoFAoFBgMswPHs6bgJv1ojXMwJCZcNx5H6SM8k7hbaxspCum26SNxuDu
DtQZd+fGityHHpDTSI6O0eUtYSGk7E8yie4bAnc+qgpdm+u2a8ZOT3DTjQKc5Y8GiuGNkuq
fIezA/WjW7u53CP1wfHcFI2UoNjyPh/xrgv0bRl+ljDFtvOJoMy4quMgJXk8c7dvGkun0nV
7bskDzHQhKRyrUkhY3TXO/lIxKFf02G8441LSlbcO/RhGlcpSDupvmJT1JGytj0J22IJDaa
BQV/4/PobasfYq/wA6aBwB/Q20n+xUfnVQWAoI+4hbLdMj0G1FtVkQXLxNx6exEbSNy46qO
sJR/wARO330DQHUyxav6OYnlWOvNuW6bb2v0TZG8Z1KQlxhQ8FIUCkj2UG9zJke3RH5Up9u
NFYQp1195YQhtCRupSlHoAACST3UEQ8MEYTsZyzL2WlMW/M8lmX+3pWgoUuIpLbLDpSQCO1
Qwl0b+DooJkoFAoFAoFAoFAoOjfL1Cxuy3C7XF9MW3wI7kqS+s7JbaQkqWo+wAE0HlHo9dp
uqN/zjWG8NqRcc3ujj0Rtz0o9uaJbjNfUEp29vKk1vizUn1pCg0DWp+ZYsYtmX21pT1xw28
QskZbQdlLTHdCnU/e2V/wAql8WPUfGcit+X45a77apCZdrucVqZFfR3ONOJC0K+8EVzaZOg
ozasZteGzdXNHHLtk9ovtnfXfcFdx64S0vIiTQt1lphlpXZnsZXbNlK08pQUc3m9RUTnctG
8xyvJdJ8xkX6Jj+YY3Z3Yd7nsRw/5eZDCEvxw35qQgPNodSoqOxQBykE1FbnY9EsegtpN7S
5mcxue9cmZuRNtSXWH3UJS4W9kBKAQnoEpGwJA6UG/gBIAA2A6ACg/aBQKBQKBQKDpXq9W/
HLTLul1nR7bbYjZekS5bqWmmUDvUpSiAAPWaCgWtnFbkPEs5NxPS6VMxnTTmLFyzYJLUu7p
7lswEkAobPcXjsT3Db9bUmprWcWxa04VYYllskJu32yKnlaYaH81E96lE9So9Sa2yytBKnw
b0VuXbdaL8U/7VMziRCUo9/Zxo7LaB9XnK2+uudaXHqKi3VrVi86eZjgFit1mhXMZfc3LU0
/JlrYEZ1EZ6QVKCW1cySlkgAbHc0HNNzrNMc07zTIb/j1qiz7CZMiPDjTnHGJcRphLvOHS0
khSvPTsUbAp2695IxuG6lZ1meJY5kwx20wLJfLB8bpcanOvyIzi46XWWloLSEkefsVBXenb
bruKrDZRrZnen2EY/mWRYnZ3LPPk26LMt1suTjk6IZbzbKVI5mgh4pW6jdA5em+yjt1iN8y
HUl5Ga/2Nxq3t3rJG4aZ83t3yzFt0dalJaU8sJUeZxSF8jaUkkNrJ5QNyVpeR675HpJk2Pw

9SMYhxMbvk1u2x8rsMxciLFluHlZaltONoWylavNDgK07kBXLvQZW66r5KjXR3Ti22K1PrF
g/tAi4yrg40Oy8o7DsyhLSvO33O++21B1Mj1fy7FdWNPsHm45aHnMv+MFInRbi6pERMRpDq
ytJZBVzc4SNiOvfQc/EjrlO0JxNq92/H0ZKptL0qZE8pLC2ITKQqRKB5FcyW0kEp6E8yQKD
d8s1CtOEYUclubxeh8rIaRBSXVy3XVJQy0yn9dTi1pSkeJUN9huaDUMrynVm34zNvNrxLG1
OMxXH02mXeHRJ3CSQkuIYU3zdPRG436c/jQfN/1YvuOaoac4YbVCmDLIkt/wCMVSFtKjqit
NLdBa5Dvzdr5vnDbbrQdvWTVO66ZXLBY8C0w7o3lF/Zx8LkSlMmM44086HSAhXMkBhQ26Hd
Q60GRv2o8lGYJw7Hbczecmbhonzu2fLMS3MLKktqdcCVK5nFIWENpSSQhRPKBuQ0zJdeMj0
jybH4epGLxIuN32a3bI+VWGaqRFiy3TytNS2nG0LaStXmhwFadyAeXeiJvopQeZV0hN2bic
1/tkcBMYZFFnhIG36SRBZccP3qNb4s1mwSCCOhFaR2uBLLzpJxL51pU+vsrBmLP9qrEg+ii
UnzZbSfaQObbwDQ9dc761HohUUoFAoFAoFAoFBAXFpwxRuIPD1NRZtytlzStlM1m1TjE+Oo
KHAtyA+r0SlQ5uRSgeRZB7ioEJewTBrBptiVtxvGLRHsVjt7QajQYyAlLY9vrUTuSokkkkk
kneg48+umLY5jj2QZg9bodlsihcVTrmE9lEWgEJdBV3KHMQCOu52HU0FU9HNc9StcdaLnqX
gmCKj6KeSJtzjt0eMefkCkOebMiNK80FsFQAUUhaN0lRUEhAXPoFBX/j8+htqx9ir/ADpoH
AH9DbSf7FR+dVBYCgUFQ844Ns6wfPrvmXDvqOjTp6+SDKu+L3SL5TZ5L59J5COVXZKPjsk+
wpHSgyGNcLuqupFxad4gNU2ctx9hxLicMxmEINslqSdx5WvlSt9vfY9kocp2G+43FBalppD
DSG20JbbQAlKEjYJA7gBQfdAoFAoFAoFAoFBUX4TXUSVjvD8zhFodLeQag3NnHo4T6SWFEK
kL/wAvIOQ/9rQQhYrJFxqyW+0QUBuHAjtxmUjwQhISP+VdWHeoFB8ustyGnGnUJdacSULbW
NwpJGxBHqIoNy4HtZRpPkPyDZZLLcBxbknBrpIV5smMTzLt6lH/AHrRJKR+sk7DbZIPOzGl
66iutFtsSC9IdjxWWHZK+0eW22EqdVttzKI7zt03NB2aBQKBQKBQKBQKCAteONHAdEJxsDb
j+Z5450YxPHtn5e/reI81hI6blZB26gGgp1nMrO+JK5NXHVyczHsDTiXoWn9odPxcwoHdKp
TnQyXB07/MB32HXatyM62VppuOy2002lpptIQhttISlKR3AAdAB6q0j6oFBJHwd95RbMs1x
w1z9G8xf2MgZQRtzszI6QVD1gLYUD7TXO+tRdOoqtPFjebMzqZoHDud0Rb20Za7IkOplmOt
ho22Y2lxS0qCkJK1oTzdBudt6Dot5hd1abcQEK4X7+0ODW6E9Gxq/wBxUguSlOQVF+N2oAE
gNukIS4NyrmKCVFBNUc3DvlmD49gGmr7WTPT8mVhEdD1iF3XJDCWojTryywpZDJSWwgnYHd
QB9hHU4g84x/NtOLfm+nOSruuo8YNSMWtVtleWiTLUQEtOwSSjbZSkrcUlKmk8yudG29B2x
mL2gHEjl94zuKuBiGfxLY7EyVptTkK3zozHYOQ5LgB7IL6LbWrZB3UN96ith19uFo16whOn
eJTouRTLxPgLlS7etMiPbYrUpqQ5IdcSShKuVohCd+ZS1J2GwUQHUF9t3z9Ox8uj9odPfJQ
O0H98Llzdl3+nynm5e/brttQcOtmR2+1cXPD+iTKZaCWMhbeUt1KRH54rJbLhJ80KKClO/e
eg3oMpZo1m4gs81BmKvL67DaW/7JoZgSUhuQ2poOy1qBB3SpTiWwRsD5Oe+qiDLBc8iynhw
suP2I/2qzfRXMIxftDDqS/fbfb3ilpbPXZZciuNqSrqC42U+l0qKs7jPE3pflVqRNj5na4T
pGzltubwhz2FjvbcjO8rqVg9Ckp7+7egjHXWRY8q4ntBYT14ehtiLfHlrhT3IT7XaR43YhS
0KStHP1ASSObYjY7UHxxL2qx4bk+hzi7vMDyNQIbzibldnnw2z5JMSXClxZCUhRSOcjYFQG
/Wg5n8yRoDxNZtecuaej4JqBHtr9uypDanIUGXGYLC4slxO4ZCxyuIWrZBKljfegzfEBPs3
EBgvycYpNi5LKvk2CqXLtzofj22I1JafdkOOoJSlQS2Q2nm5lLUjYbBRAWAoFB5e2y8JzLW
nW7LGTzRLjljkGM4DuHG4bSI3OD6iUK/lW+LNbPWkRbrhc5enczCdV7U2pdywW9MznEtjzn
YTig3Ib+pSSAfYTWeSx6w2e7RL/aIN0gPJkQZrCJMd5Hc42tIUlQ9hBBrDTuUCgUCgUCgUC
gUGn6o5jdtP8XdyC3Y/IyeLA5np9ut5BmqjhJKlR0HYOLSdj2ZKSob7Hm2BCnWD6T5d8Ieu
JqDrD5RjmjzgL+L4BAlFK5aSCETZjidio7HdI6ewBO/aBZ3hpz45rp/Mt0hcdy64jdpmKXB
yI2ltpx6G52YcShPRIW32a+UABJUQOgoJYoFBX/j8+htqx9ir/OmgcAf0NtJ/sVH51UFgKB
QKBQKBQKBQKBQKBQKBQebnFVkfyo8c8GzpV2tp01sPaKTvulNwmbH+YaLf1FNa4pXYrbJQK
BQYHNsItef2NVsurbnIlaX48qOstvxHkndDzSx1QtJ6gj/AJUs1Ui6R8bWRaMCPjeuKH7xj
yClmFqNbo6nAE9wFxZSCptQ6fpUghXiN9zXOzF1dzE8wsWeWGLe8bvEG+2iUnmZnW+Ql5pY
9ikkj7vCorMUCgUCgUCg6d1u8CwwHp1zmx7dCZHM5JlupabQPWpSiAPvoKz5/wDCJ6X4/Le
tWF/GOq2QoPKIWJsdtHQr/rJatmUp9oUr6qCv2cau64a7JcYvt/a0qxZ0bKsWIvFy4vIP6r
04jzfEENAb1uRnWJwzAMf0+gLiWC2MwEOHmeeG63n1eKnHFbqWfaTWvBsFEKBQKDAWfPRw/
a+4jqe+stYzMb/sxlCv1WorrgVHkq9jT225/ZUR41nlFj04bcQ82laFBaFAKSpJ3BB7iDWG
goSrfdIO42O476AEJAA5RsO4bd1BxPwY8lxtx5hp1xsKCFLQCUgjYgH2joaD6RGabdW4hpC
XF+ksJAKvrNByKSFJIIBB6EHxoPhlhuOjkabS0j9lCQBQfXIn9kd+/d40AoSQQQCD37jvoP
3lHqHqoASBtsB06D2UHEqHHVIEgsNl8DYOlA5gPr76DkKEnfdI69/TvoP3lG5Ow3PSg/ChJ
TykAp22226bUHyyw3HRyNNpaQP1UJAFByUEKcXuug0E0Wut2g7P5XcyLTjsFJ8+RcHgUt7D
xCOrivYg+sUFKtNsMRp7gtnsCXO3diM/7Q/3l59RK3XD6+ZalGus+MtlojGZPj0fLcbutkl
jeNcYrkVzfwC0lO/3b7/dQWH+DW1Ek5vwsWS03JzmveHyn8ZnJUdykx1foh+Epofca5NrT0
CgUCgUCgUCgUCggjK9FNRrJGu9v0m1Ct2GWS6uuPmDdLJ5f8Vuukqdcgq DqAgKUor7NxK0h
SlFPKDygNl4b9AbVw36atYpbblMvch2W9cbjd7gf08+W6QXHl+rfYADc9ANyTuSEpUCgr/x
+fQ21Y+xV/nTQOAP6G2k/wBio/OqgsBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQfDrqGGluOKCG0AqUpR2AA
7yaDyW0SvLmoV11G1Kf3U5mOTS5bCz3iI2soYT9QG4+6t8WalGtIUCgUCg/FJC0KQoBSFDZ

SVDcEeoig0aNpQxi16eveAX+86aXt08zkjGpJajvn/AK2Md2lj2coqZF1JWP8AE5xHYOEsy
3MM1NhIH95MZctE5X1qb5mv/DWeq63a2/CHZPEQBkWgeRx3B6SrHd4k9B9o3LZ+6plNZNPw
lWONkiRpFqoysdAE2JpYKvVuH9vvphrjc+EgiSkH4s0U1IkuDptMhxoqf5qe/wDKmGsBceP
bVW7lTeP6HRrUkjzZOSZM0B97TLalf+KrlNaVfNcOJHOEqRLzrGcCjLOxZxWzmU8E+rtpSj
sfaE1epqP7hozbcsnouGdXzIdSJ6Vc6XMpubkllB/wMAhtI9nLtVxG7W62w7PDREt8RiBEQ
NksRWktoT9SUgCqjs0CgUCgUCg6l4tELILTMtlxjolwJjSmH2HO5aFDYigkHg44h5Wml2t+
iOo1xU41/dYXk0s7Jnxx6MF5fcJDY2Snf00gAddubnZjS8tRSgUCgUCgUCgUCgUCgUGu
6g6g49pXh10ynKboxZ7FbWi9JlvnYJHgAO9SidgEjckkADc0HnDdMzvnEnqcjVLJobtrscJ
tcfDcekenDjL9OY8O7t3ht0/VTsOuwNbkZrZa0hQKDK8BF+OFcU+r+CLXyQ8igRcqgtdw50
nspBHtKnEk/5K531qPQaopQKBQKBQKBQKBQKBQKBQV/4/PobasfYq/zpoHAH9DbSf7FR+dV
BYCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgh/i/zxWmnDBqbkTbgakRrHJaYXvtyvOp7Fo/8AfcTQUR0Xxv8
AsjpLiNpKeRxi2sqcG236RY7Rf/iUa6TxludVCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgwu
YYdac8sD9nvUUSoTuyhseVbSx6LiFDqlYPUEUG56N8YOT8PaYuM6xOy8pwZCgzA1AYaLsmE
juS3cW07lQHd26Qd/1gSSRixrV7sZyiz5nYod6sF0iXm0TGw7HnQXkvMupPilSSQayrKUCg
UCgUCgUCgUCgUCgiLX3ijwTh2tjZyKeqbf5aT8W41bE9vcp6/BLbQ6gb/rq2SPX4UFG8yue
Z8SWWRMo1RQ3b7LAc7ayYFGc7SLCV4PSldz7+3/CnrsO8VuRnWzE7mtIUCgUGqY9eDgPGdo
bkyTyR7s/LxiWe7nD7Z7FJ/wDeKBH1Vnkseo1YaKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKCv8Ax+fQ21Y+x
V/nTQOAP6G2k/2Kj86qCwFAoFAoFAoFAoFAoFAoFBTj4VO7lHDZbcZQ5yuZXlFstHJv6ae0
Lx+7dlNBFfZpZAbQNkIHKkeoDoK6sFAoFAoFAoFAoFAoNss+n8jIbQFW2VGk30Oq5rMXQiR
2XcFJSrYKVvzbp33A26damq+ZWM2Zu33Fli5y1X63ILr7L0UIjuJCglaW1b826eb9YDm26e
FEarVCgUCgUCgUCgUCgUH4tCXEKQtIWhQKVJUNwoHvBHiKDTsfxPI9Iry/e9H8pewWY8vtZ
NkcR5TZZqv+sjHo2T3c7exHhWbF1POF/CJu4wG4etOCTsTUnzVZNjyV3K0L9a1BI7VkexSV
d3fWcxVo9OtYsG1ctqZ+GZZaMljFIUTbpaHVo9i0A8yD7FAGorcaBQKBQKBQKBQKD8UoJSSSAB
1JPhQQZqrxs6O6RSFwLll0e834bhFix1JuM5av2eza35T/nKRQVtzni21n1iS5Dw6ztaO40
70N2uwRMvbqP8Aq2B+iYJG/pFRHeK1iaj7ENM7Ph8+XdUqlXnJJx5puQ3h8yp8pR7yp1XUD
/CnYVqTEbZVQoFAoFBEvEpMVj2H49ljQPb4vkltu6FJ7wEPAHr4ekKnLxY9cWH25LDbzSgt
pxIWlQ7iCNwa5tOSgUCgUCgUCgUCgUCgUCgr/wAfn0NtWPsVf500DgD+htpP9io/OqgsBQK
BQKBQKBQKBQKBQKBQUS+EonC4aj8O+Nkgh+/TLotB69IzKCD/AP3DVnqVqNdGSgUCgUCgUC
gUCgzWI2WPe7y03OktQra0QuVJkEpbQnfYAkAkcyiE93iT4UGQ1Ai5FFvaZl8ZQ06750aZE
CexcQPR7NxHRQA2A67gCpB8XvUG6ZFYWLfPcTJkJX+knrbT27rQA5G1uAcywDuevs9VMVrF
VCgUCgUGJyTLbHh0Tyq+3iDZ4/gua+lrm+oE7n7qK1ezatjNnC3geG5fqCd+Xt7FZnTGH1v
uBKAPbvU2GN2tulnEbkuyoOkNtsDC/RdyPJWQof5m2Asj+dTsYz8fhT4l57fM5M0us6ifRL
1wlED27ISP/wDlTsuOQ8JHEpHSVfHuls07dGuzuDPX/Nsr6u7xp2MYedoVxMWJG7uAYdkmx
6iy5GphW3/8w2kVeyY0+9ZNmuDBSs20dznHGEDdybFgpucVHtU7GUrYfdTTDEdWsNzpzsrJ
kUGZKHpQ1OdlISfUWl7LB+6taNuO6dwengQaI0W/aJYXf7iLkqyotd4SrnTdLM4qDKSr9rt
Gikk/XvUyKztjuus2BJSjE9br65FR0TByyIzeG9vAdosBwDb/ABfzqdTW8Wzi54jLAAi4Y5
p7mDaP95EkSra8v2bL7RAPt7qnVdbFE+ED1CitpTdeH+WtzxXacoivo/ktCDTKayTPwidwS
D5VoRmzavAMSYToPr3PajaplNcL/wAIhf1E+R6BZW6P1fKbnCZ3Hhv552plNYifx3awXNRT
Z9EbVaEqHmvXzKkOcp/xIZa3/kauU1qt24huJbLApJyXCMFZV3CyWh2e+kf5pC+Un28tOpq
P7/p5etQio6h6k5jnTauqoMq5GHBJ/wDs8fkTWsTWcxbCMeweKY+P2SDZ2j6XkjCUKV/mV3
q+81UZugUCgUCgUCgjniMtouuhWbsHfzbct8betshz/wCGpfFekfD/AJD/AGt0J07vXNzqn
47b5Kj/AIlR0FX+pNc2m/UCgUCgUCgUCgUCgUFf+Pz6G2rH2Kv8AOmgcAf0NtJ/sVH51
UFgKBQKBQKBQKBQKBQKDz4463hcOMvRqCocwgY9dJqR+yVnk3/wDBWp6lYutslAoFAoF
AoFAoH1Ak+oUG2356JZcfFhaf7WZzIdmtBociHxv0Q6DzK5QohSVAp5ieXuqDrYpnE/GG1x
Tyz7M9zdtbJaA7HcVt0PKrok77dU7GmK1555ch5x1w8zjiipRA23J7+lVHxQKBQapl+pllw
6dFtbpk3bIZh5YdgtDBlT5Kj3BDSeo39athU3Fb7g3CprZrGG5eTXGPozjLnUQYYROvryOv
prP6KOSNu7mUPEVnVxYrTDgU0a0wkouKMVRlOQDYrvuVuG5zFqH6wLu6UH/IlNZVPjLLcdp
DTSEttoGyUIGwSPUBQfdAoFAoFBGOqvDNpbrYytOZ4PaLzIUOk5TAalo9qX2+VwfcqgrRmn
AJmOBpcmaP6gPT4aN1DFM5UZTBH7LMtI7Vv1AKCh16mrqYhV7UKXh2SM4vqVjk7TjJ3Tyss
3UhUKae7eNLT+jcG/huDW5UboRtVQoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoMBqDDNwwDJ4wTzl61ykB
PrJZVsKC3nANczduDfSZ8nflsrbG/wD2alN//BXJtP1AoFAoFBX/AI/PobasfYq/OmgcAf0N
sfyq+1UPuzm87Uv0Aoz87eMJ4XWiCRUsLR2SM4vqVjk7TjJ3Tyss3UhUKae7eNLT+jcG/huD
W5UboRtVQoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoMBqDDNwwDJ4wTzl61ykBPrJZVsKC3nANczduDfSZ8
+zWCsulmfqBOYKg7I4XvGTwbcvEpewWiCNwa5tOSgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUGA1Bhm4YB
k8YJ5y9a5SBPrJZVsKC3nANczduDfSZ8nflsrbG/wD2alN//BXJtP1AoFAoFBX/AI/PobasfYq/
OmgcAf0NsfyqO1UPuzm87Uv0Aoz87eMJ4XWiCRUsLR2SM4vqVjk7TjJ3Tyss3UhUKae7eNLT
+jcG/huDW5UboRtVQoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoMBqDDNwwDJ4wTzl61ykBPrJZVsKC3nANc
zduDfSZ8nflsrbG/wD2alN//BXJtP1AoFAoFBX/AI/PobasfYq/OmgcAf0NsfyqO1UPuzm8
7Uv0Aoz87eMJ4XWiCRUsLR2SM4vqVjk7TjJ3Tyss3UhUKae7eNLT+jcG/huDW5UboRtVQoFA
oFAoFAoFAoFAoFAoFAoMBqDDNwwDJ4wTzl61ykBPrJZVsKC3nANczduDfSZ8nflsrbG/wD2a
lN//BXJtP1AoFAoFBX/AI/PobasfYq/OmgcAf0NsfyqO1UPuzm87Uv0Aoz87eMJ4XWiCRUsL
R2SM4vqVjk7TjJ3Tyss3UhUKae7eNLT+jcG/huDW5UboRtVQoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoM
BqDDNwwDJ4wTzl61ykBPrJZVsKC3nANczduDfSZ8nflsrbG/wD2alN//BXJtP1AoFAoFBX/A
I/PobasfYq/OmgcAf0NsfyqO1UPuzm87Uv0Aoz87eMJ4XWiCRUsLR2SM4vqVjk7TjJ3Tyss3
UhUKae7eNLT+jcG/huDW5UboRtVQoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoMBqDDNwwDJ4wTzl61ykBPr
JZVsKC3nANczduDfSZ8nflsrbG/wD2alN//BXJtP1AoFAoFBX/AI/PobasfYq/OmgcAf0Ns
fyqO1UPuzm87Uv0Aoz87eMJ4XWiCRUsLR2SM4vqVjk7TjJ3Tyss3UhUKae7eNLT+jcG/huDW
5UboRtVQoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoMBqDDNwwDJ4wTzl61ykBPrJZVsKC3nANczduDfSZ8n
flsrbG/wD2alN//BXJtP1AoFAoFBX/AI/PobasfYq/OmgcAf0NsfyqO1UPuzm87Uv0Aoz87
eMJ4XWiCRUsLR2SM4vqVjk7TjJ3Tyss3UhUKae7eNLT+jcG/huDW5UboRtVQoFAoFAoFAoFA
oFAoFAoFAoMBqDDNwwDJ4wTzl61ykBPrJZVsKC3nANczduDfSZ8nflsrbG/wD2alN//BXJtP
1AoFAoFBX/AI/PobasfYq/OmgcAf0NsfyqO1UPuzm87Uv0Aoz87eMJ4XWiCRUsLR2SM4vqVj
k7TjJ3Tyss3UhUKae7eNLT+jcG/huDW5UboRtVQoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoMBqDDNwwDJ4
wTzl61ykBPrJZVsKC3nANczduDfSZ8nflsrbG/wD2alN//BXJtP1AoFAoFBX/AI/PobasfYq
/OmgcAf0NsfyqO1UPuzm87Uv0Aoz87eMJ4XWiCRUsLR2SM4vqVjk7TjJ3Tyss3UhUKae7eNL
T+jcG/huDW5UboRtVQoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoMBqDDNwwDJ4wTzl61ykBPrJZVsKC3nAN
cz

ryi5TleJcePXbf9VOyR6qw0lugUCgUCgUCgUCgUGuZ/p1jGqmMysey6xQchsskbOQ57QcRv
4KHilQ8FJII8CKCi2q3CbnPDg2/etNlT9RNOWQVv4lKcLt3tjfeVQ3T1fQP+iV523Qc3U1q
VMarh+Z2fPbG1drHNTMhrJQroUuNLHe24g9ULHiDW2WboFAoFAoFAoFAoFAoFAoFB1Lw32t
nuCDt50Z1PX2oNBYb4M2UZfBBpko7+azMb6nf0Z0gf+Vcm1oKBQKBQKBQKBQKBQKBQKCv/H
59DbVj7FX+dNA4A/obaT/YqPzqoLAUCgUCgUCgUCgUCgUHnVxdoU3x+Y2tQ2S5p+sIPr
Imub1rj6lcNbZKBQKBQKBQKD8J2BNBul0zC9Yk+qx2afIs8SEQlfkai0uQ7sCpxxQ6q3PcC
dgNtqg6OUXVeU2e33iehCrv2zkR+UEBKpSUpQpK17dCscxSVePTfrRWtVUKDrXK5RLNb5M+
fJahwozZdekPK5UNoA3KifVQdjQfh4u3F1Mi5XmUeVZNFmnA7bbGvmZlZMQej0jbYoi79Uo
719/QbGsW609EbTaINgtcW22yGxb7fEaSzHiRWw20y2kbJSlI2AAHQAVlXboFAoFAoFAoFA
oFAoFAoKi8T/BvKvN7l6naQpj2fUHbnudlWezgZGgd6HR3If7+V0bbnorv5hZcRXvBs5h5z
bX3WmH7bc4LyolztE1HJKt8lPRbTqD1BBB2PcRXSXUbHRCgUCgUCgUCgUDbpv4UHOIEowzM
EZ4xArkMjs1dmFerm2239lBwUCg610UE2qcSdgI7hJ/4DQT/8GI0tngd00C08pKJyhv6jPk
EGuTa0tAoFAoFAoFAoFAoFAoFBX/j8+htqx9ir/OmgcAf0NtJ/sVH51UFgKBQKBQKBQKBQK
BQKBQKDzz42WjD439MZQ81MzEJ0Yn9rkdWvb/xCtT1K6FbZKBQKBQKBQKBQKDYsVstnvUeZHn3
hq13B3lRB8obUWSrcFXaKT6G480HYjv326UG0XotWd2NBzrEZci5x2g2zPgS+x8raQNk8xC
VJc5QNudPXYde6p/itKyG+/HspstRGbdBYT2caEwSUMo33PU9VKJ6lR6k/cKqMVQCQASSAB
1JJ2AoOvoDoseMLMPj+9trGimPTOWPGIKU5PObV1KvXFaUNvUtQ267HbFrUekDLLcZltllt
LTTaQhDaAAlKQNgAB3AVlX3QKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQVD4yeGC5XacvV/TGGPlAtrITdr
O35reRwkjq0of9OhI3bX3nbl6+btZcRA2GZhbM9xmDfbQ6XYUpO4SsbLaWDsttY8FJO4I9l
dEZqiFAoFAoFAoFBu8dduxmxRYV7szF1i3AIml6NNLUyOVJ8wAdeXzdzspJB333qDNTLvAV
ZblNtOUSXLM3EMT+zctlTakBY5W07AltQCvPKxsrdJPeaKi6qhQYnLpYt+I32Uf9xb5Dv/A
HWlH/yoLS/B22/4t4LNK2iOUrtq3vxH3V//ABVybWMoFAoFAoFAoFAoFAoFAoK/8fn0NtWP
sVf500DgD+htpP8AYqPzqoLAUCgUCgUCgUCgUCgUFB/hE4JtvEFw7X4K5G3nrtanT6+d
pooH8yas9StcroyUCgUCgUCg7UCA5PcUEpcLLQ7R9bSOdTbe+xVy+O2//AONBIVsxiz3uXI
vGIyVTJbDPaMY9KSlMpD2wAUnryupT1X5vnEgDap/qtVGTX+x2GdYH3pTMOZspUeTuCjZR5
ikK6pKiCCRtuN/XVRrtAoNTmYtddetS7To7j0h6G3Pa8vyi7Md9utQUApAPg68fMT7CTttW
bVj0wxHE7RgmMWvHbBAZtlmtkdEWJEYTshptI2AH/me8ncnrWGmXoFAoFAoFAoFAoFAoFAo
FAoFAoPPHit0qTw3atJ1EszAj6b5tMTHyCM2Nm7Vdl9G5gHclt70V+AX1J84CtSpXSI2O1b
ZKBQKBQKBQZTGrE7kV3aiIQpTQBdfUkb8jSRzLV/IH79qDZpqsPzeW5JbmSsTuL2xLc/eTD
J22ADiRztjYAdUkCp9itZyKwvYzcPIXpUaU5yJdK4bvaNEK6pIUOh3SQfZvVRi6BQaTrdcj
aNHM1lggKRaJCU7926kFI/1VUvir88JlgOL8MOlNtUOVxnGbeVpPgpTCFKH81GubSWKBQKB
QKBQKBQKBQKCv/AB+fQ21Y+xV/nTQOAP6G2k/2Kj86qCwFAoFAoFAoFAoFAoFAoFBSj4
Uu3Khac6Y5c3sDj2bQluqI35WXUuIX/qEVYI9WOVah6jXRh80CgUCgUCg2KJPl2DFm5EBxc
Z64SHGnZTR5VhDYQQ0FDuBK+Yjx2T4Cgx1ohuXOc+6XVsiO05LdkN9CjlG4O47iVFKR7VUH
HerzMyG6SLjPeU/LfIK1rJJ6AADc+oACg6VBh8xyqDg2K3XILkrlhW6OqQ4Aeqtu5A9qjsk
e0igtBwKaJTNMdKXMnyaOEZ/nDqb1elKHnR0qH+zxB6ktNkDbwUpdcm1k6BQKBQKBQKBQKB
QKBQKBQazqXp5ZdWcBv2H5DGEqzXmIuJJb8QlQ6KSfBSTspJ8CkHwoPNbTgXjGZGQ
aeZS6XcqwqYbXKeUNjLj7c0WUAeuzjXKd/WDXSVlulVCgUCgUCg2OzzWbFjr8tcRuXJmSOx
Y7XmAYDYCluJKSFBfnpSNj3c3f0oMPAhOXaappCglRQ48pSuoAShSzv9wNB1luKdVzLUVK2
A3Udz0GwoPmgUER8VLrrmi9ytkYc0u8TIlsZR4qU4+noPbsk1L4ses+O2dvHsftlqZ27KDF
ajI2/ZQgJH/KubTIUCgUCgUCgUCgUCgUFf+Pz6G2rH2Kv8AOmgcAf0NtJ/sVH51UFgKB
QKBQKBQKBQKBQKBQKCuPwiOFqzjg41JjNIUqTAgouzKkeklUZ1DxI/4ULH30FWMKvyMow2w
3hshSZ8BiTuDv1U2Cf8AXeurLNUQoFAoFBm8SxdzLLk5FTLjwUtsreU9JXyoHKkkDxJJ28A
egJ8KDdMbxDJrREeYas9szGyTFBa4kea28lS09A42UKC0LG5G4HsNRWu5jfXI6XrDGscbGY
yHErlQ2VqdecWOoDziiSeXf0OgB8N6RGpVQoMDZcLGuXETgGm7jfb2OCo5ZkTe26VRY6wI7
K/ApcfKQR6k1nksenNYadS6XaDY4Lk24zI9vhtDdyRKdS22ge1SiAKDp2TMLDkq1os97t11
WhCXVJhS23ilCvRUQknYHwPjQftsy2x3qY5Et15t8+U2N1sRpSHFoHtSkkjvHfQfK8ysDdx
dgKvluTPaBLkUy2+1QBvuSjfcbbHw8DQfdtyuyXmA9Ot94t86EyN3JMaUhxtA9qkkgd3jQY
dnV3B5FwXBbzCxqlpSF9j8YNcxSd+o87qPNPdvtt1oPp3VjCmXYjRy2yLfluIajMtz2luPr
WoJSlCUqJUSSB0BoO41n+LvzRDbyS0OSy52QjonNFwr/Z5ebff2UHPdMysFkl+S3G+W2BJ2
5uxlS2217bb77KIO23Wg6rGo2KSbQLq1ktoXa1OKaTOE5rsFLSdlJDnNykg9DselBkX8itU
W1Jub1zhs21Q3Exx9CWSPXzk7f60HUdzrG2IDM5zIbU3CeUUtyVzWw2s9OiVc2xPUd3rFB2
5eRWq32xFylXOHGtywCmW8+hDRBG4IWTt3AnvoOrIzjHIkNiW/f7WzEkEhl9yY2ltwggEJU
VbHYkDp66DtT8jtNqtzdwm3OHDgOAFEqQ+htpQI3BCidu7rQdOZneNW+LGkyshtUaNK37B5
6a2hD2x28wlWyuvTpQYOHrNi8mfJiSJEm0mLuH5F2iOQ4yDv5oD7qUtrKh5yeRSt0jfuoNy
gz41ziNSochqXGdHM28wsLQsesEdDQc9BRbjzwwYBq1p/q1ER2VvuyhiGQlI80hwlcJ9X+V

wKQVHwUkVYlaaQQSD3iujJQKBQKD9SkqUEpBUonYADck+qgk60acXaLYn4uR2SWIG/laF29
5pydCVy7KUY5VzKQUgcySARyg9PGarXbnc8csdrkw8cXNuMuYjsn7nOaSzyNb7ltpsE7c2w
5lE93Qd5oNSqoUCg0HKbSM51+0FwoAuJm5Si7SWx4sQ09qrf2bc38qzyWPVmsNFAoFAoFAo
FAoFAoFAoFBX/AI/PobasfYq/zpoHAH9DbSf7FR+dVBluLLiVg8MemPx78XqvuSXKSi2WGy
NkhU6YvohJ268o7zt16bDqRQaLp7w2aoZpCZyPWLWLLGcilpDxx3CbibRbLbuN+x3aHO8U9
xUpXfv6XpENpvWR5FwyyrdMyTI5mY6Xy5TUCTdbulHxjYHXVhDLrzqEpS/FU4pKFKUkLbK0
qKlp35QnugUCgUCgUCgUCgUGLynH42WYzd7HMHNDucN6E8Nt90OIKFf6KNB5QcMrsqFpovG
bif8A0ritzmWKUnxSpl07f6KA+6uk8ZqWKqFAoFAAKiAAVKPQADck0G4XPArrYoUa8W11Fw
bipSqU/b3Q4uBIB6pcSOqOU7Dm6g7HrU0cd8Wxf7RGyONIjwpEQoiv29KeTlc6qS4yANilf
nqUP1VA+BFBqz77kl9x51ZcdcUVrWo7lSidyT99UfFB+gcxAHeelBJXwc2Mi+L1S1SfQVLv
17Nltq1ddoEEdmCn1BbqnSfakVzrUXQqK0fXRtLuieoCVpCk/wBn7h0UNx/6s5QVh0QuMJv
OOHaZk2PScQcawlu1Y5dWg26xfXXYTC1sPOtq3b5G2FLbacHnFSlAgo2UG46ZXe+2LiT4hE
2DD031Dt4tJekonMxezPxVH80hQ3V69x66qMjp29PunGvm0q82FqyThglqSloSUSSpBnTvO
50gbb923+EVBik4vfdIdXMj00xKK5GxbUoPXy2TYiU8uPSApCLr0/VStLjTrPTYPOKTsBQT
xj2lOJYTADVnsMKI2xCahMgMpJbYaQUobBI32G5PtKiT1JoqIODDC7HfeEvSVcy1xHXYkJi
Ww6WEc7brbxWhSVbbjqB3e2g0h3BkZ/nXFJikbE4V/lXq5wIjS5iW0RoS1WaMEyHFHzxyFX
OOzBXunpt6QqM7qdjUrC9XOGC1tMKzC62mHd7f2011Lbs0t2tCFOLWrcBSuXmO+/UmgcV1s
bRwR5yp7E2MckSXmpD9lSpDiUuquTW/nAcp59gokdPOqK27WzKs0maH6gMStOkwopx64JWp
y8x18ifJnN1cqUnfb1eygjXWyEyj4O3DG2obcgJg4l2ccccqOc+VwNkgnonfu3Pdv1ojd+Jj
JMvunDZqnGuGniYUJWMXJLjjl5YX2afJXPPCUg77d+2+522orE6/w2XOFvTFHYNrAvmIcqS
gHbefDB2Ht3qp/HR40LpJ1O4bdWF25xyNhdlsstRmMq5TdpjYPmIP/ANXaUPOUP7xY5R5qV
c8VsvFNbor+IaLMLjtllOoOObICQANntxt6huBQaXxs3CRqpw26hT4r6mcEtcdvsHWlbfHE
lMltJWD/APVmzvt/0ixv6CRz1Fv2m0tNpQgBKEjYAd21RX3QRRxVaVjWnh5zvEUI55sy2uO
wTt1TLa/SxyPV+lQju9tBRPS7Lv7eadY5fyR2s6E2t4DweA5XB9y0qrrPrLaKIUCgUGewnt
kXtT0RJXPjxX34iQNz2yUEpIHiR1UPakUoxVvkzjdo8iA6+q6rdCmXWlEvKdJ6EHvJJoO9l
xbOUXXsggJ8oVuGvQ5/1+Xbw5ubagxFAoFB88JtkOfcd92upHaQcCxYMJVtuETJiv8An2Rc
H3Vjl61Ho7WVKBQKBQKBQKBQKBQKBQKCv/H59DbVj7FX+dNA4A/obaT/AGKj86qDROPHE1n
NOHzUCY0l3GcQzWOq7rV6MZuQ4yhuQr/ChxCNz4cwoLd0EC8d9/tOO8IGqr95W2mM/Y34bS
XCBzvujs2QPb2ikEfVQbXw1Xa5zOHLTCbkjhbvEjHbcZSpCtlqeUw2PO3/AFlEjp37mgk+g
UCgUCgUCgUHmDqLjp0p439Tsd5S1bcwiR8st422BcO7cnb2lwLP3VrilbHW2SgUCg2XB
IcB+5OuzbtGtL7bZEJyUlRbMg+gVkA8qU9TzHpzcvtpR8yYOS6aXpl/eRa5ihzMS2F8zb6T
4pWN0uJP3j1ino4Mqyc5PJYe8iiwClsF5MRkNJeePpulI6AnYd3Tp7TSDB0CgwOfZCMSwXI
r2e+329+Snb9pLZKf9dqC6nBtgg024WtMrEUcj6LIxKkAg79s+O3d336787qq5NploMDneL
nNsPvGP+Wrt7dziuw3ZDTaVrS24koXyhXTfYnYnfagj7C+HWJjNr08tVyyCbkFqwFppFjiy
GGmghxqMqM086UJBcWhpa0juG6iSCdiAzeAaRqwXPM1yj4+kXKRlkhiVNjOx20NtuMsIYb7
MpG4HI2ncEnc9aBB0jVB1quWoyb9JXLn2tizu20sN9gI7Lrrrex25ucKeXurfqNhtQZWwYA
bVnt9yubdXrrOuMdmGw280hCIMdtS1dk1yjfZSl8yidySlPgkABsl0jSJlvfYiyvIpDieVD
/Zhzk9vKeh++g1HRTSxnRXTazYXEuki72+0NdhFfltoS6G9yQFFAAJ3J67Cg6mn+kSsEzzN
co+P5NyfyyQxLmxXo7aG23GWEMILfKNwORtO4JO569KDiz3R53NtRMSzBGRyrVNxdMv4vYZ
jNuN80hrsnVOcwJV5o6d2x9dVGGzfQKfqVpXf8KyLNJ0hN6m+UyrpHiMtv8iVtrabQnYoTy
9kgb8vXYk9STUG9Zlhr+a6e3XF5V2Wwq6QXYEmeywnnKHEFCylJ3SCUqO3eAfCitDyjhyay
vQ6zaYSsnnN2i2ogtJmtx2vKHUQ3GVsBRIKd+ZhHMQOu57qqNy1N07VqhphfMLnXZ6GxeoD
tumzYzKO0LTjZQ4UBW4SohR2PXaorUNSeHVnVDSaz6f3XJJrVqgOxHFvxmG0PSPJnEOMpJ/
VG7aQop2JG+xFVGw6n6QxNTdILnp45OVZbTcrebZIct0dtKksFHKUtJIKUdO7odqisHq3w/
N6y4ZjuOX3I5aIlouEa5KcjR20KlusK3QlfqQRulQTtuCeoqozGsGjcTV/Safp/IuLlltE6
O3FfXbmGwoNIKSEthQKUDdI8DsOlRW9W2O/EgMsypPlj6E7Lf7MN859fKOgoO1QKDyywiyf
2GzbVbCAAhnHsvmpiNgbcsWQRIZH8nDW+LNblWkKBQKDdcWstousa3pg5EbNlLK1yErfaUl
g7eckB5O5QpISSSRt1PWpRnsjvWZ43AdmSLRZ7eqQnk/tBborPPI5uh7N5BKeYjfflAO256
UVFlVCgUHy463HaW68oIabSVrWe5KQNyf5UElfBcYw7K0szTU2Y2Uy88yKRLYUpOx8jYJZZ
H3K7b/SuTa6dAoFAoFAoFAoFAoFBjY2RW6ZfZtmYlJeuUFpp6SwgE9ilzm5OY7bAnkUeXff
bY7bEEhkqBQV/wCPz6G2rH2Kv86aBwB/Q20n+xUfnVQTbk2NWvMseuVivkBm52e4x1xZcOQ
nmbeaWCFJUPUQaCH4eP6x6R20WjGDZdTsejI7O3jJLm7b7rGbA8xp2Qlp1EkJGwDikoXt6X
Od1EI5vXC7qLxL5lZ7rr5ebLGwmzShNg6d4qt12LIeHormyXEoLpHXzUpA2JA23VzB1OKPi
Hl5xdJ+gWjFkj5rqFMZ7G5TNyLdjLW42fedT0S8ggKQkHdKkpPVQCCE2aM5rkcRaMA1GdjL
z62REui5RElEa+xhskzGQfRUFEJdb/UUQfRWigligUCgUCgUCgUCgot8JziysYVpfrLFbP8
A817v8V3ZaR/+j5fmFSvYlYAHtdqwabuCAUqCknqFDuI9ddGCgUHYt0F25z48NnlDr7gbSV

HYDc959g7z9VBtiMjxC2gQW8UF4ip81y4yZjjUl4+K0BPmtjxCSD7San0fsrJJuGszbTarg
9MsFwjpfholJSeyC+5YSQQhxOykkp269fVT0aV3VQoFBGfEf2j+j94gNAly6Pw7aAnv/TSW
kHb27E1L4r1ft8Jq2wI0RlPKzHaS0hI8EpAAH8hXNp2KBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQK
BQKDzi1htybDxuaqsoHKi8WazXbbw5ktuRyfv7MVvizX1WkKBQdy1MMuzWVyw4IDa0qkrbS
VFKN+v1E7bDfxNBvcHFbPdmLq5il6Zlz5bfYx7XcOWJIaQpW7gSVHkcPKAkcquoUelT/VaX
d4dzsBXZZ6FxVNuB9yGs9W1lOw5h4HY93tqoxlAoFBGXEXkEu0aXTbba0F6+5E81Yrcwg7L
cekK5Nk+3l5v9Kl8WPTXRrTiJpBpRiWFwQnyex21iFzpG3aLQgBa/rUrmUfaa5tNzoFAoFA
oFAoFAoFBFWsevmP6T5DiuNXa8QbJdMtMiJa5s1QW0xJQhJbU62CD2RKuUr3ACihJI59wFd
cywDVvg1zi9ao4bdLvq/gl6dE3McZuCkquTToSlK5sMpAGwSkfogAEpSE7FICmw2/GHrnx0
YV/a2w6u3jBcPfWpuBaMIfaZuDJT+tcJCkrUHT39gjlSkEbqc35qDZeE665/j9/1F0t1AyL
+2kzDJMNduyd1HJInQpbS3Gw+Nz+kR2akkkkncdT0JDt8fn0NtWPsVf500DgD+htpP8AYqP
zqoLAUCgpxrZl+v2puo0fQ7FoEXARJiLuF31FZd5kOW3tAj/YWyeZLx5kpUkkqSojZQSUuE
J+0F4fcN4ccIbxrD7f2DalB2bcHzzy7g/t1efc71KPX2DfYACgxPFHdMSxTS+TluUZG1hsj
H1+W2nICnneiTNiEJQ33vBwboUyP7xClDp3gPrhk4g4fERpnbL+q2SsevqozTtwsk9pTTrJ
WDyuoCgCthzYqbcHRQ3G+6VABLtAoFAoFAoFAoNF100tha2aP5dg0/lDN7tzsVDihuGnSN2
nP+BwIV/w0Hmpw+ZLNvmnTNsvKFM5Hjj7liurDh89t+OeTzvaUhP3710njNSVVQoO9Y7n8T
XiHO7IPpYdC1MqOwcT3KTv4bgkffQbQvCcckFU2NmlvjWg+cGZTbnl7Y/Y7EJ2Uod24Vse/
pU1WtX64MXG4c0RtbMFlCWIzbh3WG0jYFW3TmPVR28VGqjHUCgUGh6uJL7eCRd/Nk5rY2Vb
9xBlp7/Z0FSq9V65tFAoFAoFAoFBFmb6s3XEtZMLwpFst7sLJY0+WLk/LW2YjcRDKnOZHIQ
rm7boeYbbHeiMnhue3vOshuD1ttEUYQ0AmHfH31oduC9jzFpnk6tA7AOlWy9zyggBRKjGZx
QZRasa1PyWRhEGbZdPLtIt12RCu6hKeZZjsyHZDCFshKuVD392paSeQ7K6gUG4QtbrgNcLN
hNzs0eBZcitC7tYL2ZCyqeW+UuxS0UDkeQhaXCOY7oJI9E7B1L5rbkduwvU3MIuP26XjmIN
TXochU1xCruIrSlv8g7MhsJWhbQVuoKUhRHTYkM1p3mudZlIxe53KwWu14zeLMLkVxpjr8l
l5aGlIYcSppCU9HF+cFHco7hQSfQKBQKBQKBQKDz14ov0XHYtKeiXtPY61j1lNwdA/wBFH+
da4s1jq2hQKDYrLcpOP43OnQVFqVKfTBVISOrbXKVqSPVzkAfUkjxNBjrJbvj27oYdJDSgt
59aQByISkqUr1DYCg6cqW9PkLkSFlx5w8ylHvJoOKgUCgwmhuJfLjxt2GIpHbY5pjCN6neK
FXJ7zYyD7UjZwf8AZqrHJqPTasqUCgUCgUCgUCgUGqamaiwNMMVevEyPJuMlSgxAtUBHaS7
jJUCW47CP1lq2PsAClEhKSQFeOEDNNPeJODlWXXRpu6amzkqtuTWS+xwH7PGClJTbm2F+jG
Hnbnb9IsrUvzvNSFqrfAYtcCNCithmLGbSy02CSEoSNkjr6gBQU31x4Y79ppq1ZtROHy9NY
XmeSXJEK8Y86wpy0XRtW6nZLrSeiC2kKWojbf8AVIWrzwtDprpzG07tEhCpjt5vtxe8su98
lJCX7hJKQkuKA6JSAkJQ2nzUISlI7uoRdx+fQ21Y+xV/nTQOAP6G2k/2Kj86qCwFAoOpJtM
KZPhzn4rLsyHz+TyFoBW1zjZfKe8bjbf17D1UEMa7cY2neglkuDl3uDlwyVmR5DExWG2Tcp
slQBbQ20RvyK5k7O7chB6EnoQijS7hny/iCzO3atcRzTa34yu3xzTZCue32VB6pXISejz56
EhXQHv7glAXDTDjpkiQGGxIDfZdqEDm5N9+Xfv2367UGPxvKbZlsJ+Va5IkNx5LsN9OxStl
9pZQ42tJ6pUCO4+BBHQg0GWoFAoFAoFAoFB5p8TuFnQXjHRemW+wxHVaOCpQ6Ns3hgAKHqH
aJKT7VOK9ValSsjW2SgUCgUCgUCgj7Wp9ECx4xcnFcjduyuzS1q9SUzGwfzVKr1crm0UCgU
CgUCgUFW+JHHcY1E4ltIMXyUpl2eTachi3CImStpKg8zFCG3VIIIC9lbJJHMU+O1EbhpLdb
3ovdI2mObTnbjaQexxHLJSwTPjgEpgyldwltJGwUejyE8w85KxRWl6C4xj2peT642+7PLuV
sVn7834q7baLOb8jghDjiR1ebC2yNiSglOxB2qjc+KKyW/PIuG4fDuL1rzeVfY0yyXGAsJk
2vseZciUCdwE+Th9vY9FF0J8ekGV4iLbbMR4UtRbPCbbhQmcQuMCFHB6qPkbiG20+KlE7AD
qST4mg2jQ26MXjRnBpTCgUrscLmTvuW1BhHMhXqUDuCPAig3igUCgUCgUCgUHnnxLuJn8dF
zWg/wD0fgcKOsf4nJryx/okfzrXFmuhW0KDkjR3JchphlBcedWltCE96lE7AfzNBINkwnNM
ZkS2HsOk3i3SP0cmG6ypbTvKTyqSpB3SoHfZQ69SPEipsVwZnMfxy2m1xsS/se3cE/pxJeW
9LkNpIPLzL2KW+bboANyOpO1INBqoUCgwuaZbCwPE7tkNwUBEt0dT6h+2R6KB7VKISProqx
nwcuj87TrQVOT5A0U5hnspWR3NSwQtCHesdrr1AS2QrbwLihXJpamgUCgUCgUCgUCg1fUzP
oel2D3TK7m0t21WpsSJqm1pSpqOCO0cHMRzcid1co6q22SCSAQhrSOx3vJtcHs1yXIGs8x5
2yoXgl6tkdKYDEZw/wC1KcCSUiWsFkdp0Cm0kJCf0iQHX4jeEZedZJH1O0vu40/1mtid495
YTtHuiAB/s81AGziFABPMQSBtuFAAAMXolxy27IJkzBtUrPIwHWG1KSxJxotLc+NFk7Jcgb
b9qlfeEgkgbncpBVQWoHUeqg/aCv8Ax+fQ21Y+xV/nTQOAP6G2k/2Kj86qCwFAoFBGWqOkF
syXLMa1Ch2SFcc3xPtVW9T7aOaSytBC43Or0CSd0L/UX17lLBDQLLxN5lq3cJ1v0v0qunZw
ZLkGbf8AOHRaYMSQg7ONhtPaPPqQdwQlIG49LxIaJn+ZT8EazSRxDZncWIVqhuXS123FnFW
m03qIEpBZbUhRkLkJdUltTK3ttltqAKVK2DvcAWg9+wLDZef3uTIx+6ZzKcvUrD4wAt8Fhw
DyVtLZHMh1KACpe+6ublXuUg0FuaBQKBQKBQKBQKBQQVxo6BL4idBL1YLfs1lEBSbtYZlOympz
O6mwD4c45myfDn38KCkuj+oSdTcCgXhxsx7mjeLcoqhyqYlt+a6kjvHXzgD4KFdJdZbpVQo
FAoFAoFBHHEXBXO0SyxTQ/TxIqZ7Z9SmHEug/dyb1L4r1JwvIWsuw6xX2OoKYucBia2oeKX
G0rH+iq5tMzQKBQKBQKBQfJQk77pHXv6UHFMgxrg0lqVHaktpWlwIeQFgKSQpKtj4ggEHwI

FBzBIHcANht3UDlG++w39dAIB23G+3XrQAAO4bUH7QKBQKBQKBQKDzWzy5HJuMPW66pIXGg
KtViZUPAtRe0dH3LcrfFmu9WkKDJ2m1XORGl3O3svqRbyhTrzCVEtcxISdwOncevhQZ+2XE
5hDctyHm4eQyXEESlOdmify78raj3IcJO/MeiyBvsepg1i5SZLz4alSDIVGBYSor5gAFE9D
4jcnrVHUoFAoNBRg6+JniJxLSRlKncZtSkZHl60nzfJmyCzGJ9biikbd+ywf1TWOVaj1Xbb
S02lCEhCEgJSlI2AHgAKyr6oFAoFAoFAoFAoK/HB4PE7nl0uuWti6adYtcnbbZ8ce6xLjOY
VySZspHc8G3QtlptW6QWnFkEqTyhMOKYHYsGM5FggItMWY4HnIMUlEZDnXmW20PNbKu9XKB
zEbnruSGwUGnO6X2ibqozn05lqbe4VuNstq1sJCoTS1czxSvvKnDygk9wTsNuZXMG40Cgr/
x+fQ21Y+xV/nTQOAP6G2k/wBio/OqgsBQKBQKDESxa8ShXi7+S+Ttr3mzVxWFLcdUlASVlC
AVLVyISOgJISKCmue3i38cnFRYtP7S9HvOk2mq2chyKawQ7HuVyUk+SxUrG4UhIKirbof0q
T3CgnHVji5w/THNo2CW+BeM91CkN9qnFsUiiVKaR0PO+oqS2ynYg7rUDsQdtjQdmHxGybI0
3I1C07yXTi2r23u9xVFmQWNyAO3divOdgNyPOcSlA8VCgmRl5uQ0h1paXWlpCkLQd0qB6gg
+IoPugUCgUCgUCg8z+KTT35sXE0jLIrfk+nOp7/ZzCkbNW+9Ab8x8Eh4bq38SXD3JFalxKy
pGx2PQ1tkoFAoFAoFB1Lxamr7aJ9sfAUxNjuRlg/srSUn/AJ0Fmvg+czdy/hPwpiYvmumPt
u47NRvuUOxHFMgH/wB2ls/fXJtYygUCgjLKMvnXjWfHcEs8tcREOGcivr7QHN5MFlqNGBIO
3bOhaj48kdY/WoJNoFAoFAoFAoFAoFAoFBDWm2fXe1645xpfkkxVweZYbybHproAcetj7ik
OMK27zHfSpAPeW3Gt+oJITLQKBQcE2Yzbob8uS4lmOw2p11xR2CEpG5J9gAoPKrRW4u5XYr
/mshK0yMyyC4X/AGc9INuvEND6ghCdvrrpPGakGqhQbhKfyDT6DZVRFz7MuQ15d5U3zNpeL
nojfuUAgJ6deqlVPRyO5/Gu8SU5d7HAdvSWyqLdIrZjudruAC4hGyF9CTvsDuBTFaXVQoFB
rWpGeQNM8KumR3Dzmobe7bIPV909G2x7VK2H1bnwp4qz/ABw/wA/SDSeRkuVtH5Q84eF5va
nBsuOlQJYi+wNoV1T4KWodwFcmloaBQKBQKBQKBQKBQVo4WtSYGMZbnOiWQSEW7M7BfbjcY
EaSeRV0tcuS5KYks7+nsHihYTvylHXvoLHz7hFtUJ+ZNksw4bCC47IkOBDbaQNypSj0AHrN
BCmlWVK161Nk6h20ujT+yRXrPjslQKU3h9xaTLnIHTdlPZNstKPpbPKHQpNBOdAoFBX/j8+
htqx9ir/ADpoHAH9DbSf7FR+dVBYCgUCgUCgjDF9J7PopI1Fv2KQWIrN/cVen7WxHCQZyWi
HFpUOvK5yoPJtsFc5HpkAII+C/wAEjp0COqNzUm5ZxqDcJd0u13dHM8sCQ42hrmPUJHIVbe
tZ9Q2C4UiO1LjusPtIeYdSUONuJCkrSRsQQehBHhQVn0DvuQ4NqdnGleP2CRkGn1jubLlov
qpSURLRHebC37dzndTio7hIbbQDyoWlClICRQWcoFAoFAoFAoI91+0VsnEJpLkGC39PLEub
BDMlKQVxH0+c08j/ABIUAfaNwehNB5v6R5BfIEm+adZujyfP8Ne8guCVH/1tkf3MpBPpJWn
lO/juD+sK6S6zUj1UKBQKBQKBQbdwK5UMG171M05kL7ODkjTWYWhG2yS70YmpHrPMGlberc
1i+tRe2sqUCgrxodKXc+KniQekFXlMWRYbeyFdeSOm3lxO3qBW88frNB86WaiZHmmZ3y33H
P4UWRZsyn2lFlchsNruEJlAKUpO3MXBzBRKPBJ3AFVH5b9SL5cNZ8pxeZqGzafirIoUSBaz
am1KnR3IseQtoubbhRK3UhY22G24360HdzfJ8009TjcJOYx5uU3PIGmmbRPhtIiv29cvlWg
vAAoWiPzKSsr3UtASEHm5aDb7DlV51RyLK2rPdfiCxY/cV2YPsMNvSZcpttCnlEuBSUNoU4
EAcpUooUSQNgYrSjqZneLz9S8MyGZDlXmxY7/aWxZLCiBsTIx7ZJRIYJUlLrbjOxKSErStJ
AQdxRHzmeX51YOFuXqJDypTt+Zxlu8JZct0csF4sJcIKeUHl3J6b77eNUbJrzmuQYfp1Bh4
1kNvt+bXTnbtsu8Ib7F1xtlbygpB5QebkCBsRspxPtqKR9bzk2AaYzsZLD92z1LKYL0wbtx
h5MuRIdcSkp5i2htY5ARuspG4G5BG0IxTLo+R2eSczkTrU2HUzYbsGOjnUWlBC0KQkEbKIP
KeYHp3bdQjbRfX+JkOHXZOVZlFGRNXq7W5KWYgQqO3HnPsNboCSCottIUSehKu4d1FdLSvX
HJst0p0hTImxJObZ+y7IM1yMER4jDLZcfdS0kjmIHIlKSeqnASdkkUGf1WyrONEPibK1Xpr
LMO+MIduvlvmQ22ZcZuQ+hhMqM40EhXI44gqaWk7pKiFJI6hhM1ZW7x56YLibdo3hV7VNI7
+wMiGG9/Z2h6ffQWLoFAoK48f+pD+A8NN/gWx3kyHLXG8XtaAdlKdlnkWR4+a12qt/DlFBW
LHrFGxewWyzQxyxLfGbitD/ChISD9+29dWGQoMhYbFJyK5IhRS2hRSXHHn1hDTLaRupa1Hu
SB/+HeaCQ4btztUaUnHc3hZQQlTsqzSGFlDwA3UUNvDlc2G583ZW3UCorScnvluvaYS4Fni
2dYQpUpETm5FuE96QokpTyhPmjpuTVRgqBQfoBJAHUmg17h200+dvxDovMtryjSjTaWFjmG
7N3vA6pT6lIa6KP3DucrFrUendZUoFAoFAoFAoFBCWrebZtl+UyNNdK5MW0XxmO3IvuXTmA
+xYmXN+yQ2zvs9KcAKkoJCUJHMr0kBQQzefg9sxLyr7ZuJnUuPmY3cTPnze2iKX6jHSU7IJ
6cvMQB4HuoMNZdL43FtKuemuv8AbFWLW/T9Lb8PLsYe8lenQHSoMzYy+XYoK0qCkFOyV9wQ
okJDdsc+Dqx1cuMdQtStQNVrXEUFMWPJr0tdv807p7RpO3abbDoTsfEbdKC18GDGtkKPDhx
2okSO2lpmOwgIbbQkbJSlI6AAAAAd1Bz0CgUFf+Pz6G2rH2Kv86aBwB/Q20n+xUfnVQWAoF
AoFAoPwgEbHqDQVo0cZZ4U8vuemN7IgYFe7q/ccKvLnmxmlyFlx61Oq7m3EuFa2ubo4lZAP
MgghZigrrxP8QmF8P2Gs4XCsasly/IWlwrJgliSUSZinOYFRDfVpvcqJcHXffl3IOwbbw0X
fU17Tq12vVqyt2/MYcRpT06G+H48tKt+XmUPRfSBs4nqnfzkqIVsAl2gUCgUCgUCgppx/cO
l1vjFv1q09h9rqBiTJE2C0k73m2DcuMKA9JaAVKT4kcwG55NrPghDBM3tWo2KW/IbM92sGY
jmCSRztLHpNrHgpJ6H+fca6MM/QKBQKBQKDSNQ73O00veJar2dlb9ywef5ZJYa9KTbXB2cx
r72zzDfu5d6lWPULH79Ayqw269WqUibbLjGblxZLR3S60tIUhQ9hBBrm0yFAoIQfxWZpzxR
v5dEhuv4/n1qYtVzdYbK/JblDLiorrm3UNusuOt83cFNNg+mKDHWnhwvLouEO93e1v26Xm4
zYLiRFiSw4l1DqGG1KVsnzmwC5tuUKWnYc24qNjtWnGaY/luY3eDcrGtrJb1EuDrbrDpXGY

aZYjrSg7kFwtslQURsFKHTYb0HDnek2War4DcMJym8WlNmuEkGTOgx3PKzGS+HUNoCjyoc2
SlPa9dtuYJB22Dsw9J8jwXUTIchwq+QkWbJJAnXXHLwwtbSJvZpbVJjPIUFNlaUI50KSpJK
eYcpJ3iuzcdJbjdbdmc6bcosrLMktfxP5UWVIiwooS4EtNI3KiAp5xZJVutR8AEgB1cr0ev
GS8NbmmQukKPcHrI3ZF3MNLLQSlsN9oEb77kJB5d/HvqjPWfC78rUpOS3mdBdhR7OLZDgRU
L/AEK1OhbzpUo9efkaTtsNg33nmNERrE4XrqjHnbajJ2rPItGUSMoxKfb4xUqzreU4pyKtt
auV5hXbyElPm+Y7sNilKqKlXHG9QQtAvz+NFDYVzKtrMgF88vmkBav0Y5upG6+nT21BitGt
PL3pfgk+ySp8G5S13S5XKM602tttPlct6V2agSTslTxTuD1A32FBoNk4X7padKNObJHylq2
ZrgCy5Z8iiRCtlwKQpDrT8dSvOadQopUgLBGyVJUCkUG/XHA8jz1q1RMzm2r4phymJ78C0M
ucs59lYda51OE8raXEIXyAEkoSCrbcGoxOmeOP5Jq1meplwjuMIkstY5Y232yhaYEZxa3Xt
j1HbSFuEb96Gmj41FS7QKBQedvEtnQ1q4q0WuI522LaXsKZUpJ3bfvUhI5x6j2LWyfYtSq1
xSutW2Sg2LFbdIvcC9W2AC5cn2m1tR0nz5CEL5ltp9avRVy+PIaDlxHHLmLu3cnI0iDBtbi
ZMqY82ptDKUHfbc7bqO3KEjqSaDWnFhxxawnkClFXL6tz3UHzQKCN9Q5uQ6gZbZ9H9P1b5p
kwIkzBuUWiB/vZLhHo+buB4+rqU75tWPSrRPR7H9BdMbFg+Mx+xtdrYDfaKA7SQ6erjzhHe
taiVH69h0AFYabzQKBQKBQKBQKD4DqC4WwtJcACinfqAd9jt9x/kaCDeGHIY1zvms1teWE5
Db86n/GDKz+k7JaGzDWR38pjpaCT3eYR4UE60EKSokW9cYltl28BUqwYZJj3Z5vYhIly2FR
WVn1/7NJWB4Dr+sNwmugUCgUCgr/x+fQ21Y+xV/nTQOAP6G2k/wBio/OqgsBQKBQKBQKDH3
/H7ZlVnl2m82+LdbXLR2ciHMaS606n1KSoEEfXQVi144h860suNo0k030ykS88vPPGxuYtQ
VZmYLaUgynHOhBaBAU0oDYgHdQUkKDWsL4V8j4ZL3F1lXd5uq+futOJzbyllLsiZGcKSpds
BHM2tjl81oHZ1AUkBKuQALb2rNLFfcPYymBd4b2OyInlzd0LoSx2HLzdoVHYAAdTvttsd9t
qCOeGviXxfiQxm4y7FcYsu42iY7Anoi8wbWULUlMhnnAUph0J5kKPtSTuk0Ew0CgUCgUCgU
HmhxVaLSeEXUqXqdjEJbukOUSk/wBo7XFQSLHNWdhLbQO5pZPUDoCeXxQBZcSu9DmMXCIxK
ivNyYr6EutPNK5kOII3CgR3giujLmoFAoFAoPh5luSy4y82l5lxJQ42sbpWkjYgj1EHagkP
gB1PXhV1u+gl+krKrUld0xGS+rcyrWtRK44Ue9bCyRt38hGw2TXOzGou3UUoFAoFAoFAoFA
oFAoFAoFAoFAoIa4sdfWuHrSKdeoraZuVXFxNrx62d6pdwd3DQ5fFKeq1f4Ukd5FBSDTTC1
4JiUe3ypKrhd33FzbpcFndcuY6rnedJ8d1EgewCusmMtpohQfTbi2XEONrU24ghSVoOykkd
xBHcaDK3nML9kUdqPdbzOuLDR3Q1JfUtIPr2J7/AG0xWIohQaVqrqU3pzZI/k0Ry8ZJdHhC
stmjpKnZspRASkJHXlBI3PtAHUipbirdcE/Cu9oDic/IctdbuuqeVESr7ceigwO9ERo+Dbf
TfboVD1BO3NpZagUCgUCgUCgUHQvsybb7PMkW63m6z22ypiEHks9svwSVq6JG/eeuw8D3UF
Mse16zXhZ1qvtv4goEAY5mtxS/atRLMhzyCKrkCW7fI5urTbYBCSdupWo83MpSQ3vXrh6zO
dn8bWfQfJYFjz9yE3FuUC4/pLVkcRI3aD3L3LSOiXB4bDmTtvQa7acx40s7cTZ5GCYHpolX
mP5JJnG49mPFbEdDquZXqC/N9ZoLFaQ6TQNI8begszpd8vE98zrxfrkrnl3OWoAKecI6AbJ
SlKE7JQhKUpGwoN5oFAoFAoK/8fn0NtWPsVf500DgD+htpP8AYqPzqoLAUCgUCgUCgUGMu+
N26+y7ZKmRw5JtkjyqI8lRStlzlKCQQQdilSkkHoQdiDQa/nmseFaZWK+3fJ8kgWiFY20OT
y+6OdkLBLY5PSJXsQkAEqIIG5BoKQ4FpJkvG/erzdXW7zplwzXK4fGbGLdr2MrJH993JGwG
8eO6rZakJPKpW6kgqUVgLgOztHND1WG2Sblh+DOWuIqFbI0ubGgrajqKSptAWpJKVFKVHv3
I3O560Ej2u6wr3AZnW6ZHnwn08zUmK6lxtwetKkkgj6qDtUCgUCgUCgx+QWC25VY59mvEJi
5WqewuNKhyUBbbzahspKge8EGg8udTNMrrwL561ZZzki5aI32URY728StVjfUd/JJCv2O/l
Ue8de8LA1Klb0lQWlKkqCkqAIUk7gg9xBrbL9oFAoFAoNS1Axm6XNFqv+LzE2vOMblC5WOe
e5LwHnMuetp1O6FA9Nj1qWaq+HDTxBWjiN01j5DCaNtvMZZhXuyOn9NbZqOjjSweu2/VKvF
JHjuBzaSxQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKDH5Bf7biljn3m8TWbbaoDC5MqZJWENstIBKlqJ7
gADQeZ95z6dxPasK1UubL0XFbc25Bwq1SU8qkR1HZyetJ7nHtunqQAOuwNbk/rNbLWkKBQK
BQKDWNRdQ7RpjjL16u7iigHs48Vrq9LePotNp8VH/QdTS3FTZwUcKF5i3xOtmrcQf29ns8t
ksLg3bx6IodBynufUD5x70gkd6lAc7daXWqBQKBQKBQKBQYjLMsteD49Mvd5lCJb4iOZa+U
qUok7JQhI3K1qJCUpSCVEgAEkUER8K3E7Y+JPHr5NiTBEvkC4vsy8alMlibamkrKGkPIUd1
FQTzFY6cylJ/UoOpl8WDxWZDc8JUymZpVY5XY5DJ/VvU9sgiA0odQ0yoJU84k7lYS2D5ruw
QnbbVqpwE5tZMaxyDP1a0TyK4C3Wa0qkJ+NbDKcClIYQtZAWx5qjudkpSlRPLsSsLs48q6r
skJV8REbu6mwqS3BKlMIWe9KCrqoDu3IG+2+w32AZGgUCgUCgUFf+Pz6G2rH2Kv86aBwB/Q
20n+xUfnVQWAoFAoFAoFAoFBDXENwx4nr85i9zvNlt1yveN3BqbD+MEEsyGwr9JGfA6qbUC
SAQQFAHYjmSoNK47Nask0f0wx3HNPUojZ1nF4j4zZHwgcsMudFPAbbbpHKlPToVg7ebtQZ7
RDgs020es6HJdljZlmElIcuuVZEyJs6a+R56+d3mKEk9yU+G2+53JDoay4tG4arJcNWNPbc
i0wrQRLyfGLcgNQrrbwQH3UsjZDcppG7iXUgFQQpC+YKBSE+2O9Qskstvu9tkIl26fHblRp
CPRdaWkKQoewgg0HeoFAoFAoFBr+fYDYNUMPumLZRbGLxYrmyWJUN8bpWnwIPelQIBChsQQ
CCCKDzDz7Acj4HMrYx7J5Em+aPXF/ssfytwc67YoncRJZHcB12V3EDcdOZKNSpY39txDzSH
G1pcbWkKQtBBSpJ6ggjvB9dbZfVAoFAoFBqzVyyXRHUZGqen8dU2eUJYyPG0q5W77DT6vAS
GxuUK7z3dQSDmxY9ENINX8X1zwO35diNwE+1SwQUqHK9HdHpsuo70OJPQpP1jcEE4abpQKB
QKBQKBQKBQKBQKBQKDikyWYUZ2RIdQxHaQXHHXVBKUJA3KiT0AA67mg84tfdcXuMPJXMbx9

11jRCzyf8Aa5qCUHKZTauiE+Pkjah39yyN/Abak1K5UIQ0hKG0JbbQAlKEDYJA6AAeAFbZf
VAoFAoFBq+ouo9l0vx1d3vT6gkq7ONEZHM/LdPc20nxJ6ewd5puKlbhF4QL3k2VQdZ9aoAb
vrezmM4e75zNkbPVLzqT3yD0Ox9E9T52wRzt1pe2oFAoFAoFAoFB07zeYOO2ibdLpLZt9th
MrkSZclYQ2y0gFSlqUegAAJJPqoK66Yay5Tl+Y3S73TAr09pDcpzMjG8gurLZlsOkbdr5IP
0yIq1bKbdUkLRzkqAQQUB0eKTgyOps+RqBpdfHtONYmYzjLd7tzhYbuTak8pZlcvfuNgHNi
pOw35uUbBiOFfiqw2w4wdK80szGjucYXDDErGpy+Vl9pI/v4jh3L4WTzbAqWoq33XvzELVf
F1vu8m23dyGhyVGbUqI8+0Q4wHEjm2ChukkAA9x7x66DI0CgUCgUCgUFf+Pz6G2rH2Kv86a
BwB/Q20n+xUfnVQWAoFAoFAoFAoFAoK4cbOnlwv8Ai2EZ7ZoT1zumm+Sw8oVb46Od2XDaVt
KbbT4r7PzwB1Jb2G5IoJ+x3IrZltht96ss5i52m4MIkxZkZYW282obpUkjvBBoK/fCD6u2v
SzhezGJIcD17ymE7j1otrfnPy35KC0eRA6nlStSjt6gO9QBCReGPCrrpzw8acYxfNxeLVYY
cWWhR3LbiWk8zf8Awnzf+Ggk2gUCgUCgUCgwuZYbY9QsYuOO5Ja415slxaLEqDLRzNuoPgf
UR3gjqCAQQRQeZ+rmiWXcDVwcmRET800Idc3bkpBen41zH0XdvTY3PRX89jtz6lxMbFZb3b
8ktMW52qYzcLfJQFsyWFcyFj6//LvHjW2XdoFAoFAoNWtjmXaJZzI1A0sU0Z8og33FJLnJB
vqB4+pqQBvyuDvPfvuQc2Lq9fD7xMYbxG4+7Lx6S5CvUHZF1x24p7KfbXe4pdb9W++yxuk+
vfcDDSWaBQKBQKBQKBQKBQKBQYPNc3sGnOMz8iye7xLHZILZckTZjgQ2gf8AmT3ADck9ACa
Dzx1i1xyPjHcXbIbM/ENE0r3LDm7FwycA9C4B1ZinbcJ9JfQnwCdSJrsQYMa1wo8OHHbiRI
7YaZYZSEobQBsEpA7gK2y56BQKBQKDSNSNVYOAGFbo8ORkGWXRYZtWO25JclTHCdk7JAJSn
f8AW29e25qW4qwPCjwS3C1ZJF1Y1pMe9ahFIVarGjZcHHkHqAgdQt4eK+oSe4k+dWLdaXRq
BQKBQKBQKBQKCGddUR8tzvTDT648q7JfLhJuNxjLPmzGoLIeRHUD6SFPKZWpPilog9CRQTN
QdO83eHj9nnXS4PoiwILDkmQ+4dkttoSVKUT4AAE0EXq0txbWfN9PtWbnZ2HnLVaxLsrM6E
lMuO7ICV87qiT1QnblR3JWpau/lICXKBQKBQKBQKBQV/4/PobasfYq/wA6aBwB/Q20n+xUf
nVQWAoFAoFAoFAoFAoFBDl14cm7fMny9P8ANcg0yXOdU/JhWXyd+3rdUSVupiyGnENLUTuS
1yBR6qBJ3oK/624Xg3B+zE1ayp/Itb9X5stFrxZGSykurMxz0ERmG0JbYSPSJSgkHokgqFB
JmAaL63ZhBav2p2st2x28ykh1ON4REhsQrduNw0px5l1b5HcSTt4DcdSG2s53lOi+RWazah
3NnI8XvUlFvt2YtxkxXY0xZ2ajzmkfox2p81D7YSkr2QpCSpKlBNVAoFAoFAoFBxSorM6K9
GkstyI7yC26y6kKQtJGxSoHoQQdiDQef+unAzkmjd3nZzw+spl2l9SpF303fcIZd8VOQSfQ
Xt/u/uTuNkVZcEa6cas2PUxiQ3CL1vvUIlE+x3BBamw1jopK2zsdgem46evY9K3LrLdKqFA
oFAoNSyfT9N0v0TKLDdZmH5xAG0PJLSoIfSP+jdT6LzZ7ihe4I3FSzV1NmmPH9OwlyNYder
OmykqDLGdWVpTtpldwSZCACuMs+O4KN9/RFYsxVy8fyK1ZZZ412slyiXe1ykBbE2C+l5l1P
rStJIP3VFZGgUCgUCgUCgUH4TtQVl1r48cL09ucnF8Ljuan58gFPxPYnAqPFV4GXK6tspB7
xuVewUFUsiteW625LGyfWG8M36TFc7a24tACkWa1HwKWyf07g/6Rzf2dNq3Izrba0hQKBQK
BQRsnO8l1by93A9FbSjK8lT5s69uf/RVnT3Fbru2ylDwSN9yNgFEctZtXF1+Fngtxvh3L2R
3OY5meptxR/wCksquCd3Bv6TUdJ37Jvw6dSB1O2yRhpY2gUCgUCgUCgUCgwttzC03jJbxYY
UtMm5WdLKp7bfURy6CptCj3BZSObl7wlST3KG4RTxWaa5Zl2L2HKtO1sp1Fwm4/HNmYkHZq
cC2pqRDWemyXmlqT3jzgnqO8BFWNfCk6QNRHYWoab3pjl8Mck/H7zapDjjTo6KShTTauYb9
xIST6hQZ2DmWQcakmLAt2NXXFNEEOokXO6X1kxZuTpQoKTEjsHzkRVKA7RxWxWkFCQApRoL
TpSEJCUgAAbADwoP2gUCgUCgUCgUFf+Pz6G2rH2Kv86aBwB/Q20n+xUfnVQWAoFAoFAoFAo
FAoFAoKl8ZNhSjXrhgyy5Dmxy15a7AkqX/dtSZLSREWr1fpWgAT4kesUFtKCLOJfBZ2quj9
+weDFYUcgYMNy5S3Ahi1p9LytQ35lKbKUqQlPesJ3KRuoBouhmstoa1Gb0zTfMgyWau1G5I
yzKQthN+cQUtuC3I5EtuNtgbrLew84EdpupYCxtAoFAoFAoFAoK7cS3BJhfEK+jII7r+F6i
RUjyPLbMAiQCO5L6RsHkeGxIVt0CgNwQpPl131C4aLs3ZtbbHtaVudjCz2yNKdtsrrsntgB
uys+ogeOydutbnL9TG+225w71b2J1vlszoT6edqTGcDjax6wodDWmXZoFAoFB8PMtyGXGXm
0OsuDlW24kKSoeog9CKDS7Np5cdNrs9eNKctummtzdV2jsW3kP2uSr/rYTm7Z+tO23hUsXU
yYrx0aqYMlMfUTTWPmUJA86+YJI2eIHiqE8QSdv2V7eoVnF1L+G/CFaFZbITDlZknEbodua
35XFdtjqCfAqdSEH7lGsqnTHc4xzL2Ev2LILXemVDdLlumtyEkewoUaDN0Cg6lwusK0MF+d
MjwmU9S5IdS2kfeSKCHc641tDdOS4i8am2BUlHQxLbJ8vfJ9XZsBat/DuoIZyb4ROdfwqPp
bpTfb6VHlTecpULPAT/iCVczrg9gSk1cqahXM5uqmuIWjU7UB5qyu+nimGhdvgKHil13ftn
h7FKA6VqcU13cZxSzYZakW2xWuLaYCOoYithAJ9aj3qPtO5rSMrQKBQKBQajqHqtjOl8Nt2
+3ANyXthGt0dPaypKj0AbbHU7nYbnYe2luKzemnCjqtxTKZuGfmZpLpg4QtNhYVy3q6t9+z
yiP0CCPAjf/AAnoqsW6uPQDS7SfEdF8Ri4zhdiiWCzRx0Yio2LivFbij5y1nxUokn11lW3U
CgUCgUCgUCgUHBOZdkwpDTEhUR9xtSW5CEhSmlEbBQCgQSD12I26UFDMj4PsPxDWTKHXs7y
rTzJZ8Z7JrTqDEvS0uymmwny5ib2h7N0srId7k7tP7dzR2DM4PqXxZae4rFv03F7Zrhhr3M
5EeZSLNkS4oJDb7kcgt7rRssNgFexHNsdxQSrofxJ2HiayJ2NE0vv1pulhc7O8vZXbW4xtT
hRzIaQo8xccVuDyp5dk+crbdIUFjKBQKBQKBQKBQKBQV/4/PobasfYq/wA6aBwB/Q20n+xU
fnVQWAoFAoFAoFAoFAoFAoNY1L04sWreD3bE8kimXaLk12bgQrkcbUCFIdbUOqHEKCVpUOo
UkGg1fSqXn+OyRiObw1X4RGtoWaw1NpauDSdgPKmeYKZk7bc3KFNrO6gU+gAk4jegrDxya0

YZp/iFtsciLKyDVCdIS9h9lsY5ro3OG4aktkAltCTuFEghaStGygVCgk7QvVS7ZxY0WfNbQ
nFtS7ZEju3qxdqlaU9ondEhlSSQtlZChuCeVSVoJ3TuQlGgUCgUCgUCgUHSvNlt+RWqVbLr
BjXO3SkFp+JLaS606g96VIUCCPYaCkmqXwbrmN3CXkegGTnBri6ouvYrcyqRZZaup2SDupk
n1jmA7hyiruCv111Yvek97bx/WjDp+nd1UrkauakGRaZh/aakJ3A32323O3iRWpyZxI1uuM
S7wmpkCUzNhujmbkRnA42sexQJBrSOxQKBQKBQdW6WmDfI6o9yhRriwobFqWyl1JH1KBoND
uPDrptcXC4cRgw3e/tbcVxFD6i0pNTIrkjaIWe3ISi23/MbS2kbJbg5PMQlP1DnNMHIvR2I
+OWRl+dym/2HsrmFP56YOijhu07VIL8ywru7xO5XdZ8iXufXs44Rv91Mg3LH8Ix3E0ctksF
stI9cKI20f5gb1UZskqO5O59tB+UCgUCgUGrZ3qhiumkPyjJL1GtxI3RHJ533P8rad1H+W1
NxXFgmB65cTIQrCseOmGGPd+WZUyRLfR186NF7z6wo9D+0KxeS4uBw9cDGnOgM4X8MyMyzt
zznsqyFQflc3iWgfNZH+XztuhUayqxNAoFAoFAoFAoFAoNO1O1FZ07sjDjMNy83+4vCHZ7J
HUEvT5RBIQCeiUJAK1uHohCVKPdsQrrwwcTdwiZ7d9J9aLcvDdXpM56awuQ+VwL42tR7Mwn
D02Q2lKEtjvCN+qucAJj4mNHE6z6ZuwYsWHJyO0SWrzY/L0BbBmsK50NOg97ToCmlg9ChxX
qFBkdFddsb1sxG03W2SEQ7rKZcMyxSHB5ZAfZWG5DLqO8Ftw8pO2x6EdCKDcsexm34vGks2
9kt+VSXZkhxaitx55xW6lqUepPcB6kpSkbAAAMrQKBQKBQKBQKBQKCv/H59DbVj7FX+dNA4
A/obaT/YqPzqoLAUCgUCgUCgUCgUCgUCgUFUNeOL/J7BkrWlOnOBXG6az3MrEaLcGSLdBi8
2ybg4+PNcZI6gAjYgpXyqHKoNr4aeEmDo1cJua5bdnM91evSea7ZZPHMpG46sRUn+6aHd0A
JAHcNkpDI62aP5RqPqvgd7xW5f2IlY52rknLGezefkxXQUuW5MZQKVpUpLbhW75qChJSlRJ
2CStO80t2ZWV8Q5L7su1SXLXcWZhR5SxKa2C0uhHm8xHKsEdClaVDoRQbTQKBQKBQKBQKBQKBQ
YzI8ZtGYWeRab7a4d5tclPK9CnsJeZcHqUhQINBT7UL4MjGG58i9aPZXdtJ7y4StUGMoy7U
8r/FHWd0/crYeCaCDMrxHiC0QKxmumwzuytb75Dgay+rlH6y4pAWOnU+akVrsmMPinEFgOX
SPJI+QM2+5JVyLt92SYchCv2SlzYE/UTWtiJET56ErSQpChuFJO4P1GqhQKBQKBQKBQKBQKBQK
BQdK83y245DVLu1wi2uKkbl6Y8lpP8ANRFBHKOIS0ZJdFWfT+xX3Uy9A8vkuNwHHW0n1rdI
2SPbsRU2LiTcS4SuIrWQodye7WnRbHXNiqJbyLhd1JPeCsHs0HbxCgR6qztXFmtEOA3SPQ6
Y3dolkXlOVAha8jydwTphX+0nmHI2fahIPtNZVYegUCgUCgUCgUCgUCg1rUjUbH9JcIu+W5
RPRbbHa2C/IfUNzsO5KUjqpSjsAkdSSAKCMOGu727Wy1M6zvXGHd597YUxbY0R4OtWOFzA+
SA+D5ISp9WwJWAkeY2ig2TiC4c8N4ksMNhyuGoPMK7a3XeIezm218ei6w53pO4G47jsNwdh
sFetOdeNWuHXOYOjurWP3LUWXcELRhuZWRnc3kIG/Yy+Y7NOJT1W4o+aAVK5h55Cymk2j9o
0zcyO7tQoqMmym4Lu17mx2wntn1HzUA7A8jafNHdueZRHMtW4SDQKBQKBQKBQKBQKBQV/4/
PobasfYq/zpoHAH9DbSf7FR+dVBYCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgw1wxK23HJbVkC2lN3a2odZZ
ktK5VKZcA52V/tIKkoXynuU2kjuoMwSACSdgPGgpPrfxe33VbM1aTaCTmGZLs1u03zUp9Cl
2yyuObhLLLgBS5IUQUpO+3MQlJKjukJp4eeEnFOG6G0rHLjeJV3kpWq93KbLU4q9PK69q+h
W6QpKtykp2IClAlXMrcJwoFAoFAoFAoFAoFAoFBHWqHDtpnrQyUZtg9lyFwjYSZUVIkJH+F
5OzifuUKCteQfBcYrbXFyNMtQ8v04d68kNuX5fBT6v0LmyiPrWaaI9vPCNxQYR1tOQYRqTD
R05ZrbltlrH3Ds9/rVWtqY0u5v64YaVpynh9yUpb9KRjclq5oI9YDe5+7er2TGsyeJbHrKo
IyPHsuxR4em3eLC81yfXtvV7QxzQOKXSu4o5m8xiNddtpDLzR/8AEgU2GMsxr9ptJSVN5xZ
Nh388oIP8jtTYOdeuOnaACrOLDse7/b2z/wCdNg6UjiJ0yikhecWgkdCG3iv8oNNgw0jiw0
vafLLGQuXF8dzUGA+6pX1eZsf502GO9b9a7llC0oxLSrUPKir0XIlicQzv7VnoKnYxtlpwH
iazjf4l0ahYtHV6EvK702kj2lls84/lU7LjerHwCa3ZeUKzjWa3YvGUN3IGGWsqUfYH3eVQ
+vY1NpiU8F+DI0SxeW3cMgt111Fu6R1m5bcVygT4nsk8rZHsUk1FWcxvFbLhtrbttgtECyW
5v0IlujIjtJ+pCAAKDK0CgUCgUCgUCgUCgUCg+VrS0hS1qCEJG5Uo7AD1mgh6dr9oVlGZ2+
yS8/wy5ZDAfUqJEdurC1NPqSUHlBVy8/KpSdu/ziPGghPUThwzPhjzK46pcOUZMi3TFdvku
l6lcsO5JHpPQx/ungN9kpHXuTuPMUE3aG8Ven+vOBvZLZ7si2LgqSzdrTdVBiXa3yrk7J5B
PQlfmpI3Cj0HXcAJMexm3SMlj352P2t0jRlxGHlqJDLa1BS+RO+wKilG5A3ISBvsKDK0CgU
CgUCgUCgUCgUCgr/x+fQ21Y+xV/nTQOAP6G2k/wBio/OqgsBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKCtX
GtoZk2pmnVxlYVk19sExaWWr7b7I4Oe8WxK93mUJPQPhBWUFO3P/dq3SobBH2s+aaGaEcDV
5x3BLlaTbrja1xMegWuQl2bNuSwOxe5R+kU8l0IcWpQ5klGx2IAoLb4BLu0/A8blX5kx749
bYzk9kp5SiQWkl1O3hssqG1Bn6BQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQfLjaXUFK0haT3pUNwaDXLt
pnh9+UTc8UslxKu8y7cy7v/3kmg1yTw2aSTFhb2mGHOKHibDF/wD8dB02OFTRiMta29KMMQ
pfpEWKN1/8FBlYPD9pfbOXyTTfEoxT3FqxxkkfeEUG2WvGLNY0BNutMG3pHcmLGQ2B/wB0C
gydAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFBXnNcRe4qsxv+L3O4zIOk2OSRbrlBtz6mHciuAQlbrLr
qSFJishaElKSC44Vgnlb2UH1kHwf3D3kWOrszultjhMlBQmTb2jHlI6dFB5BCyR/iJ9u9Bh
OGCNk+h2pN/0IyS8ysnskG2ov2HXuermkqtva9i7EeV3FTDhbAPilwdANkgNvi8KmHr4lp+
sEmxW5m7iG3GiiMCO2f35lzH09El4eahB2JASVElRTyBOFAoFAoFAoFAoFAoFAoFBX/j8+h
tqx9ir/ADpoHAH9DbSf7FR+dVBYCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCg0waLafpzH+1owfHRlPP2n
x0LUx5Zz7783a8vNze3feg3OgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgU
CgUFcOG7USLY9VdWNI746iDlcDJJ2Q26O75puFsnOmSh5rf0+RTi21bb8vKn7g

sfQQnhF2i6r8QV3y+zOol41itpdxli4tEKamznn23pYbUPTSyI7CCodOdbie9BoJsoFAoFA
oFAoFAoFAoFAoFBX/j8+htqx9ir/OmgcAf0NtJ/sVH51UFgKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQ
KBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQQnxH
8J+JcSD Nrm3CVccZy+zEqtOVWF7sJ8PfqUhY9JBPXlPdudikkhFFp4Ec2vbiYOpHEdnWbYsDs5ZIq
jbUy0fsPuocUtaT4gbE+sb0FrsWxa0YTjtvsNgt0a0Wa3spjxYMRsIaZbHclIH/wDp76DK0
CgUCgUCgUCgUCgUCgUCgr/x+fQ21Y+xV/nTQOAP6G2k/wBio/OqgsBQKBQKBQKBQKBQKBQK
BQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQK
BQKBQKBQ
KBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQV/4/PobasfYq/wA6aBwB/Q20n+xUfnVQWAoFAoFAoFAoFAoFAo
FAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFA
oFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoK/wDH59DbVj7FX+dNA4A/obaT/YqPzqoLAUCgUCgUCgUCgUCg
UCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUC
gUCgUCgUCgUCgUFf+Pz6G2rH2Kv86aBwB/Q20n+xUfnVQWAoFAoFAoFAoFAoFAoFA
oFAoFAoFAoFAoFAoFAoFBoWsOsFq0dx+HLlxpN2u91mN22zWOAAZVzmOb8jLe5AA2BUpaiE
oSlSienUNZNh10yGAJjmXYfh0xY50WqNYnrohn1IckLkNFw+BKW0d3Sgi+LxZZtotq5YdPt
e8ctVuiZG6I1izvG1uC1ynidg0806Sphe5SOqiAVD9XdQDcONjWHNeHrRO96i4o/ZpCbR5O
ly13aA46Hi7IQ0VBxDyCnYOA7cp35e/rQbnZoWrNytEGW5lmIIcfYQ6pKcakkAqSDsD5d7a
CJNUNaNW9O+IHSPTY3PEpkbO1Twu6IsUlC4fkzQcICDMIXzcwHeNvbQWkhNvtQ2ESnkSJKU
JDrzbfZpWrbqoJ3PKCfDc7es0FQ7TxQajJ4lcZwa6rx1rA8kuNzt9myNq2vB+Y/A2EhkpMg
oRusOISvrzcm/L12oLgrWlpClrUEISNypR2AHrNBB+Nas5lruJNw00YtVkwht9yPGy2/x3J
SroUKKVOQ4iFt7shQKQ644ObYlKCnZRDU9YYWv+I48lxjMsWySwzJsSFcC1Zn7XcojD0ltp
TkZxElxClJC+5QB23IO42IZTjU1szfh000/txjCrNPjomxYDlrukF1e5ec5O0DqHk7bEp83
lP10E7Y3Hu0W0tIvdwjXK4d634kQxmz6gEFayNv8xoK9ah6yak4zxU4NpVbp2PqtOWQZtyT
cpFoeW9BRHSpXZ7CSEuE7JHN5u2/dQS3qzq5bNF8QiXK8Ifu90myGrbbLVbmx5TdZznRthl
BOwKiCSSdkpBJOw3oNbFl1yyWCJjuU4jhElY50WmPZHrt2PiEOSFSGQs+BKG0j1E0EVP8WW
daCapWDC9e8etMey5E+Ilmz/GC6i3OPE7BqSy6VKZV1G55yB39UgqAWA1d1bs+jeLN3e6NS
Z8qXKat9stNvQHJdymOnZqOykkArUd+pICQFKJABNBqzdr1uyqEJj2Q4pgDjo5m7UxaXbw4
wD1CXZCn2UrUO48jYG/cT30EbS71rTZb/qREy+62WY7aMGlSrDNxdiRGTJkOrWELdYccXyv
IUwkJ5VEbLOx6kUG0uv69YTpnd8hyXJsFmT7RaX5q4FvsEsh5bTKl8vaqmA9SnbcI8e6gwe
i+oWt2vWheKag2W9YNZJV8iKkfFk6wy3m2yHFIA7VMwEjzd/R8aD9TnuquIcKN/wBQLjdbK
/mVmRernPiPwXnIMgR33g2yx+lStpvkZGxPMfO3NBJXDZmuTanaO4tmuTSbaqTkdsjXRuHb
Ia2G4iXWwvs+ZbqyvbmA5vN7u6glGgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgr/AMf
n0NtWPsVf500DgD+htpP9io/OqgsBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKCo2q18b
/+Uh0Utd3WlNvbxa6v2gOnzDPc3S5y/wCPsW9vv9tBbmgqf8KFjsC/8HOVLkt89zhTLe/aS
gbuCYZbbSAjx5ilxaengo0HV+EmRIY4CMvRPPPKQ1axIJ67rEyPzf670Fq8fUhdhtqmhytG
M2UjbbYco2oKs8RpA46+FXcgdMi7/wD7EignXXvUJ/TDSXIL7AbTIvQaTDtMY/7+4PrSxFb
/AOJ5xsH2bnwoKi8TGmWpWKcLmKXCLitig3TSWRDyOLPhX16TJdMUbyVFBioCu0BcWsFXgT
17qCa+KLUxWU8B+cZviDy1tXfEzMiusq89DD7aec7juKW1r39RSaCR+GyXaJvD1pq9YS18T
nHIAjBn0UpEdA5frBBB9oNBIciM1LaLT7SHmyQShxIUNwdwdj6iAfuoKn/Cg9qeFWT2BQH/
AI/tPZl0Eo5vK0bb7ddt/VQSvCh69qbHld305aXyjfsLXPWN/HvkjpQQVlDGXMfCIaHjLJ9
knOnHr4Y/xLCejBCeyG4X2jznMd+4jl8elBmtc76038IPw72y8rDdoFqvL9uDp2bXcFNcnd
3cwQAB7V9O+gtzQVc+ExsFqv3BhnxubaVuwxFlQF7brRKEltDfJ/iVzlHTwWR40Gnai3yXa
uMfhQsuVuKRHTYrktHlB8xd1MRLZ38CsdwPrc6d9BdSg4vJmfKTI7JHlBR2Zd5Rz8u+/Lv3
7b9dqDVNY/8A80WcfYU7/wC7roIu4ASDwa6T7Hf/ANDJ7v8AOug2bi4H/wCS1q2P/wCFbl/
92coIV0d1G1N0n4QdOMuj43Zc6xG3YnAlSYFqddhXVmImMgqWhLnO2+tCQSU7t77Hl7wKCz
2meo1i1dwGx5ljUlUux3mMmVFdWjkVynoUqT4KSQUkeBBoNnoFAoFAoFAoFAoFAoFAoF
AoFAoFBX/AI/PobasfYq/zpoHAH9DbSf7FR+dVBYCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUEF
8ex7Hpibla8JhSRMLs5APZSpsgAJWW9yUNNjlCjzKUsgABhOPPTnOdbtB79p1hWMpuku8+T
K+MZFwZjMR+zktukKCjzKJDfgNvOHWgm3TmZeJWIW9N9sLmO3FhpDC4bkpqR6KQOYLbJBBO
/qPTuoK5a9ad6mZnxS6QZ1Y8HM3HcCduPlBcu8VpyaJLSW0raSVbjl5dyF7Eg0Gf1js2pmo
+qmly2sBX/YXGbx8eXNLl4ipflyUsKTF5Ec+3Ky64patz1KU7d1BPWaMGZil1i/E6r+iTHX
HctqHUNmQhY5Vp5lkJA5Se80FZuC3SzUfTTSSVpHqZhzUrFG3JjMCeq5x5KTb3tyIr7aTzF
W63BuncbKA6AUGGwLRnW3g4nv2PS+JB1a0lkSVvw8bu9zTb7nZedXMpDMhYKHG9yTsrYk+A
JUSEyI1M1iuxaiw9GW7K+8NjOveTRFRo56dVJj9o4vb1ADfbvFBovHfppqHrhpGnBsOxhu5

SXZsKe9cnrgzGYT2LnaKQErVz7kpGx22699BYrFLncrvZGJF2sruPzj0XBekNvqRt487ZKT
QVk1NwHU298Y2n2plqwRcnG8Vt0+2PA3iK29LD6VpS4hBV0SN0khRBoJA4o+GWFxO4NZ2zc
ZOIZpYpCbpYL9G2U9bZYAOx5T5ySQncA96UkHpQYDTjPuI7GIZsme6VW/L5cNPIjJ8av8WO
1PA7lLjPlCm1HYb7dNydgBQZhemuY675FYLrqdb4mL4pYpqLnCwqJKE1yZMb6tPTpCQEFLZ
85LDYKebZSlK5QKDJcUfDLaeJjDIEB65ycbyeyS03KwZFBH6e3Sk7EKA3G6TsndO49FJBBS
DQafgGecSuHs/EWcaW2vO3Ig7NvKsbyCNDTNSOgWuK/wApQsgAnlO25OwAoJTwDKtRsova1
5Fg0PCrE02sBMi7onTn3NxykJZT2aEbb7krUTuOgoObXJORTdM8gtWMY+vILpdbfJgttiWz
HQypxpSErWpxQ3AKh0G5oNF4LMJy/SnQTGMCzHHfie4Y/FMfypqczJZlburVujkPMnYKHpA
UGwcUFmyjL9FstxPE8dN+uWQ2mXbErVNajNRlOtFCVrKzuR52+yQT0oIj00tut+KcNtg0sG
mUWJfodkRj/wAfTL/Gct7KQ12XlKm0EurAT17MJ3J6cw76CetC9JLdoRpFi2BWp9yXDscNM
YSXUhKn1klTjhA7uZalK28N9qDe6BQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQV/4/Poba
sfYq/wA6aBwB/Q20n+xUfnVQWAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFA
oFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoK/wDH59
DbVj7FX+dNB/P5E1OzGBFZixcsvkaMwhLbTLNyeShtAGwSkBWwAAAAFBy/KznH75ZB/VH/A
H6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOc
fvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9U
f9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKz
nH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/
VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B
8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvl
kH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+
gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH7
5ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/
AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rO
cfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9
Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfK
znH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB
/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6
B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfv
lkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9+gfKznH75ZB/VH/AH6B8rOcfvlkH9Uf9
+gfKznH75ZB/VH/AH6Dil6nZjPivRZWWXyTGfQpt1l65PKQ4gjYpUCrYggkEGg//9k=
/9j/4AAQSkZJRgABAQIAdgB2AAD/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYIDA
o
MDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkU
DQ
sNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUF
BT/w
AARCADhAlgDAREAAhEBAxEB/8QAHgABAAIDAQEBAQEAAAAAAAAAAAYHBAUIAwIBCQr/xAB
U
EAABAwMCAwMFDQQHBgQEBwABAgMEAAUGBxEIEiETMdIUFxgiQRU4UVVWV2FxdZOUlbIWIzK
BCSQ1QpGhsyUzQ1JiwSZUorEncnOCNDZTZHSS0f/EABYBAQEBAAAAAAAAAAAAAAAAABAv
/EABsRAQEBAQEBAQEAAAAAAAAAAAAARATEhQVFh/9oADAMBAAIRAxEAPwC7uDfg30U1tE3C
8jyPTtex4XtN3W3C0tEex3C0tEex3C0tEex3C0tEex3C0tEex3C0tEex3C0tEex3C0tEex3C
4qB6AfDz80/dL8VA9PhsbCoB8PPz4/90vxUD0+GxsKgHw8/P/9k=
0+P8A3S/FQPQD4efmnx/7pfioHp8NjYVAPh5+fP/wC6X4qB6fDY2FQD4efn/AN0vxUD0+GxsKgHw
QPQD4efmnx/8AdL8VA9PhsbCoB8PPz/AN0vxUD0+GxsKgHw8/P/AN0vxUD0+GxsKgHw8/P
p/wC6X4qB6fDY2FQD4efn/AN0vxUD0+GxsKgHw8/P/9oADAMBAAIRAxEAPwDdL8VA9PhsbCoB
8PPz/AN0vxUD0+GxsKgHw8/P/9oACwQIEQMRAD8A3S/FQPT4bGwqAfDz8/90vxUD0+GxsKgH
w8/P/9oACwQIEQMRAD8AaUul+Kgenw2NhUA+Hn5/90vxUD0+GxsKgHw8/P/9k=
/wC6X4qB6fDY2FQD4efn/AN0vxUD0+GxsKgHw8/P/9oADAMBAAIRAxEAPwDdL8VA9PhsbCoB
8PPz/AN0vxUD0+GxsKgHw8/P/9oACwQIEQMRAD8AaUul+Kgenw2NhUA+Hn5/90vxUD0+GxsK
g

L8VA9APh5+afH/ul+KgegHw8/NPj/AN0vxUD0A+Hn5p8f+6X4qB6AfDz80+P/AHS/FQPQD4
efmnx/7pfioHoB8PPzT4/90vxUD0A+Hn5p8f8Aul+KgegHw8/NPj/3S/FQPQD4efmnx/7pf
ioHoB8PPzT4/wDdL8VA9APh5+afH/ul+KgegHw8/NPj/wB0vxUFNcZHBvopp3wvakZHjmm9
jtV7t9pccizWWSVsrJCeZO5I32J2Ps7x1oLl4A/ebaT/AGKj9aqDoCgUCgUCgUCgUCgUCgU
CgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCg
UCgUCgUCgUEezS9ybFDtrkUpCn7jHjL5hv6i17K/yq4iQ1FKBQKBQKDn/j895tqx9ir/Wmg
cAfvNtJ/sVH61UHQFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoMabc
GLf2HbuBHbOpZb3/ALy1dwoMmgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCg
h2pv9nWX7Zh/6gq4iY1FKBQKBQKDn/j895tqx9ir/AFpoHAH7zbSf7FR+tVB0BQKBQfys/p
BePnWTh+4lLph+GX2DBsTECI+2y/bGH1BbjfMo8y0knrQRrgt/pFdb9aOJ3BcLynIIEuwXW
Q+3KYZtTDSlpTGdcGy0pBHrIT3UH9CMwm3jULiBc09TktyxWw2rHGL64LM6liXc3npLzIHa
lJUlpoM9QjYlTydzsACEftVpv+pGfaiY2vUXIsbh4KmDaraqFIZTIdcchNyFXCWpSD2/Mpw
ICSAj9yvdJKiQEGxDVTMchh6e6iZ/PyC3YRfLVaW487Fnm2oMW4uulp1U1nYuFmQtTHZrHM
hAWAeQ+uSLH0UsN1a1s1Nhzc2yi9W/GJ8OLBhXKel1koftzLy+0AQCshbqiCT06fBVHQVRW
hzu7SbFiF2nw1hEmOwVtqUkAP1Grg558/GYf8AnmfwyP8A/K3MZqV5frrf8F4epmdItP7R
3WOtweTto5UhIKtioJ67eqE9PaoVjc9VB7jlczT7GoM6555mF/yzJsTn3GDc2wyLCuSmA7J
2abQkBvkS0VoHXdO3MpRNBafDYi8u4ambem8uRJmR4r3PldwjSu0Ja3UpnsFq5Ekq6hWx7u
nSoq3qDnjFbFlOfPX+5yNQc5t6f2nuVtYj2dFvTEYYamPMtlPaRlLKUJaAUSonm3oMyBb8l
w3UnTtK81zK7W+8zZUWZAyJEEslKYUpxA3ZYQoL52UqHrbcu+9BjapXrIcM1qgXvKLhkMTT
Nw26JbpePSG0xYc5b6m1ouTW3aLbeUthCXBzITuQQgnmIVzpbxC3Z/WK5yL5d7suy36Q8xj
cJ3lLd7YfmhuHJgsco7NqMy2525KitQWHFJCSgkjWaH5HrLm2mCLzjM3LLi/csKU49LyjyZ
tpy9uKZ7F23lxO/IEGSpRUC10Z2G+9BLbJqDf86yDF9O4eU5djM5+5Xhq/y7sIC7rFehx4r
jcVlxposFtYltPBaUqKkJI3G5ACCWXiH1Ey/Te954vJHbdMwq1WN/3KiRmRFvbz7ihJceSp
BVyvIAS2ltSeRW5G56UHddFKBQKBQKBQKBQKBQVRq/eZCL5Z24p/c2dbd1ln4B2qW0D6+qz
9VaxNWsDuNxWVftAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoIRq1Mat9jtUl
9RSy1d4alFKSogdqPYASf5VcTUms99h5BHcdguOLQhXIStlbZB237lgb99RVS8P14uVuh6o
Rb7kVxyP3Gy+TDjTLs4gvdn5LFcS0OVKUgc7qglKUgesAKDmJjiH1Ch6aIyW/yp9syDUS0C
42e6RbwiTCtEM3CGw8Ewg2lEdbLExCg6oulSkK51A+rQTli65G/ry5osc2yQYei/O8t2901
+6agmzNS/IPLP95sHHFPd/Pyp5SeXpQRXHdXNW4mKYfn8qXdL0w80mLEk+Utpt09lpic04p
6OkhSn1uNsSitKCOyQopUkApIdN8OGqCc7xh60SY9zavFjYheVPXSQiQ7KRJjIkMvlaDtzL
QvdSB/Ad0jdISSEd4/PebasfYq/1poHAH7zbSf7FR+tVB0BQKBQVjnnDHpRqhkTt+y3T6wZ
DenUIaXOuEJDrqkpGyQVH2AdKDHw/hS0e0/ySFkGN6b45ZL3CUpUafCgIbdZJSUkpUB03So
j+dBJM90gxPUuXbpl+tq3bjbecQ7jClvQpcdK9udKH2FocCVbDdPNsdhuOgoNLf8Ahu08yd
yM5cbE666zARa1uN3GU0uXERvysSVIdBkoHMr1Xisesr4TuGbc9B8HvF/gXaXZVOuwDHVHh
iY+mC2pjbsFeSBYYJb5U8pKN07DbuFBKLVidpsd7vd3gwkR7le3Wn7hISpRMhbbSWkEgnYb
NoSnpt3UG3oPCbBj3KI7FlMofjup5VtODdKh8BFBoPNpivxBA+5FW6kbm32WBaoHkUOGzHh
9f3CEAI69/Soqt7XwuaY2aUl6HjAabbZksMRPLpKokVt9tbbyWI5cLTIWhxaT2aU9FEDagl
eB6Y4/ppGfj2BmbHYeS2gty7nJmJSlAISEB5xfIACeidt+m/cKCVUFW3Dhl07uV1uFxctM9
mTPkuzJPkl8nx21vOKK3F9m2+lIKlEk7AdSaDLxnh6wTEMkgX622uZ7qwCsxX5l3mywyVoU
2opQ88tIJQpSd9t9iaDYZDoviGV5XHyK721+fcGHWX0Nuz5HkhdZIUy4qN2nYqWggFKlIJB
APeBQaa3cM2m9qvsC8RMeUzPt0tybb1CfJLdvdcJLpjNlzkYSvmVzobCUqBIUCOlBJ29Msc
j6fxsKiwnYGNxo7cWPFgy3o62W2yCgIdQsOJ25R1Ct+nfQR2Rw46eSsWiY+qwKRBizHLi2+
zOktzPKXEqQ68qUlwPKWtKlJWSslSTsdx0oPebw96eT7nZJzmMxkOWePFixGWHHGo4ajK54
yHGUKDbqWles2HEq5D1TsaCxKBQKBQKBQKBQKBQKBQY1wuMW0xHJU2Q3FjtjdTrqglI/maCuId
tOW4vm15UhX+10uIic6SCWGkENEA9253P861xE5xG4+6+LWibvuX4rS1fWUjf/Pes6rb0Cg
UCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgh+pp2t1l+2Yf+oKuImFRUMv+kWM5D
5MHoAjNt35jJHm4uzaZc5kJ7Nx7p6+xQ0r2dWkewbEMS16CadWaRf34eF2Zhd+Zcj3ICIkp
ktOKKnGyk9AhaiVKSAAoncgnrQeS+HrTdzC28SVhtrOPtyjOTDLXdII2L3PvzdoQSkq33KT
y77dKCTtYRj7As6WrNCabs8dcW3NNspS3EaUgIUhtA9VI5EhPQd247iaDywrT3G9OLY7b8Y
ssOyQnXO1WzDbCApWwSCfh2SEpA9iUgDYACgqDj895tqx9ir/WmgcAfvNtJ/sVH61UHQFAo
FAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoIzn95mWizR0W51LFwnTGYbDqkB
fIVq6q5T0OyQauIx4WnMVyYibfJsjI5qDugzdgy2fhQ0PVH+dKRLFNpU2UEeqRtt9FRUQ0m
UU4REirP7yG69FV/9jqgP8tqupiXlxIWlBUAtQJCd+pA7/wD3FRX1QKBQKBQKBQKBQKBQKBQKB
QKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQ

tOUpcQ1ydnv2h/wCXrQaSw8csK7SbNOl2Fq1WB9ppq4B6dzz40pUaU8sNshGzrSFxFs84UC
pahsOmxC+9L88j6i4dCu7cm2PS1pCZke1zUS24j2wKmVOJ6FSQQD/iOhFBVfH57zbVj7FX+
tNA4A/ebaT/AGKj9aqDoCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUENz
T+tZbhkI9QZjsoj/AOm0dj/ioVcRMqilBDdPv6rccsgd3Y3Zx4D4EupSsf5k1dTGvn5MTrT
bLWlR7JuA6hXwdov19vr5W0/40+H1YVRSgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgU
CgUEI1ahtXCx2qM8FFp27w0qCFlB27QdxBBH8quJqTWaww7Ay41DS6lDiuZXavrdO+23esn
aoqtnNLMixtN8bxm8sD9qMvbvV1dlMgGPAU0y3IYaHrcy1pjhAV6pHakjYpG4QK6cBmCeWX
RzH5E7GYz9hYtEGPHkvvpt7rErylmQgOuqSQlaWtmynl9TptzGg2Y4Yb83fv23bzqOnU9V0
XcHL2bLvBUyqGmH5L5J23MGw22hYPa83aDmJIPLQbWLwp44xheH4u6/5VAscV5mTMcjI8tu
DiwtXOp4dUJDzrj/IBt2gbPQJ2Ib3Q3RI6PR7wuTeU3u43MQ2nHmYYiNJaixkRmAGgpXrcj
YKlb9SegSAAAiPH57zbVj7FX+tNA4A/ebaT/YqP1qoOgKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQ
KBQKBQKBQKBQKBQKBQQ24/wBa1XszXf5LbJD/ANXMtCP+xq/E+plUUoIWv/YOqbav4Y9
9hlJ+l9nqP/Qo/wCFX4iHx1ds5bsrPXy3Jtkue3ycpUwj/wBv86v8FyVlSgUCgUCgUCgUCg
UCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUEO1N/s2y/bMP8A1BVxEwJ2G56CoqN4JqRjGp1um3DFb
1FvsGHMcgPyIiiptL6AkrRzbbHYKSdxuDuNjQRy1cRum95N/wCwyuG0LFEVcJ6paHIyW4qV
FKn0lxKQ40FJKedHMnfYb7kUHl6SmmwxIZJ+0zfuYZxtnL5K/wCVeVhHaFjybs+25w3+85e
Tfk9b+HrQbO265YHeL/Z7NAyaFNn3eK3NgiPzLafacbW62Q6ByBSm23FpSVBSkoUoAgE0Ep
x7ILflVkhXe1SBMts1sPR5CUlKXUHuUNwDsR1B9o2I6GgpDj895tqx9ir/AFpoHAH7zbSf7
FR+tVB0BQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKCGwf6xqzdHO/y
a1M M/VzOLV/2FX4n1MqilBB9X4El7ElT4BUm4W11MllSRufalQ//qo/4VcTWJmNj9wdI0Rmh+8
tbUd4Ef8AM2tKlH+eyv8AGmdPiwGnEvNIcSd0rSFA/QaivugUCgUCgUCgUCgUCgUCg8JM6P
DUwl95DSn3A00FHbnWQTyj6dgf8KD3oFAoFAoFAoFAoFAoFAoMC/X63YvZZ13u85i22uCyu
RKmSnAhpltI3UtSj0AAG+9ByPZ80z7iQym06kwZknD9JoNyZjYxa5DBD2QrWsJVcZKDsUsD
/go6E78x26b3E11tZmLoyy4LrKjS3Sr1FRmC0AnbuIKlb1FU1iFxm6PTM2eulhnPHKNQ0MW
mPEShSnmn40RsP9+yW0Bl5St9iA0rp3bhTmb41nmvMjPL5dNPsgs99ZhsRccs85thuKq3xr
lGmPNOPh1QVJlmOkcpAbQlCE8xPOohs28XzGPridblYJfnLI7e3UjHEtsm6tsG0tREzex7X
l3LrSm+Xm5g2oK7ugDVWnhIyeNpph9tQufbsgnodnXaA280YEF1LMoNpU4Bz8/ZyxF2bVyb
bubbtjmC7OFuJnkKwXdrMGrpHgIVERbY977HyttYjIEsbNeqGe3C+zHsT/DsnloNdx+e821
Y+xV/rTQOAP3m2k/2Kj9aqDoCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCg
+VrS2hS1qCUpG5Uo7AD4aCGYG6L1f8lyBoKMGa61HiuEbB1DSSCsfQVFWx+irqJrUUoPxSQ
tJSoBST0IPcaDVZZA91MXu8TbcvRHUD6yg7f50EKOpK7NiGMmLEVcpz0JuRIZb6luOhIDrn
+RA+n6q1EqxIM1i5QmJcZwPR30BxtxPcpJG4NZV70CgUCgUCgUCgUCgUCgqfI4k3UKRc7xb
3VojWHcWvkPSRJQoKcX9I9XkH1mtcRZFgvDOQWSFcmP8AdSmkugfBuOo+sHcfyrKthQKBQK
BQKBQKBQKBQKDlHUqEnix4i1aYurcf0swFtq4ZYy0spau90c2XFt7hH8bbaB2rid9iSlKh3
UF86ix2olmsLDDSGWGrtCQ222kJShIcAAAHQAD2VcRNailAoFAoFBz/AMfnvNtWPsVf600D
gD95tpP9io/Wqg6AoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFBg3u8R8ftEu
4y1cseM2XF/Cdu4D6Seg+ughrsHJs/iR2bnHjWKxv8rj7DL6lynkbb9mTsAkHpv7fZV8xE7
jRmocdphhtLTLSQhDaBsEgdAAKivWgUCg/CAoEEbg9CKCFaaYD+yFufXMPbTpCiglR5g2yC
eRsfRsdz9J+iru1MMLbON5LecZSreC0lM+Ck97bbilBbY+gKHT66b+ibVFKBQKBQYV5u0aw
2uVcJi+zjR0FxavbsPYPpPcProNHZ9R7Ld5rMMrkW+a8P3ce4R1MKX9AJGxP0A1YlSmopQK
CM5jlzthMaFbYfupe5ZJYhBXL6g6qWo/3Rt039pq4NDeM/Tk1ji26xLUzero4qIplwbOwth
+9UsezlHd8JI2pETay2eNYLTFt0NHJGjNhtA9vT2n6Sep+uoqCKdv+mkK8+S2hi42Fh5yYy
vysNrZbV6ykBPKdwDzbVrqLDiSUTIjMhvqh1CXE/URuKyr2oFAoFAoFAoFAoK+111psugmn
M7Kryh2WpCkxrfa4o5pNymOHlZjMp6lS1q6dAdhuT0BoKDxDhK1Aym2uah5LqrlGF6y3lwz
XzY5YdtdtaIHY28w3N2nmmk7bk7FSyo8x7yF28Omibeg+nDdieuRv1/my37rfL4432blynv
rK3X1J3O3sSBv0SlIoNzq1Mat9jtUl9RSy1d4alqSkqIHaD2AEn+VXE1JrPfoOQMuOQXVuI
QrkUVNLbIO3wKAqKpnQK6Lxe36pQ7lkE26N23NJECDIyC4l51RXGhqbZDiz/eddISgbDdYC
R3Cg5Wm6iX/HdNsQyCy5xenr1meIyJ+ZyV3Nx021fulb2XZbaFKKYimBJmMjkCQkN9Ru1uA
n7Twc12d0qcyW8J0nTkjyEOe7kkLVITZWpXuf5b2na8iXFuP8nab7p27hy0EaxrKtVIeH4L
qF7oz73IlRgza7g/c1KTKiNR5yFJdhggPKWEsTVPbHmS1/ECEhQdPcMGpwzjFZFlcgPRZdg
jwOeQ7cvdDytEmK3JbcU9yp3dKXPXTtsFdxKSDQafj895tqx9ir/WmgcAfvNtJ/sVH61UHQ
FAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoIPkQOX5jDsAHNbrdyT7h8C1/wD
BaP8AP1iPgaq8Q/D7jsAHNbrdyT7h8C1/wD
BaP8AP1iPgaq8Q/D7jsAHNbrdyT7h8C1/wD
goIDPlt6jZLGt0Ql/H7Y55RNkJH7qQ8k+oyD3KAPrHbcdBV4nUvvlggZJb1wrjGTJYV12V0
KT7FJPeD9IqKiCrhfdOkluWzKyWxgbMSWU80tk/3UOD++N9hzd/w1epx6Qscyi+NquM+/yb
HKeO7dvhpQtqOj2JVzA8yvhNPB4o1EkYvHkW3I2FOXxgARfJ0ercgTsgt/ArfYKHs76QbnD

MZkW0yLtdlpfv1w2VIWOqWU/3WUfAlP8AmetNG2ax23MXx68NxG0XJ1oMrfA6qSDv1+noOv
f0HwVFbKgxLvBFztM2GobpkMLaO/8A1JI/70Gj0ynG4YFZHFfxojhlW/fuglB/TV3ok9QKB
QKBQKBQKDDvN4g49aJt0uctmBboTK5EmVIWENstoSVKWonuAAJJ+ig5f0Us83il1Qj66ZNF
dYwi0FxjTuxS0FPMg+q5d3kH/iO7bNA/wo695CiHVlAoIfqadrdZftmH/qCriJhUVGL5prj
eQqhmXamAI13avwSwnsg7NaGzbzoTt2ik7IIKt+qEH+6KD0t+m2JWqRe34WL2aI/fOb3VcY
gNIVP335u3IT+835lb82+/MfhNBhr0fwRzEUYqrDLArGEO9umzG2MmIHN9+cNcvLzb7nfbe
g36LBbG3YDqbdFS5AaUxEUllIMdtQSFIb6eqkhCRsNuiR8FB5Y5ilkw6AqFYbPAskJbinlR
7dGRHbK1d6ilAA3Pw0FKcfnvNtWPsVf600DgD95tpP8AYqP1qoOgKBQKBQKBQKBQKBQKBQK
BQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKD5Q4lfNyqCuU7HY77H4KCHac/197I7wevl1zcS2r4WmgG0/
pVV1MTOopQKBQKBQKCGan/ANUttpuo6e51zjvqV/0FXIr/ACXVxNTOopQKCKXPU6w2u4ORF
vPSCz/+IeiMKeaj/QtSQdj9H+NWJWnmXJOqVzFstkpf7NxwF3CWwop8pURulhKu/bbqr/Cn
DqdwIEa1w2osRhEaM0nlQ02nZKRUVkUCgUGPIt8aW/Heejtuux1FbK1pBLZI2JSfZ0oMigU
CgUEN01/qjN/th6eRXV9KB8CFkOJ/UaupiZVFKBQKBQKBQUDnvFe5bM/vWC6f6c5JqhlNm7
JFxNqLMa3QnHEc6GnpbqwlC+UglICiPr6UEPv+lGt/E17nWnVVGMYFpmZbcu54tYJj8643R
tv1kxZEnZDaWisJKg2NyE7b9aDqiJEYgRGYsVluPGYQltplpIShtAGwSkDoAAAABQe1AoId
qb/Ztl+2Yf8AqCriamAIPd1qK42tPHXd33ctLtms0+Ta4Mt33DhPPNy7ZMRcm4EWLMcWChf
bLd5udobI7NfRQKSQmA4iNQE50dK12vG/OSq6COi4gyPcnyIwTMMgt79rzAgs9nzdVEL5gO
lBHbNxyzJE6ySbvZrfarbs3GutvDq3ZypHLNS+7F7gtht+F2XVO6i4OqSAFB0Ho5qZC1Twy
PdGbhbJlwRsi4M2t0uNRXlJCw1ueqtkrTsvuWDzJ6EUE5oOf+Pz3m2rH2Kv9aaBwB+820n+
xUfrVQdAUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgiOW3e4ybxCxyzPIizJbS3
5ExSeYxmAQOZI9qlE7Df4KqI2hxOklwukMvuu2ydCcnRXZC+ZRlNo/eJJPeVgBX11enEw09
tZs+E2aKobOCMlxzfv51+sr/NRqaYkVRSgUCgUCgUGjzizrv8AiF3t7aed56OsNp+FYG6f8
wKuD7w+9oyLGLbcEHcvMp5we9Kx0WD9SgRU0bmggTy5uo12nxI852BjUJzyd12N6rs10fxp
C/7qB0BI7+v8rxOpfZ7LBsEBuHborcSMjubbG38z8J+k1FZLEZqMlSWWkNJUoqIQkJBJ7z0
9tB60CgUCgUCgUCgUEMsf9Q1OySN3CbFjTUj6U8zaj/kKvxEzqKUCgUCgUHOut/G/ptppaL
5bLBktty7UVpC4ttxa0OmXIkTyeRtlYa35Nlkc3MQQAr29KCYcMGjT2ielEO2XWQLjl10fc
vOSXM9VTLnIPO+sn2gHZCf+lCaC2qBQKBQQnViIzPslqjyGkvMOXeGlbax0UO0HQ1cTUmtV
ht9jYcZgRG4jbh5lpaG25223qK58i8EFhXZY9juuU3e5WS1WmXZrAwllhh61tPutulwvIRz
POoUy0UKX03RuoKUSaDdei26Zn7SnOrkdSfdUXQZZ5DG36RPI/J/JuXs+x7En1e/nPPzb9K
CRW3hzx23YZiOKGRKlWSwdqtxEjlU7cHl8yi684ADv2ri3tk7DtAg7eoBQbDRjReNo9AntJ
vEu+y5aYrCpctttspYjMJYjt8qABulCBurvUok9BsAFj0HP/H57zbVj7FX+tNA4A/ebaT/Y
qP1qoOgKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKD8oIXgH+3LlfMmX1RNf8AJo
h //btbpBH/AMyuY1dRsM/wxnOLD5C4UocQ6h5txX90g9f8UlQ/nTNipIlIQkJSNgBsAPZUH7
QKBQKBQKBQKCD484nFM2u1kcUGoVw3ucIqOwCidnkD/wC7ZQHwGqj3zPJXnVHHrEovX2Wnl
K2+qYbZ6F1Z9mw7h3k7UwSGw2SNjlniW2InlYjoCBv3qPtUfpJ3J+uorYUCgUCgUCgUCgUC
g544tNSsthLxDTDTG4t23UrNJv8AVrg4gOItUCPs7KluJ2IKdglsAj1i4QOooK1tvFfexmF
mxDI8XuFo4gWHhZ5GPwIKpVvuEZW6vdJl0lI8kHLzklYUk7pPdvVRJNANb86w3NbXpvrJOa
vkzIy/IxfM4kQRmLg4jdUiA82ncNPtEK5Ouy2wn+8OsV1bQKBQKCkuLXVq66a6bs2nEgHtR
Mwlox7GY4PVMp7oqQfgQyjmdKiNhypB76CUaF6G43oLp3Y8YscKP2sCKlqTc+xSJE17vded
XtupS1lSjuem+3cKCxaBQKBQKCHam/2dZftmH/qCriJjUVB1a24Mmbk0Y5JE/wDDLK37zI2
V5NBSj+NLj+3Zhad+qObmHtFBqk8SenC8VXkIyRPueieLWWzDkCX5WUdoGPJez7bnLf7zl5
N+T1v4etBsLXrtgV7vNitdvyaJNl3yK1Mt5jha2n23EOONfvQnkSpaGnVJQpQUoNrIB5TQS
vHcit+WWSJd7TJEy2y0dpHkJSpKXUb7BSdwCUnbcHuI2I3BBoNlQc/8fnvNtWPsVf600DgD
95tpP9io/Wqg6AoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFB8rWltClrUEpSNypR2A
FBBLjdpWocly1WN5UeyIVyTru307T4WmT7SfaruH/AL3idTS3W6PaYDEOI0lmMwgIbbT3AC
orJoFAoFAoFAoFAoFBq75jFqyVttF0gMzUt7lHap3Kd+/Y+zuFAsGMWrF47jNrhNw23Fc6+
TclR+knc0G0oFAoFAoFAoFB8Nuod5uRaV8p5Vcp32PwH6aD7oIJrNrXiug+GO5HlU1TDBWG
IkKOjtZU+Qr+CPHaHVxxR6AD6yQATQVpw5ac5VeM6yfWnUi2IsuXZLGZt9px8u9quw2hv1k
R1q227VxZLjgHQK2HTYgBfirXDVckXExGDcENKYTLLae1S2SFFAXtuEkpSSN9twPgoOYOJP
T655NpHm4x1H/jLA721meOlI3UH2v34bA9vOjt29vbz1dR0DpdqDbdWNOcazKzr5rbfIDM9
kb7lAWgEoP/AFJJKSPhBqKlFBU2sXE7g+itygWW6Pzr5ldwI8jxfHIip90fT7VhhHVKAATz
KKR0OxJoNZpnxZ4rqPnreFyLDleD5NJirmQYGY2dVtXcG0H94Y/Mohwo7yB1269QDsEE0O3
4juITJNaJH7/DsXL+K4Ok9W3iFbXC4o/+osdihQ70IVQdT0CgUGnyfLLbiEBMu5PFttawhC
EJ5lrPt2SOp2HU/QKsox7/AJlDtGPt3KMpNwVK5UQmWVbmS4r+FKf+59gBpBCpuolycyu34
hKyDFMeyO4pWqPAE4SJ7qUIK1ltgkE7JBJOxGwp4nqIZ+3mFnzuy2SKxeptmU9FmOZHc32H
LeqT22wj9klQeQrbZW6U8u3TfergvG0ou5ivC6OQu3J/dqhIWEgbe0KJ671lXA9o4fNUWtN

2sLtdnyVl62WeSrJWL7dku2q/3BucxJj+QpLikoLxbkFSwlsBLoS5uokgLFViuYq1vGuAwS
/CzC9JT+zPIx7qlj3JVE8t7HteXmDyuz5efm7PdW23Sg19n4S8gTgOKQz7o2fILu+9cLxBY
faVBt6gZjjQUsJK+0S3M8lAbVyHfn69mNwujhZtudWrGbnGzFq6Ro7ZiIhRrwplT7TiYrYl
hHZEpDHbhfZj2DfYBPKKC7qDn/j895tqx9ir/WmgcAfvNtJ/sVH61UHQFAoFAoFAoFAoFAo
FAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoIVqN/td2x42nqLnLCpCR/5dr11/4kJH86uJqXxIjECM3HjM
oYYbHKhptISlI+AAVFe1AoFAoITrFqQ7pRgM7Io2OXTLJrS2o8WzWdorfkvOuJbQnfbZCeZ
Q5lq6JG5+ig0d61JzTHdArjm10wmFbsugQXJ0nGZF8bDDSULJUFTQjkGzQK9+Xbfp9NBUmB
/wBIVjmX4niGTTtOc+sOOZBIRE9337Ul22RXVuBpPO+hZJQXTyBYR394FB1bQKBQKBQKBQK
BQKBQKBQcvaj6gZbxB6sXDSbS/IZOK4/j/wD+dM4tyEqejuqHqW2EpQKRII9ZxY37Mbf3uh
CEqh2v+jq1LtchV7lK0Szl9MS4rvM5UmRaL2EEiYVrJUtuQlOzhH8KkhXQbCgzss43NRMpl
2+Toponc89xOfOFsh5NcnVwY814pUrtWUFBUIyQg7vuciSegoNnH4YNTMoauep2U5TaFa7B
AONNqjGVYsZbCwoxmGljdSnUgockEc4C/V/h3IdDaS5JlGV4DbLjmmMfsfkygtudahJRIQh
xCygrbWkkFtfLzp368qhv1oJhQQxYFs1XTvsGrtbCnb/mcZX4V1fifVH8H9wjaXZlqboVNc
8ilY9e5F5x2C6CjtbJMUHmyzv/ABpbdW62op7jsDtUVa3Enq6nQ3RPKcwQ35RcYkbsbZFA5
jJnOkNRmgnvPM6tG4Hs3oNDwvcOdp0MweFIlxW5+ol1jNv5Nkkkl6ZPmKAU7zPKJVyJWSEp
BAAAO2+5oNvxGcPVi4jcCVYbnJkWa6xXPKbRkFvJTMtknbbtGlAg7EbpUncBQPsIBASrCcQ
x/RrTi0Y5akN23HrBBRGa5unK2hOxUo+1RO5J7yST3mg+8W1BtuUyFRkIfgTeXtG40xHZrd
aP8LiN/wCIEdendViJPUVCsp1DTbMng4zbDAevsttTqWp0sMpCRt0A6qWrqDyp6gbH21YjJ
sGIy/ddy95DIYnXYp7JhDCSGIrftCArrufao9fZSiptHNTcD1H1hvlsw635HNjWNha3p8q2
uxrVBlKc5FstF4JUXVBJV6qSjlBIV1ApSJ5pxw4aZ6S3aZdsVwy12u8zHFuv3UtF6YtSySr
9+4VOAEk+qFbfRUVuNTf7Osv2zD/1BVxExqKUCgUCgUHP/H57zbVj7FX+tNA4A/ebaT/YqP
1qoOgKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKDXXbI7VYS2LlcYsEub8gkOpQVbd+
2 5oIvjEpnK88u97YdRIgQGEW6K62oKQtR/eOqBH1pG9VE5qKUCgqjMeI7HMY1Xsmm0CDdcpz
CetpUqDZIvbJtMVZ28qmOEhLTe3XYnmPTZJ3G4UZxsZhjmmerml+RX7NM/talOqPufikwJi
W+Iyrnkz5LAbUXWyFtMr5ugQpSk9U7ELo4e75qzlByC66jHEhZXlsjHl4m4t9qZH5CpUvtV
KPqOBSOVJAI5FHuIoK84jpr/EDqxY+H6zurFjQhq/Z9LZUR2VuSsFiBzDuXJWkbjcENpJ6g
mgyuCmO1hDmrulSWkMR8LzGSq3REjZLFumhMyKkD2Ado4B/8tBZWDP5phOSZe1qHk1kn41N
vDf7Kz1qTFlcj+/9RdRsEKUheyW1AlawTuN6Dat67afvaoN6ctZbbHc2cjGWmzNvcz3ZhIV
udugPKoKCSeYp3UBsCaCeUFaYxxFYFl+sWT6X22+NOZnjzbbsyArpzpUkKV2Su5ZRzJCwOq
Sob0Fl0CgUCgUGuyHIrXiVkm3m93GLaLTCbL0mdNeS0yygd6lLUQAProOOcnzrUvicz+95X
otm0THMH05CmbfNlevbMsueyVSG3VAgGK21+7Dg32WsrSTtuAm2mn9IhpHk1hKcyyW2ae5d
BdVEuthu0xB8nkI6L7J5O6HmyeqVpPUfAdxQQHLePEcQGYzdHeHliZcsrmlUeRmzjaRbbRG
Cgl6Yg8xLpSk+puEgqUjbm7iFmmBkfCjiWLaf6S6Rzs9hvI3evbl2YjI8sW4O1fmqXu4Ssc
zhcCSOgSB3ABaub6E6f6n5Fbb9l+IWrI7rb4rkOMu6MCQhlpwgrSG1bo3JA9bl3HXYjc0E5
YYaisNsstoZZbSEIbbSEpSkDYAAdwA9lB6UFea4aeZFqNh7MbEsxm4RktvmNXGBcYw52HHW
ydmZLW47VhYJCkb/AAHrtsQxb1qv5l9JLXkursyDb5jZjxrtMscd96Cy+4sI7QbpK0NbkEq
X0T7T3UGyzG4xJH7H5Nb5LMyEmc2ESo7gW24w+ko50qHRSTuk7joauJqK8RegsjVaJZsjxS
5NYzqhizxl47f1pJQhR/3kaQB1XHdT6q09dt9wD1Biq1d041t1n1T06TqzacOtOG4ncF5C6
1jdzfke6U5pHJECm3W0lKW1rU57QSAD7KC8dRMqutvuOJY2y+9DQbnPQk98dJ25PrVurYd
/q1cTUzhXSLPtjNwZeSYbrQeS6TsOQjfc/B0qKo7UzIs21CtSpem9js+UswrgmImFdrl5LH
U4ASqQ/ypUpTbZ5f3QAUrm3+q8Tra6t49qheMGxSRYouLycpgdlJvLe7zZWpLYLiLc4SOQq
WCE9t6uxHNseoYqUzNVotr08dv8tpSZ7AUw5BCCpzylIPMjlG5PdzbDc7fTSIgmP8ADnh+p
sS05vneJvOZvJihwO3J9XlNsUpSlgtBKuVh0cydyjZQKUgn1Bs0SrRDh7x3QaPehZrlf71M
u7zbkqfkV1dnyChtJSy0FLOwQhJKR0327ydhtFWfQKCEatTGLdY7VJkuBphq7w1LWQSEjtB
16VcTUjtmTW28w5EqDJ8qZY37QtoUSCBvsBtuTt8FRXAWT8UucT8wz+5Iu+QYum4Yqhy22W
dZpMVFgaN0bjeVL7VoJL4jrW8pZ3QlRDYKuTqE/NxvzevvmY/bLJThKsgTzXM3Z33RB9xlS
vc/yzftdi4A/wDxc3LunflO1BGMc1J1cjY1iGcrn3PIIxcFvtswzkJhXFhg3BhwyIyVAuPO
9nGk9olB2bbUoKTyqCg6X4ZtTFZ5hpt8qNcGrnamIbj0m4ykyXJjcqOiS1IK09EqWlwkt9y
COUbp5TQXFQc/8fnvNtWPsVf600DgD95tpP8AYqP1qoOgKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKB
QKBQKBQKDD5ccQy2pxxQQhIKlKUdgAO8k0EJRml7yFT7uNWdiVbUKLbc+bILSXVDvUhISSUg
+3pv1qz9RnWDA48Rb068lu9XqSB28l9sKSkexDaT0Skf5+2lEkiw48FrsozDcdvffkaQEjf
4dhUV7UFY6lyM7znGrWvR7K8VgB+Utuberiwq4obaSFJPk6GlhCnA4NiFnYbH2ig0mrGucj
ho02xqbltqv2oF3klu3PzMYtI5XppQAkrb59mEuubJSNyApQG9Ba1rs9vYlybwzaWLfdLk2
0ZrwZQmQ7yJIQl1af4ygKIG5IG526UHNvD5Cj6863aq6v3Fhu4Y8krwTGm30BbTtvjrPlro
B3CkPSCob+1LWx6UEQym85F/R5G6OWmx3LNdEbmXV2m1w93ZWNXNe5aiDfqYb7pCUnqW1K2
67+uF08Kejlz0uwOZdstdRN1Iy+Ub5k80df604PVjoPXZthGzaUg7DZRHfQRJf8A8O/6QJs

jZq36kYYUkd3aXC2vb7/T/V5H/poMDjNyO26nx42gtixy35xnmQdnMVFnKcTEsEVCwfdCU4
0Urb27kJQpK1k7DodlBBLjwpa8RcTiWjHrppBjTtnjKbst0s+NSU3GAoNKbHYPPOucilJUU
c55ikKJHUCgr/T7iP1u4V8Bl23VXFcju0zKkLRgnuxcBdZ4ux5Wxb5byANkuLPat79QgKTu
T3BIo3AQvS/EZOV5RrI5YbtGZRkCsnnobC7NkrjifKJTT5KAqK8CGnGHAe09U8wIAoLWma3
au8PN4sMnWpOJXzTi5yU293MsWZkR3LY85sGHZjLilJSytXqlaDskqG+3QEOqELS4hK0KC0
KG4Uk7gj4aCPZ5qHj2meLXbIcjuke22y1xXJklbqwFBtCSo8qd91E7bADqTsB1oKjRneo2q
l+sGX4DkOJWjRZduYua7tcG1yZdySoqU8jbmQmN2SU7Eq3IUTv3EJDnzTDizyqDeblklxzH
LtYmpTLke043imnL0G0zHt0oacamrSVbFSV7qUsp2Xvt0AoJhaOB/LtebHJn8SWol9v0q5d
hIGI4/PMK1W0pB/dqQjdDyx6vrgD1grqroaDpzDtGMNwTSqNpvabFGbw1mEu3qtjye0Q80s
EOhzf+Mr5lFRPeVEnvoPzE9DtOsDjKYxzBMcsbSgAoQLUw1zAfCUp3P86CS2rGrRYnHHLba
oVuW4NlqiR0NFQ+AlIG9BsqBQKBQKDwnwI10gyIU2O1MhyG1NPR30BbbqFDZSVJPQggkEHv
oKWfb08wW2T9EcRjt2O6W+xryKHZGGXA2mP5Qd1trV6qv3wO6QSRzDoARVwXFY7km8WWBPR
/DJYQ8Nv+pIP/AHqCgNaLjqBfMxSjT3E/d6e28m2s3eTdRBhWhSR2jrz227jm+4QEISd/bt
7bxOtjnfC5M1Kei3e4ai5TjmURHQ8zMxqb5PGK0lBbU7HKSl3lCCnlV6pC1bg70V8YmjI8m
yG8YDcLBebFjMCZJUuYvYJeY3BY7N8HlUlzmK9kblBCkr5SADaiwNFdEMW0Ew9WPYtHfDT8
hc2bOnPF+XPkr25333D1Ws7AewAAAAAVlU/oK6tulkmHqvPyh26l61uDto8Ap9Zt9SA2vc9
3IAnmG3UqcO52SAbUixailAoFBDtTf7Osv2zD/wBQVcRMaitJdMIx+93CXOuNlgzpcuAq1S
HZLCXC9EUoqUwvces2SSSk9DvQRr0f9OP2J/ZD9irN+zXlPlvud5Kns/KP/wBb4e026c2++
3TfbpQSaPhlhiJsyWLRDYbszKo9uaaZSlENsoCCltIGyRyDl6Du3HcTQeeHYFjmn1veg41Z
INjhvOl9xiCylpKlkAbkD6EpA+AJAGwAFBvqDn/j895tqx9ir/WmgcAfvNtJ/sVH61UHQFA
oFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoNLk+Vw8XioU8FyJbx5I0Jgczr6/gSP/c9woI+3iV
5y5CXconmPDX6xssA8re3/ACuud6/pA2FWziJtHjtRWG2WW0tMtpCUIQNkpA7gBUV6UEQ1U
l5oxg1yOnUSzzsu3Q1ERfH1txGipSQpxzkBUeVJKuUbc22243oI43o7csy0STg+peWTcnuU
pO9yvVo3tDrqu27UJb7AgoQnojofWSn1t9zQTDT7T7HtK8OtmLYramLLYba12UaHHTslI33
JJ71KJJJUdySSSSTQVHxQcUo0Pah2HF8cf1A1GnsrnRsZgElbcJn1n5TxG/ZoCUqCd+q17J
G/XYNZr5xHxpfCtEyvTuX5fec+RGsuJ8h2cXNmns0dP7q2gXFqHsLRBoLe0a0xtujGleLYR
aQDCscBqIHANi6sDdx0/StZUs/So0ExcbQ6nlWlK07g7KG46dRQfVBUOv8Aw7R9dpOHzW8r
vWFXjGZr0qJeMfWhuYlDzCmXm0LUFBAUlQ3Ox/hoNrotw/YnoRCuiMfTPnXS7viTdL7epi5
lxuDgHKkvPr6qCR0CRsBudh1NBZNBh3KzQLz5L5fBjzfJX0So/lDSXOxeT/C4jceqobnZQ6
jegxMuxO0Z5i91x2/QWrnZrpHXElxH07odbWNlA/49D3g7EUFGXrOdNNPrpjnDTfbHkd3i3
azM2+AmbBenxp0U8zS0rkDcjsglPOpXKEBaCD8AUrJ1v1H4KbxD0Yl4+1nFsmqX+wmV3u8N
QIzcFIClxp7znTmjI5vWT6ykBGyaD8zrFtOP6QDiQxNNkstvyPEsOaTLyfMY7Ky1PWlSvJ7
Sw+QkOI51LccUkEFIABB6UEiyfg0zJGcXLT3Fr4izcOOWSvdq/WthfJKhOJP7+3xSDuiPKU
UKVt0SEuAbb7LDsezWeDj1ohWu2RGYFuhMojxosdAQ2y0hISlCUjoAAAAPooMygUCgUCgUC
gUCgUEGyrR+wZbqTiOdTDKZv2MtTI8VcZ7kbfZkthDrT6dv3iOgUBuNlAGgqu1arWzKtIL5
ieJ5e5a8uZgdnAmR4SnXkJfW4IzraFgBZIQobb7oI3UB03sRcWluIjB8EtNoKVB5lkF0rVz
KKyOvMr2kdBv7dqaqV1AoFAoFAoFAoFBDtTf7Osv2zD/1BVxExqK5+yviiumml2vcHNcG9z
XGLK9e7W3a7sia5NSiUzFSw4ns0Bl1x2SwE9VpPMr1vUO4fA4oL4MhVg6sGZTqebqLeiy+7
AMEsmGZnlflfY79mGwUEdlzdoOXbY81BrLFxuWi8P2mS/j7trsTnYxrtKlzE+UW6YtqWtTX
YpSe1Q2YTqFOBQ6kcqTsrYLw04zdjULEYV6a8ladeBEiJGlokmI53llxaOgcSCApPsO4695
CT0HP/H57zbVj7FX+tNA4A/ebaT/YqP1qoOgKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQflB5yJTMVlb
zzqGWkDmU4tQSlI+Ek0ES87mMAkqmupZ3IEgxXeyVt03CgnYj6as1KkEPJLVcIRmRrlFeij
vdQ8kpT9Z36fzqK0k3VCxtPGPAddvkz2R7U2Xz/ADUPVH8zViV4i65vdPXiWW22po/wi5SV
OObfCUtjYfVvTwYLq8e0tiyMpzjJbdDmOJPbXa7SW4zDSe/s2ucgJSP8TSj9zfWSBi+m8LM
7HZL1qFb7gGVQY+HxkzXpSHRu24kcyU9mRsSsnYAior5s2e5hkGkj+SsaeS7XlhaeXFxK8X
Bll1akrIbS4+jnQ3zpAV7eXfY9RQYGmll1KyHTa8xtUbnb7XkN4U/2LeIlTSrPHcQEoaQ+s
ntHkHmV2vKBzHoCACQytFNCrHobbLwxa7le79cbzNM+53nIp6pk2Y9yhCStZAGyUpCQAAAB
QWPQUbxAcRb2n11t2BYLa0Zhq5fmybZYkq/cw2u4zZqx/uo6PhOxWRyp9pAbHh84fWtII92
vt9uq8u1KyNaZGQ5PJQAuQsD1WGU/8KO33IbHsG59gAVFgfB5dsN4r0XhMwOaO2Uy8kx2yb
p5IF6m7NSEJT39mhKXHEDblSX/AFeoO4dfUCgUCgUCgUCg+S2guJcKUlaQUhW3UA7bjf8Ak
P8AAUEY1D0txHVm0RrVmeOW7JrbHkomNRbnHS82l1O4SrlPTuJHwEEg7g0G/tlrhWSAxBt0
NiBCYSENRorSW220juCUpAAH0CgyqBQKBQKBQKBQKBQKBQKCM2jT60WfJbjfGmAudMcKwVJ
GzW49blHwqO5J7+p/naiTVFKBQKBQKBQKBQKCEatRET7Hao7inEocu8NJU04UKH7wdyh1H8
quJqTWaxsWNlxth2U6lauYmVIW8QdvYVE7D6Kiudhws5hkkbUBvMc0s91n5WhJF9h2d1qdB
Uw8l6C01zSFNiOwtPN2YQCtRUpSuZRNBnHhqyxWVDUU5XZ/OiLqJoke5TvuV5MIRh+Sdj2/
acpSS7z9pv2ns5elBsYHCVYWMRw6wzHIlxctAfXcb07AQmfPcdW48QlwdWmzJeU8UAn+FKe

oKtwkXD7ohI0Xtd0ZmXSLcpU1MNjeBC8kZS1Fitxm1FHMrdxaW+Zat9tyABskbhbNBz/x+e
821Y+xV/rTQOAP3m2k/wBio/Wqg6AoFAoPhp5t9HM04lxO5HMg7jcdCKD7oFAoFBr7jkNrt
DiW51xiw3FDmSh95KFEfCATQaeXqdi0JQS5e4ylHuSyS4f/AEg1ZqVIYc2PcYzciK83IYcG
6HG1BSVD6CKitDfM6iWm4otsaNJvFzI5lRICQpTaf+ZZJAT7O879asRFWNe7NJvL1oZiOu3
VgrS7BRKjF5soBKwpHabjlAO/wbGkKrCT/SD6XJzCNjMW9WyTd5ElEJtgXJvq8tQSlBUkKS
DzED+Lp7aCR6xcW1j0DftTGesQ8aeuqXFQvKriFB0NlIWfUQdgOdP+NPB86r673PTfS5jPL
i+g2OalpUBnG7Y9c5crtGy42EjYJTzJH8StkjpuRuKeDYYw/wDtxpR+3V7s2cSnDEelpxW6
NIjT19nzcqBGaXy86+UFIK+oUnfalI12gaHdVrTcLrlWi8zTVlmQEW+NergH5EtAKgpa2Rt
2W3Knorffm6EjqVIkOmOoup2SZhKs+VaMnBsbZZcLF6/aSHOS6pKgEIDDQCk8ySTueg5dj3
1FaGJlsDK9cV4inRLJI8SK5IEzL7pAbjWpSUJ3QtlQUfKOdWyR6oIBJ7gat1I3eR5xqTjGo
8PHcW0ZauuGrdjpeyhGRRIbbLaiO2V5IU9oooHNsB/EQO7eorJ1i0pzjUy8W5uxarXXT7G2
2SmdDsVvjqmSnObcKTKdCi0AOmyU9fhoJTmmkmG6le45zDGrXlSrQ4XYRvERuQGnCAFLCVD
l3Ow9nsFBKIkNi3xWo0VhuNGZSENssoCEISOgAA6AD4BQe1AoNffcgtmMWuXcrvcI1st8Rl
UiRKlupbbabSN1LUonYADvNBzDE1U1g4qmXHdKGoemumL7imWc8vbKn7pcmh0U7AhEBLaD1
5XHj1HUAHoAt7RHh1xLQiLcHbMiZdciuykuXfJr1IMq53NwdynnlewexCQEj2CgtCgUCgUC
gUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgUCgh2pv9nWX7Zh/wCoKuJqY1F
VlH4ltM5Um9sNZXGW5Z23HZWzLvKtKHgwssK5NpHK8UtHsSvZakp/iIBCSY1qfjGYKtSLPd
UTl3OM/LjtoaWlfZsuBp0rSpILZS4rkKVhJ5gobbpOwSmgUCg5/wCPz3m2rH2Kv9aaDA4IL
i9aOCDS+XHgvXJ1qyNlMWP/ABr/AHih0+rff+VBJr/rbm1hlsqOlkqVbX3EpafbuYQ9sru5
m1sgBX/Tzk+zqasSq0114os9x1i6Qse0yzpL7cVS4k6FjT8yO4/t6qHFp2UhPwqSk/WaeYP
TTbCuILWLSt+fnuSRtM77OYHufbYcYy3I4PXmlIUtKdyP+GOqfarfdIUjQW/h/wCIi24S9b
rjqY3Cusa5qmW+fhbaWQ9sghoS2HmwlTfNsVIQr1h0JO29O9Fn2bXvNcdZt2PZVp/ebxmCI
yVy5lgtUr3OdO5AWlwoUhG+3VJcOxp4JY9lWqN7ZZdtWIwrCOhWi9PIfUsfAA08nlP108EU
1PzjWuytxnbLjMcRW2wZfkNvFyedVvuQ1/W2+TcbDZSF7HruRTwVVceITVDO+ygYvplqmrJ
0qBfiXK1x7FbmAfYqW64Qfh3SFkgHp3Uo/J3ClrbrVjkm259n1lwG2TVockRMViuT7o4EqC
kpXcHlIKCCOvZIAI6HcUpHrF4bNVeGjGrjZtOLm9rDg13acYuWNZHcUW+9Mrdb7Nx+HckpA
HTY8ix6u26Tud6ioJgDGtXC/aX7jqlj96uWli3vWVj1/Nzu9ga6bLl9my35U0kb7rQCpIG5
32Aq1I32m+pMeRlN2ufD/iuT6y5PckGLIzzKpK7bj8Rnn5uzQShAcCVDcpZaK1d5Wait9Yv
6OGw53mruda1SrVk+SSXVyHbRi1sRaLUlxZ3c7RTYD8ok77qdX6253B3oOhLxwz6T3/Ef2X
m6c4y5YQ2Gkw0WtpsNgd3IpKQpBHsUkg/TQVFP4R8v0sZbuWi+p9+Yfgk+TYfm81V1sTzPQ
+TDmBeYG46OJUpQ7u6gzLbxpv2CIu255o9qJj+Vwz2UqDZbA9doa1AdFR5TIKHEK9hOxHce
7eg9fS2zdw+6DXDbqUrHP/MrRDRP3/8A4Re7Tbb6d/ZtQfrnHrh7TfYuYHqe1e1nkYsbuGS
0y31/8iPV7Pf61gfTQE8Qmut7SHbFwzXFqMdlJXkGWQILik/B2ae0UFfQdqAriyznF09pm/
Dpn1mipP72VYFxL422P+YhhwLKfqSTt7KDzc/pCdL3my9a7XnN9isHafJt2IT1N24D+MvlT
aeUJ/vcvMR8BoJPK45NA4ePRb05qvjaoUlPO021L7SSR8BjpBdB+goBoNA3x/aXSEF6NBza
ZCI5m5rGHXJTLqf+ZJ7HqPp2oPJ7+kS0VjoUly55EiafVagKxW5JffWegQgFgAqJ6Abig8G
NVOI7Vlfl2Bab49p1jwHMzI1OefM6aD3ERIp3Y+pxRPTuoP2VhXFdmyU2m957p1hNpeP9Zu
uHWyY/cko9qGhKUW0k93PsSnvFBlW7+jx0O2ak5DjMrOb3zpdkXrKLrJmy5TgIPM4S4EkEj
qkJCT8FB0fHjtQ47TDDSGGGkhDbTaQlKEgbAADoAB7KD0oFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoF
AoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFBCNWYbNwsdqjSGw6w7d4aVoJI3HaD4KuJqS2nHbfY
YzzFujiIh08yglRPXbbfqaiuPtPdAMmytjTXDsmx654vC07slwt8q/tOsbTpipEVcR6HsVF
Y3iiQouIACuVCkqJOwe+JaS6m4VmdoulsGQJXe5TE1a1yI/Zxkqui3pbdxA2B54zz7gS2nl
D77oSBsg0HZlAoFBz/x+e821Y+xV/rTQOAP3m2k/wBio/Wqg6AoFAoFAoFAoFAoFB+EAggj
cH2UHnHjNQ2G2GGkMMtpCUNtpCUpA7gAO4UHrQKBQKBQKBQKBQKBQRi36X4bab9KvcHErHDvUp
faP3GPbWUSHVfCpwJ5ifrNBJ6BQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQ
KB QKBQKBQKBQKBQKBQKBQ7U3+zrL9sw/wDUFXETGopQKBQKBQc/8fnvNtWPsVf600DgD95tp
P8AYqP1qoOgKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQ
KBQKBQKBQKBQ
KBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQKBQQ7U3+zrL9sw/9QVcRMailAoFAoFBz/w
A fnvNtWPsVf600GLwL2yNeeCfS2FLbLsZ6yIStAUU7jnV7QQRQWx5oMU+LV/invHVqRqXNFr
CcqYkptyvc5MJxtY8sd/3pWgp6c3wBXWlI23mgxT4tX+Ke8dKQ80GKfFq/xT3jpSHmgxT4t
X+Ke8dKRqsU0WsMLG7dHuNu
Uqc2ylLxEx0+t7eoVTdI23mgxT4tX+Ke8dKQ80GKfFq/xT3jpSHmgxT4tX+Ke8dKQ80GKfF
q/wAU946eoVTdI23mgxT4tX+Ke8dKRqsU0WsMLG7dHuNu+LV/invHSkPNBinxav8U946UhoM
U+LV/invHSkPNBinxav8U946Uh5oMU+LV/invHSkPNBinxav8AFPeOlIeaDFPi1f4p7x0pG
pxrRaww4UhE+3KLqpb7iNpjp/dqcUUf3v8Al2pSNt5oMU+LV/invHSkPNBinxav8U946Uh5

oMU+LV/invHSkPNBinxav8U946Uh5oMU+LV/invHSkPNBinxav8AFPeOlIeaDFPi1f4p7x0
pDzQYp8Wr/FPeOlIeaDFPi1f4p7x0pDzQYp8Wr/FPeOlIeaDFPi1f4p7x0pGpgaLWFrIbs+
9blGC6hgRx5Y70KQrn6c3TvTSkbbzQYp8Wr/FPeOlIeaDFPi1f4p7x0pDzQYp8Wr/FPeOlI
eaDFPi1f4p7x0pDzQYp8Wr/ABT3jpSHmgxT4tX+Ke8dKQ80GKfFq/xT3jpSHmgxT4tX+Ke8
dKQ80GKfFq/xT3jpSHmgxT4tX+Ke8dKQ80GKfFq/xT3jpSNTd9FrC/dbK7GtyhHZfWqSDMd
G6C0oD+919YppSNt5oMU+LV/invHSkPNBinxav8U946Uh5oMU+LV/invHSkPNBinxav8AFP
eOlIeaDFPi1f4p7x0pDzQYp8Wr/FPeOlIeaDFPi1f4p7x0pDzQYp8Wr/FPeOlIeaDFPi1f4
p7x0pDzQYp8Wr/FPeOlIeaDFPi1f4p7x0pGoTotYRljsk25XuaYKWkjyx3ftQ4onpzfAR1p
SNv5oMU+LV/invHSkPNBinxav8U946Uh5oMU+LV/invHSkPNBinxav8AFPeOlIeaDFPi1f4
p7x0pDzQYp8Wr/FPeOlIeaDFPi1f4p7x0pHpF0pxeHLYktW0h5hxLralSHVcqgdwdirbvpS
JdUUoFAoFAoOf+Pz3m2rH2Kv8AWmgcAfvNtJ/sVH61UGiuWW6mxFcQdrsl4m5JebJNtps6G
4bHbw477DLr6Y7YSEuLQ2twthfMVLSkEnfagrR7WnNZd6m4hYrlmt/tzGU+Rx4/YMQsklxh
aRJfaSt9CEJSy+tpai4ELKHUo3PQKI+sf4mM0vVktt6ucu6z8UwzH7XdcpuFi8miSJUl5xw
Pdoh5HMpDIYUlbTQbKlB31uiUEO5UqCkgjqD1FFftAoKd4rb7kWJ6Qyb9jWQP2Cbb58Fbim
GGnDJbXKaaU0ouJVypIc3JTsrptuNzQVhr5qVn2BaiXecmTkcGFGuNii4zEt9vQ9abm3IkN
tTESneRRDpUtaAkrQUgNqQFEqoiv824gdUNMnZL0yTfm8rlW7IHrnbLvbEJtNuSw4BDlw3O
QBxpsONcxClhYX6/KrYUHRmjNxvln1Q1DwW55HOyuBZI1rnw7hdA2ZTapSHw6ytTaUBQCo4
cT6u4Du2+wTsVctAoFAoFAoFAoFAoMG+Qpdys8yLAuLlpmPNKQ1OaaQ4thRHRaUrBSSPYFA
j4QaDk+zag55kmh+jl4ud5yf3FuMCY7kuQYxBbfuIfQn+qlSUtqCGlEOla0o2CkNhRSlSqC
DOa/asL0/sOb3d3I4c6RbsddsEe22ts2q8OSX0tyhMUEKCHHOYAI5kcoUhTfMSaIvjAsiya
w68zrDnMvIWpF8dusrHW/KYj1okQmX08qAhtAeadQy4ydnCQeZfUkbUVf9AoFAoFAoFAoPC
cw5KhSGWZC4jrjakIkNBJW0SNgoBQIJHf1BHTqDQciftvmEe6SrHY86vd1wm95fa8agZZcE
R1S0OdlJcuQiuhpKFtlTLLKXCghLi3ggnlGxGrg6mZ5lU3LsTVnVws37E27IZke+NNRw/c3
Ik4sxVSeZsoUhpCeVxKQnnUoE7UGbi+tGcZWzatQ3r9KtwVmVlxhWIJaa8kVFlR4nbFQKe0
LxXLU8lfMNkNoG2xVuV2TQKBQKBQKBQKBQUXqtMv9q1kwhjGMtvMm83G4tOzMXShhdvYsza
SJb7o7LnRudghwr3LqkJTunmAChpuu+omM6e4dljWXPXCdqHjsqe8zKjsqi2F8zITTTzCQg
EIZbmrQpKyoKLaCrrvuE/uE7U/3VzTCMbvN/ylnF8gt7rk1qZCj3ZcB+3LeXHDzrQaUtMjs
1DdIPI5tzdAaC/tH8st2daXYvkFpm3C4264wGn2ZV2SlMtYI/4wSAnnB3B5RtuDt0oJhQKB
QKBQKBQfigSkgHlJHePZQcf5HneZYvecvt2NZ5eL9jZnWPHHcjurUZ02+7S7iliX5MtDSUK
7KO4jmSUqQh1SB3haaD1zLOc7xnS7U9iBnFwXJwbMIUCNdnY8d2RNiPJguGM8ot7boMtaSt
KQohCQTvuSGy1a1LzC2ZdqPfrbkkqBGwO62C3w8eYbaMe4Ny1RjIMgKQVqLglFtBSpPIWQR
1J3I6qopQKBQKBQKBQKBQKBQKDn/j895tqx9ir/AFpoNBwMahYtY+EXSuDcsls9vmtWVvtI
0qe004jdSiN0qUCNwQfqIoLReumlDz2TPDJLCxIyVKE3WRGviWXZHI0GkHnQ6FIIQAkFBSe
nfvQR+Timg0jHbVZBNxmLBtchyZCXCvYjSGH3AQ66JDbqXedYUoLUV7r3PNvQeE3BuH24Ks
vauYmlu0R2YkVhm7IaZLLTnaNNOtpdCX0Ic3WEuhYCio95JIWV52MI+WWP/mjHjoHnYwj5Z
Y/+aMeOgedjCPllj/5ox46DU5XlemOcWGRZb7kmOXG1yFNrdjOXVkJUUOJcQeiwei0JP8qD
W3OVpFes0gZXcL9j06+29ITDfk3pDjcYjmHO20pwtoc2WodolIVsdt9qDEiw9FIs/JJpueL
y5mRNLj3R+fdm5S5LC9ypgl1xRSyeY/uk7IG/RNBk6ev6QaV26VCxi/Y9bmpToekLXe0vvP
LCEoSVuuuqWrlQlKUgqISlIA2AoJV52MI+WWP/AJox46B52MI+WWP/AJox46B52MI+WWP/A
Jox46B52MI+WWP/AJox46B52MI+WWP/AJox46B52MI+WWP/AJox46B52MI+WWP/AJox46B5
2MI+WWP/AJox46B52MI+WWP/AJox46B52MI+WWP/AJox46B52MI+WWP/AJox46CCTrJofcs
JtWHyLpji8Wth3j2gXwJjkdfUcQHQHUesd0OcyT7RQbC4OaPXbK7Rkc29Y3KutobS3b1O3h
tTMTbmAU0wXOyQsBSgHAnm2O2+wAoMbFoejGGZPMyK1XywovcpC2lTZV/8qW22tfOttrtXl
BpClAEob5UkgbjoKCaedjCPllj/AOaMeOgedjCPllj/AOaMeOgedjCPllj/AOaMeOgedjCP
llj/AOaMeOgedjCPllj/AOaMeOgedjCPllj/AOaMeOgedjCPllj/AOa
MeOgwr3n+nmR2WfabhltgfgT47kWQ0Lu0grbWkpUOZKwobgnqCCPYaCurPp1w/WHFZWNwrj
ZEWN9MdPkTmTuOIY7BXMwWOaQSwpCuqVNFJBA69BQZF0wbh/vVgs9llycXcttpS83FaTewg
8jygp9Di0uhTyHVAKcS4VBw9VhRoNm7a9EX89ZzRdxxc5GyULRKF3bCA4hstIdLIc7MupbJ
QHCnnCfVCgOlBN/OxhHyyx/80Y8dA87GEfLLH/zRjx0DzsYR8ssf/NGPHQPOxhHyyx/80Y8
dA87GEfLLH/zRjx0DzsYR8ssf/NGPHQPOxhHyyx/80Y8dA87GEfLLH/zRjx0DzsYR8ssf/N
GPHQV7MxnQ6bqHIzld8s7eUyXI7j8+Pk7jPbFgAMhbaHwhSUgdElJHU9Op3D5t+IaA2t3IF
sPYltfo70Se07dW3WlsPLLjzSG1OFLSFrJWpLYSCr1iCQDQY6sG0FVjYsQu9obt5krmOdll
LqH5Dq0BtSnn0yA49uhKUbOKUOVKRtsAKCwLLn+nOOWiFarXk2M2+2wmUR40SNcI6GmWkAJ
ShKQrYAAAACgzPOxhHyyx/wDNGPHQPOxhHyyx/wDNGPHQPOxhHyyx/wDNGPHQPOxhHyyx/w
DNGPHQPOxhHyyx/wDNGPHQPOxhHyyx/wDNGPHQPOxhHyyx/wDNGPHQfD+qWCyWHGXMxsBQ4
koVtdWUnYjY9QvcfyoKtx7TPh6xbHbhYLdNsKLHPimG/bX8lcfjlsrDnqtuPqShXOAoLQAo

K6g70G/iW7ROFgsjDm7rjRx2TI8rkRXbyhxUh7tUu9q66p0uOLK0pUVKUSeUbnag+r/B0Uy
jM4WV3S6YxLv0QsluSq7oSlRaUVMqcbDgQ6ptSlKQVpUUEkpINBNPOxhHyyx/80Y8dA87GE
fLLH/zRjx0DzsYR8ssf/NGPHQPOxhHyyx/80Y8dA87GEfLLH/zRjx0DzsYR8ssf/NGPHQPO
xhHyyx/80Y8dA87GEfLLH/zRjx0DzsYR8ssf/NGPHQPOxhHyyx/80Y8dA87GEfLLH/zRjx0
DzsYR8ssf/NGPHQPOxhHyyx/80Y8dBRfHPqFi184RdVINtyWz3Ca7ZXOzjRZ7Tri9lJJ2Sl
RJ2AJ+oGg/wA+1AoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoF
AoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFAoFB//Z
/9j/4AAQSkZJRgABAQIAdgB2AAD/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYIDA
o
MDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkU
DQ
sNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUF
BT/w
AARCAG4AlgDAREAAhEBAxEB/8QAHAABAAMBAQEBAQAAAAAAAAAAAAYHCAUEAwIB/8QA
VhAA
AAUCAgMJCwkHAgUDAgcAAAECAwQFBgcRCBIhExcYMUFUk5TSFCI4UVNWV3WVstEJFRYyVWF
xkdMjQlJ2gcLhYqEkM0OxwSZygjTwNUZjc5KitP/EABcBAQEBAQAAAAAAAAAAAAAAAAABAg
P/xAAbEQEBAQEBAQEBAAAAAAAAAAAAAAEQEhEjFBAv/aAAwDAQACEQMRAD8Au7Q30N8FMRN
F7 De47jw3odVrdQpLbkqa8yZLeWRmnWVkZFnkRZny8Z7QFy8APR59E9v9EvtAHAD0efRPb/RL
7QBwA9Hn0T2/0S+0AcAPR59E9v9EvtAHAD0efRPb/RL

gc+jdKn4gHzxA59G6VPxAPniBz6N0qfiAfPEDn0bpU/EA+eIHPo3Sp+ID9tVOG+4TbUphxZ
8SUOEZn/TMB6QGf8AT88DbFj1Kv30gGgH4G2E/qVHvqAaAAUjpE6MdhaRz9LbrUyVQ7ypCD
fpNdokzuapwkqMyzSZbTRmR7DIyzI8sjzAZrsnErE6Vh/pR4N1m4yxCrVj0F/5ouqOgkvyC
fjPGhh7LZuqTTlxmfGR8QqOFgdoaYQ3zoOUS8alMnTrjTbrs5m6FVN5DlJebStWowklklpD
a05GnLbkefGAjeGF+V65L30HMQb5kPPHNiVmiOVOUR/tZBpNqOa1H++4RpyM9qjIz27QF/6
YUhuv6VWixbEIkvVhm4ZNbdQnPWaisto1lH4iVkrLZt1D2lkIr7fKXTI1d0Xa6umymKgu3a
1TJ9UYiupccjtIklrGtJHmWW08j/hMVH3+UNu2lS9Be4HozrU1FxMQItLJB63dDjzram9zy
4zNJGf4EYCK4JQHLJ+URuGl1dXc8yqYaUruMnD2yNx3Jt3VPlMlNLzy8QCLY70eXiLpk41x
KBrSpNMwZkUx/ce+NEl03XG2vuUpK07D8ZgLa0csQqBG+Tft+vqlx00uk2W6xMUSyMkOMML
bcQf+o1JPveMzUXHmQDt/JwUGbbuhZhlHnIU289DemJQrkbekOuNn/VC0q/qIrSoAAitZws
tK4ak7UKlQIUya7luj7realZFkWf8AQWissIsMLTrqLr7voEKV3LW5EdndG89RtOrqpL7iz
Gt1nFgbyViea1O6IZurDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDe
SsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6I
LpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea
1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIby
Viea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RB
dIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzW
p3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeS
sTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6IL
pDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1
O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpDeSsTzWp3RBdIbyViea1O6ILpHtouFlpW7UmahTaB
ChTWc9zfaRkpOZZHl/QKRKhFZ/wBPzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+pUe+oBoABQGlJoi21pC0ao
VRlk6ViMzTVwqPcbMx+MuMe1SCWbSi1myUozNJkfGYonGBWBFp4B2Kxb9s0aLTTdSl2ovNG
pxcyTqES3XHF5qWZmR8f5EIKlq/yd2F9SlVRiLULrolr1SR3TOtKlVx1ikvrM81ZsF9VKj4
0pMi/wBsqi1MSNHCwMUcLoeH9Xobce3KeTJ01unqOO5TltFk0uOtO1tSS2ZlyGZHnmYio/h
BomWbgxdk+8Y0mu3beMmGUEq3c9SVOltx07SZaUrIkJM8s8i28p8YCO6MOja9aGG9/N4j0u
BOuHEOtz6rcEIlE+wbTy1JbY1uJRE3tPxKcVt5RUeeyfk/cMrLuC356pdy3BTrcf7potBrt
Ycl06nu7dVTbKtmac+91s8gE/xx0aLQx6k0Ko1ldTo9w0J1TlMr9BmKhzout9dKXE8aVcqT
IyEV68D9Hm0MAaXU49ttTJVQq0juuqVmrSVSp093+J11W1WWZ5FxFmfjMBVlV+TrwpqdVqR
oeuSn2xU5xVKdZ8CsOs0aQ/nmZqjp4iM8s0kZFsLxFlUjTFPp8akwI0GFHbiQ4zSWWGGUkl
DaEkRJSki2ERERERfcIr0AAAAq/Az6l6fzDK/tGtTFoDKgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAz/AKfngbYsepV++kA
0A/A2
wn9So99QDQAAAAAAAAAAAAAAAAAAKvwM+pen8wyv7RrUxaAyoAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAM/6fngbYsep
V++kA0
A/A2wn9So99QDQAAAAAAAAAAAAAAAAAAKvwM+pen8wyv7RrUxaAyoAAAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAM/wCn
54G2LHqV
fvpANAPwNsJ/UqPfUA0AAAAAAAAAAAAAAAAAACr8DPqXp/MMr+0a1MWgMqAAAAAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
ADP+n54G2
LHqVfvpANAPwNsJ/UqPfUA0AAAAAAAAAAAAAAAAAACr8DPqXp/MMr+0a1MWgMqAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAADP8A
p+eBtix6lX76QDQD8DbCf1Kj31ANAAMraXGKl41+8abo+YcRqfHuy9aFMkSq9VpLjLNMhZK
aU43uffqe+sacvqmRHkZZ5BZ2jjScVrbtBdBxTVbkuTSUMQ6bU7ecfV3awhpJG48T3fE5mW
RnynmeRbAFD4V3ppI6QtPuO6bUvmz7ctpqv1CmU6HUaCuQ8bMd5TaVqWlwiPPI/wAhUWBpF
473phBb2G9j2+imV7GG+JSaXCffaUiCypCUnKmLbI89zRrEZJz/AHuXIyMI1aWMeLWDGkXa
eGeMFWol3UW94ryqHcdJgHBWxMZIlORnW8zSZGRp1TLb3yfvIirx0iMaIGj5g5cl+VCOc1F
LYI2IaVapyX1qJDTRHyay1JLPxZ7DEGXboxq0j8ArLtjFrEifa9asudKjFX7XplNUw/Ro8g
yJK239YzcNs1JJRKz2nlt4yqLJxlx1vq6McKDg1g7KpVOrT9I+kFauaqxjlM06EatVpLbRG

RLcWeXHsIlJ8eZB8sE9I27aBiJiLhfjM9THLis+mFcDNxUlg2I1RpZpzU6pozPUcRxGRbOP
+HMyq0puOGkriJgzVse7aetmj2gwiRU6XYs2mqelTaawatZTkklZpdUlC1JJJZHs8ZZka7w
WxTp2NuFFrX1Sm1MQq7BblpYWolKZUZZLbMy2GaFkpJn40iKmoAA50q46TBfUxJqkOO8n6z
bshCVF+JGYCscFrgpcFN4d0VKGxulfkrRukhCdZJ6uSizPaX3jWs4sn6XUL7ap/Wm/iMtH0
uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+
2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+
tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4
gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l
1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX2
1T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1
pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/E
A+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EBxrkxctC022V1GvQ0
G9nuaGl7qpWXHsTn4+UWJXjh46WFPNBNXTA1lZZJWs0H/XMiCaVJG7woLqSUit05ST2kZSm
/iIr9HdlELjrNPL8ZSPiA/n0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf
1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/EA+l1C+2qf1pv4gH0uoX21T+tN/
EB9Ytx0mc+liNVIUh5X1W2pCFKP8CIwHRAZ/0/PA2xY9Sr99IBoB+BthP6lR76gGgAFIaRW
izaOkVJpUuZU6ja98URJuUm5KBK3CfDSZ//ANmzMj2H9+RlmYCvtD3FG/ZmImKeDmIVej3r
UbHXG7nuuI0TSpTL6VGTb5J2E6nLby8eeeWZ0QDSJ0PLd0ecGLpxGwvvS7LCuO2GHq0wput
uuw5LhK11tOMLM0GTijyyIiIzUWZGWw1HPum859y6RuhViJcrSISa7R5zDyyTqtJmvxEGlO
36uspwtUvy4gRO9Md5ut6UmitbkIt2rKLjk1daEH3zUVltBuKPxEe38dQ/EIr0fKavs1TRb
rDkN9qZ8x1ulzqizHWS1sMpkkRmtJbS8e3+E/EKPT8olctMe0GrmcbdblJrkeDGppIMz7oc
ddbU3qZcZmRGZfcCIjgZBetH5Q65adVzOPMn4aUnuVLuRG/uW4od1eIjyU2vPLxGCopj/S5
d9aY+NcWgkuTJp2C0mnyCYLWNL7purba/9ykrTkR7doIuLRvvahR/k47cripLKKXTLJdblq
JRZIWwwtDyT/1a6FbPGf3gOn8m7RJlB0KsMmJyDbdeiPy0IPkbdkuuNn/VKkn/AFEVpcAAc
OoWNbtWmOS5tEgS5TmWu89HSpSsuLMzIBWWDllUCqpu3uyiwZO4V2Qy1urCVaiC1cklmWwi
8Q1qYsTe0tPzcpnVUfAS6pvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/N
ymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn
5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S
0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8Auhv
aWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0
N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8A
uhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqP
gF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdV
R8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8AuiDYrTcP8LKMmRLtymP1CQSkxIaIiDNxRFxq2bE
EeWZi5dRjaoTl1GdJmvIaacfWbiksoJCE58iSLiIhtl+ZUKRD1e6Yr8fWSSi3ZpSSMj4jLM
uIB8EpQe0iL+gD30uryaNJS/GNs1F+680lxB/ilRGRgLGoeOTENvUqtj27U8uJxqKllf8AX
YZCQTinY7YZOsp7usJMV3LviaisuJz+49h/7CTVqy8N5mG+KUaY7R7ciIVEUlLzUmAhCi1i
zIy8ZbD/ACGduKme9pafm5TOqo+AXVN7S0/NymdVR8AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8
AuhvaWn5uUzqqPgF0N7S0/NymdVR8Auj006xrepExuXBokCJKbz1HmY6UqTnsPIyISjuAM/
6fngbYsepV++kA0A/A2wn9So99QDQADPulNonUjHmlTq7S3ptFxLiUt2DRa5EqkiITJmZqS
lwm1ZKRrGZn3ue0ESfB7Rqs3B7C+baVDph01VYYP55nMSXFypchbeq46p9Zms1ZmrVPPZns
IhRV7PyeFpVCVBYuvEPEi/LYguodYti5LjXIp5mk80EtsklrkWWwsyEVceNej/Z2PVgt2jc
sN1mBGdakQJNMc7nk095v/lux1kXeKSWwthlkeWQCKYRaJtuYS3pLvqZXbkxAvhyF3A3XLr
nlLkR45bdyZLVSlBHltPjPM9u08wjujFo4SaFhtiHvmUqPJr2I9an1Su01bpPNoYdUpLUfW
LjIm++zLiU4eR7CFR5bO+T7sS2K1bb1QuS8Ltt+2JPddBte4Kt3RTKc6R5pUlrVI1ah/V1j
MiLxiKn+O2jFbOO9RoFbl1KtWtdtAUpVLuS25ncs2OlX1m9bIyUg+VJl4+LM8w9eBGjfauj
/AAKx8zv1Ot1uuSO6qvcNfld1VCoObcjddMizIszIiIi4+U8zAVXUvk6cPJsqpwY9w3hSrE
qk35xnWJArBtUd9/W1j/Z6uslBnkZoSoi2FllkWQafpdMiUWmxKfAjtxIMRpDDEdlOqhptJ
ElKUlyEREREQD1AAAAq/Az6l6fzDK/tGtTFoDKgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAIlidiNAwxtZ6rzUm+5rE3HioURKecPiSX3cpnyEQuZRh2+71n4g3
PKrlRJLbz2SUsoUZoZQRZElOf/flMdMyMrd0eMCEXSUe6a+2tNOadJcKGZFlJy/fXn+5nxF
yjO6Y1VJp0WY0bciMy+2Zauo42Siy8WRjDSA3Lo+2Nc5mt2jIhPH/1YCtxP8i2f7C3UiDz9
Dy3XSPuOt1KMfJupIdIv9iF9ER+qaG8hCUnTbmQ6rlKXG1PyNJmL6SK9uXRxvq3d0WimIqs
dG3dIDhKMy8eoeRi3BcOixhtXLSRWKvWortN7tS2yxEdyJakpMzNai5OPIi/EZ/rVxf4yoA
AAAAAAAAz/p+eBtix6lX76QDQD8DbCf1Kj31ANAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAq/Az6l6fzDK/
tGtTFoDKgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA4d53hTrF

t2XW Km8TUdhOxOffOL/AHUJ8ZmewPowziLiXWMTq13fVFk203mUaG39RhBnxfefFmfKOuZGU/wC
wKfvabHuCtNG3bzKtdlvMs5a0q4sv4CMjz8fEM7pjYDTSGG0ttoS22kskpSWREXiIhhp+wA
AAAAAAAAAAAAAAAABn/T88DbFj1Kv30gGgH4G2E/qVHvqAaAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABV+
B
n1L0/mGV/aNamLQGVAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AHgrtc hW3SJVTqL6Y0KMg3HXVnsIi/wDP3AMM4r4sVPFKtreeWtmkMuGcKCeWTZZZayvGoy2nnxZ5
EOmZGXZwFwfRilWpL1RU61Q4GruxtHqm84fE2R8hZZmZl93jDdhjaNKpUSh02NT4EdEWHGQ
TbTLZd6hJcREObT1gAAAAAAAAAAAAAAAAAAAz/p+eBtix6lX76QDQD8DbCf1Kj31ANAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAq/Az6l6fzDK/tGtTFoDKgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAA AAAAAAAAAAAAPJVarEolOkT58huLDjoNx151WSUkX3gMTY24wv4pV0kxd1j0CLsjML2G4f
K4svGfIXIX4mOmZGXnwiwhquJVcir7lWigNOpOXLcI0oUgj75CDy75R8Wzi5Q3YNxUylw6N
CahwIzUSK0kkoaZSSUkRbOQc2nqAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAZ/wBPzwNsWPUq/fSAaAfgbY
T+pUe+oBoAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFX4GfUvT+YZX9o1qYtAZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAEMvfF61cPyUiq1Rspmqakw2CNx5X3ZF9XPxqyIXMqVlTF7
HiqYof8AAMsnTKChRKKKSs1vGXEbh/dyEWwbzIjg4W4YVHFK4SgQ1dzw2clzJhlmTKDPkLl
UeRkRf1Ddg3LaVrQLKt2FRaYhSIcRGojXPNR7czMz5TMzMxz+tOuAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAM/6fngbYsepV++kA0A/A2wn9So99QDQADLmlpi7d1SuynYBYawY6b2vSiTJDtdnTFxWa
PC1VNqfQbffqeI9Y06vEaSPbnsCydHGLipRrPOh4pQ6EmZSG2IUCp0Sa9J+cWkNJSbzu6kS
kuGZbc+MzM/vMKP05dNiuYESW7dw6gRKzcdPRHqNwyJbSnI9LhOvoYZSrVMv2rrjqNUjPYk
jPLaQqLG0mdIquYVUOxLes2lRa3iXfstNPokSYo0xmjJKVPSXstu5tktJmRfxFyEYCIWRjd
ivhNpCWvhbjPKoFwRLziPvUG5KDFXESmSyRKcjOtqM89hlkotuak+M8irw0gMZqXo/YQ3Jf
tWZXKjUiProitmRKkOqUSW2yM+LWUpJZ8ggy5cOPukXgbbNsYq4mM2pOw/qsqOis29Sorjc
ygsSFJJDhPKUZOGjMiUR7Mzy+8qiysbMfL4rOM9Bwbwc+aGrmmUv59q1xVlpb8alwjVqtml
tJlui1nsIs8izLx5kH4wN0kbpgX5iFhljKilxrrs2npraa7SUqbiVOmGnM3ybUZmhSf3k8X
Hl9XMyqxhaQ+kff+E1Wx4tWn2tT8P4hSJ1Ps2oxnV1Co01hSiW8qQSsm3DShakpIsjy+8sw
17g/ibTMZsL7ZvijoW3Tq7BbmNtOmRraNRd82rLZmlRKSf3kIJgAAPybiEnkakkfiMwFYYH
LSlF6ZqSX/qGVxn/AO0a1MWduzflE/mMqbs35RP5gG7N+UT+YBuzflE/mAbs35RP5gG7N+U
T+YBuzflE/mAbs35RP5gG7N+UT+YBuzflE/mAbs35RP5gG7N+UT+YBuzflE/mAbs35RP5gG
7N+UT+YBuzflE/mAbs35RP5gG7N+UT+YBuzflE/mAbs35RP5gG7N+UT+YBuzflE/mAbs35R
P5gG7N+UT+YBuzflE/mAbs35RP5gG7N+UT+YBuzflE/mAbs35RP5gG7N+UT+YBuzflE/mAb
s35RP5gG7N+UT+YBuzf8afzAQW+8b7Tw9fTGqM5UiaZZ9yQkk64kv9W0iT/UyFlSs6Yo6S9
bvE3YFCNyhUgzyNxCspLxfeovql9xfmN5iVTzTT86UlDaXJMl5WREWa1rUf8AuZioty1dF6
7K93K9UXIlDhu5G5uzutISn7kEWWf3GZCVY1XZFn0ewLfj0mkoQ0y2XfuGZa7quVaz5TMY3
a07+7N+UT+Ygbs35RP5gG7N+UT+YBuzflE/mAbs35RP5gG7N+UT+YBuzflE/mAbs35RP5gG
7N+UT+YBuzflE/mAbs35RP5gG7N+UT+YBuzflE/mAbs35RP5gG7N+UT+YBuzflE/mAE6hR5
EtJn4iMB+wGf9PzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+pUe+oBoABRmkdoq2/pBTqLWUV2p2ZftBSaqTc
tDf3OVHSZ5mhRfvtmf7p5cZ5GWZgKewS0hMWrfaxuw5uWIzijf+HEZl6lz6U2TSqwTyFbi2
6ktiXCMiNWW3LW4zLM6jMOLUqv2TocX1DunCq/GL8uyrU+rXPedXhR24rskp7C0NEonlKS0
kiJptOWWauTMBfV9XbIr+llokXdWrdq1owpTVZpKIFebQh9uTuKUN6xJUpJbprJNGR5mXJs
ATTTKdbq+lBoqUGIknqum5pNUNCdqkRWW0G4o/EXZPLiMRXr+U8ylaK9SfZWl5mlVulzJyG
z1jbYTJSSjUkuTbnt8R+IB6flFK9TXNBi63Erbkt1aNCYp+5nnuzjjzRt6mX1jMtpEQqIbg
PCetn5Qy6IFUPcJkvDOkdzpdyJTu57ihzV/BSFZkXiMBFdIanTLu0xsaI9D135MLBOVDkJY
SalE84p1aG8i41KStORf6gFy6N93UNj5OS2qyb7KaTAsh1MpZKI0pUywtDxH9+uhZGXj2AP
d8mzSJlF0KcM2ZqFNuOxX5KEKP/puSXVtn/VKiV/URWmQABXtzYH29dlck1Wa/VESZGWumP
OW2gsiyLJJcXELUitcMMF6BdKbk7sfqaO4au/Da3CatvNCcsjVlxq28Y1upibcGy0+c1r2k
4M1YcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcG
y0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r
2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIc
Gy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1
r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+c1r2k4FIcGy0+dVr2k4FIr+u0bBu3Ko9T5
ly1bupk8nEsz3nCSfizSRlmL1HlS1gio8vpVVy/GZI7IvTj6og4JrLMrtqZfjPfL/wAB049
CKJgqs8ivGaX41R4v/AnTj7ItrBhZZlecr+tXcIOnHJu+LhDa9K7qj1urVt9StREWBVlqWZ
+MzzySX3i9OKQq90KmPK+b25NMYz2I7udeWZfepR8f4DSOKlLj72SUuPvLPPIiNa1H/wBzA
XfhrouVW64TFSr8pdDhOlrIjJR/xKi5DMj2JI/vzMZ3Vi24GitZUAkKSqqG+n/rFMNKs/Hs
LZ/QS6sezg22pzqt+03BKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXtJ

wKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nl
p85rXtJwKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXt
JwKQ4Nlp85rXtJwKQ4Nlp85rXtJwKR1bXwQt60q5Gq0F+qLlMa2omROW4jaWR5pPYYUiwRF
Z/0/PA2xY9Sr99IBoB+BthP6lR76gGgAGe9KfRYaxrpk+47bqtWt7E2HSnIVGqdPrD8FrWz
NSEPEjMlI1lHn3ue0xRMtHzR+tjR+s86dQoK26pUTRKrFRkyVypM6Vq9+tx1ZmpW01ZchZ8
W0QdTHPBqi4/YaVKyLgflxqVPdjuuuQVkh0jZfQ8nIzIy+s2kj2cWYDnY36PNrY+YfR7VuI
5ccoTjcmnVanu7lNp8hsskPMuZHqqL8Mjz4gEVwj0TaRhhfb9/Vy6rjxKvkoZwY1ZuaQh1y
JH5W2EJSlKNblPjPM9uRmAjWjNo3Px8N8SnMUqK29W8S61OqFZpclxLxNRFrUliOakmZd6g
1L2H3qnDyyyFHmtL5P22qHWbcOuX1eN6WtbEkpdCtSuzkOU+C4k82zNJIJThI4kko8iLxiI
sHHjRfoWOFat+5E1us2betv66aZctvPk1KZbX9dpRKI0rQe3YZcp+MwV68BtGm2sBGLgkQp
tTuW5LjkFKrVx198pE2esiMkktWRESEkZ5JIiLaYCqah8nTaEhyqUiDe15UbDiqzlVCdYUC
oJRTHXFKJSkl3uuhtRkWaEqIthANSUajwbdpEGlUyK1Bp0FhEaNFYTqoZaQkkoQkuQiIiIv
wAe0AAAFX4GfUvT+YZX9o1qYtAZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAUPpK4xF
bVM XbFGmKarckiOS61xsMmW0s+RSuTxFt8Q1mJrJsSG9MfRHisOSH1/VaaSalK8eRFtMbZe1Vu
VhH1qRPL8Yy/gA+aqLUk7FU2aX4x1/AB8VQJaCzVDkkX3sK+AD5nGeLjjPF+LSvgA/caDJm
SG2I8V959xRJQ220o1KM+QiyAXXYWircFeW1KuB1NDg5kZx/ryFlntLLiRs5TMz+4TdWNHW
PhPa+Hmuqi0xLMhZZKkuqNx0y8WsrMy/oMWtJeIAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAM/6f
ngbYsepV++kA0A/A2wn9So99QDQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAKvwM+pen8wyv7RrUxaAyoAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAACA4yYpRcMLWdkkpDlXkEbcGMrbrr/iMv4S4z/IXMqaw
vUajKq9QkTprzkubJcNx11ealLUf/wB8Q6Mtf6OmELNmW+zW6pBJFxzEmrWcPNUdk/qoLxG
ZZGf5cgxu1rFzjKv4ZEfGWYD8Gw2fG2k/xSQD8KhR1cbDR/iggH8bgRWVktuM0hZcSkoIjI
B6AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAZ/0/PA2xY9Sr99IBoB+BthP6lR76gGgAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAVfgZ9S9P5hlf2jWpi0BlQAAAAAAAAAAAAAAAAAAA

GTa5Ty0H+BpUSi+5RCK00AAIrWcMbdr9SdnzYslyU7lrqbnPtkeRZF3qVkRf0IWpFZ4SYb0
CupuruyNIX3LW5EdrUmvt5ITlkR6qyzPbxnmf3jW7ExP95i0+ZS/acr9QZurDeYtPmUv2nK
/UC6Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+
ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6
Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+ZS/a
cr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mL
T5lL9pyv1AukQXFCPhxhdT9adHmP1N1BqjU9qpyt0d5Mz/ad6nPlMXLpxkidOeqElyTJdW6
4rjU4s1GRchZntyIbZaZwCwCp8u2CrV1U1xU2UsnIaN3caU0zlsV3iiyNW09vJkMbrWYtje
YtPmUv2nK/UEukN5i0+ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+ZS/acr
9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5
lL9pyv1AukN5i0+ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+ZS/acr9QLp
DeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9p
yv1AukN5i0+ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+ZS/acr9QLpDeYt
PmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1AukN5i0+ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1A
ukN5i0+ZS/acr9QLpDeYtPmUv2nK/UC6Q3mLT5lL9pyv1Auke2i4Y29b9SanwYshuU1nqKc
nPuEWZZH3qlmR/1ILqpUIM/wCn54G2LHqVfvpANAPwNsJ/UqPfUA0AAztpWaMMzF6nT7qsy
57mtTE2DSXIVJl0OvO09l481LQ0/q5kaNZRmeWR7eMBIcEtGG2sHcNarQqa5U2q5cTBrrtw
PTzkVKTJW3qqcOQouNJqVqnlkXHlmZiisqloFVK7oTVvXpjrf93WG2ps1W5MfaQclKDz1H5
CU67qTyLYe3Zx55GQW3jJoy2djLhxSbQlNP0FmhOMyKFUKOvcZNJeZLJpbKuTItmR8ZffkZ
QRrCbROj4f4hqxHu69K9ihfjEA6dDqlaJttMKOeZqQwy2RJSpWZkaszM8z8Z5hFdGXRwkTs
LcTnMVaG4mqYnVudUatRZjpLOPFUtSWGc0GZEok5rzSew1lykKPxbOgJT4U+2ol04k3ZfNl
2tKRLodp1dxookdbf/K3VSUkp4kfukoyIuLizI1RYGPOi/T8Zrjt67qXctWsO/rfQ41Trko
hoNxLS/rNOtrI0ut57dU/GfjMRXrwF0aKHgYVx1A6rUrvuy5nykVu5K6tLkmYZFklGRESUN
pIzyQRZf0IiIKmmfJ20fcatbNKxIu2hYTVaUqZNsGC62UVSlLJa223jSbjbKjLa2X5gNVW/
QKdatCp1FpENqn0qnx24kSIwnJDLSEklCEl4iIiIB0AAAAVfgZ9S9P5hlf2jWpi0BlQAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAABWGN2M8bC6koZibjKuCSWceK5maUpz2rXlyeIuUxcypWMbhuOpX
TU3ajV5r06W5nm48sz1U5meqnxJLPYRbB0ZXro/YAOVVyLc9zR0lALJ2HT3Ukrdyy2LcI/w
B3iMi5dhjO6uY1OlJJSRERERbCIuQYaf0AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A
AAAAAGf9PzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+pUe+oBoAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFX4GfUvT+YZX9o1
qYtAZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABRuNWkVBtSLIo9tyG51eMzbceR3zUTxmZ8SleIi/qN
ZiVk5pqbXamlttL0+oSnMiIs1uOrM/wAzMxtlp3ATR6OhqOvXdAQdSJWUSC6pLiWS/jURZk
as+LxDG61GhSLIsi2EMq/oAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADP
8Ap +eBtix6lX76QDQD8DbCf1Kj31ANAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAq/Az6l6fzDK/tGtTFoDKgAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAzXjbpKIQ3Mt601qN/WUzJqnETeR5KS14z4y1uTkG8xndZsp8CTV
Z8eFDZXKmSHCbaZbLNS1GY0jYGCmj3Fw+dYrdWc7suDc8kpSf7KLrF3xJ/iPk1vyGN2tZi5
xlQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAZ/wBPzwNsWPUq/fSAa
Afgb
YT+pUe+oBoAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFX4GfUvT+YZX9o1qYtAZUAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAB 8Js1imw3pUp5EeMyg3HHXDySlJFmZmYDKOOGkYq7GlUS1X3o1KP/AOonFm25I/0o5Up8Z8Z
jeYzuqdtW1qletej0ekslInP5mlKlaqUpLaalHyEQ18Gy8F8FomFlLdXJWzUa3IVrOzEtZa
ictiEZ7SLx+Mc92rFmCKAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
Az/A
KfngbYsepV++kA0A/A2wn9So99QDQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAKvwM+pen8wyv7RrUxaAyoA
AAAAAAAAAAAAAAAAADI2kFjrIuiXUrUpOoiiNOE0/JLPXkLSffEXJqZl/XIbzGdVXYliVX
ES4GaRSm+/V3zshZHubCP4lGX+xco1uwbWwywkomF1PcapyFSJj5kb81/I3F7OIj/AHU/cQ
57tWJuIoAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAz/p+eBtix6lX
76 QDQD8DbCf1Kj31ANAAM0aV2N9zQazEwWwzo7lSxMvCjTHo09U0obFHjklTfdanMjM1JVtSk
izzSXjIjqJvgBWsVfoNLpuJdpRKbX6IyzFjTYlXTLbrRpYLN7W1SU2ZrLI9YuMz2ZFtiqSx
Exw0qMMLMqGJVcw/sVu0aWk5dQtmNUn3arHhpMtdZvEW5KWlOZnq5kWWeR8QqJ7jNpdptPD
LDqp2LRCue8MSFsM2xRpTm5IUbiErW48ZbSQ2S062XKZbSLaCuPh/pEYnWVj7QcKcbKLbrE
m6YTsu37gtd104z7rREbsZxDvfEpJHsVs408etsiLwxsxbo+BWFtxXzXdddOo8Y3zZbMiW+
vMkoaTnyqUaUl+IKy3U9K3HbCeg2niRifZFsQ8Ma9LjszIlIkvHU6E0/sZdeNfeL406xJ4j
PLZnsqLOxw0ibti4sW7hHhJSaVWb5qkBVZm1CtuLKn0qARmlLjhN98pa1bEpL/wAgr+YE6T
Fdq1433h3izTKZbl9WbFTU5MqlOLVT59PUnMpTWv3ySL95J8WfJtIgqhGlxj1eOGVXxss2w
bacwopy3n49IqUl8qzUoDK1E9KSaS3NGRJUZJPPYlX1si1iNe4XYi0nFzDq3bzoalKpVbhN

zWCcLJaCUWZoV/qSeaT+8jEVKQAAAVhgaRkm9Myy/wDUMr+0a1MWeMqAAAAAAAAAAAAAAAA
AADNmknjc7FdO1bbnm08kzKpSo6slI5NxI+Qz/eMvuLxjeYzrPVqWtUL0uCHRqW1usySrJO
t9VBFtUpR+Ii2jSN04YYbU7DG2mqbDSlyUsiVLl5ZKkOZfWPxEXERchDnu1tLxAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGf9PzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+pU
e+o BoABQGknooNY316hXlbl21LD7Eq32VsUy4qbkstyVmZtPNGZEtGZmeWZcZ8ZHkA4OiVjrft
1XziFhRikzTpN72OuOpdao6dWNUYzxGbbho/cXkRZlkRbeLYYojmlxibUMbatL0bMMMqjct
bbS1ddZQWvFt6mqMt13VXFuy096TfHkrxmQgjeLloU7DDTJ0QaI1m1blMptVpMBT55kbqIy
EILP+M82/xMVEh0zlNztJnRRp0VOvWPpTJmJJB98mM222bx/hkaeXk5RFez5UNpTmipNdyN
USLXKXImkW0ksFJTrGov4c8vyFHr+UWqNOPQXvRxRoeZlxIbcM0K2LWt5rc9Xx58hAiE4Ax
pFH+UJuyJUzNuY7hnR9xS7sUskbgleRfcpKs/vIwET0jocqu6YuMrVFzdkx8EJbEhLRGZk4
pTxpQZFxqNCk5fiQC7tHCs0hj5Ou1qgtxtFKjWM4cpajLVLc46yfz/APkleYD6/Jq0+XTdC
bDNuYhTa3I0l5tKuPc1y3loP8DIyUX3GIrTYAAh9cwrolw1V6oSnammQ7lrExUXmkbCy2JS
oiL+gtSKzwnwxo1fRdPdLlST3LWpEZvcKg83mhOWWtqqLWPb9Y9pjW6mJ7vI255ase1pHbG
asN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI
7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1
pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUimsfVW5h5DbpVEmVNy4JG01
/O8hXcrf8Rlr5ax8REf4jWdRnptuROkkhpDsuU8rIkpI1rcUZ/mZmfKNI2DYGjVb9DoUN2o
92Lri2iVIkMS1smlRkWaE6hl3pcX3jG61Ep3kbc8tWPa0jtiUhvI255ase1pHbCkN5G3PLV
j2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255
ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3
PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI
255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN
5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YU
hvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHb
CkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI7YUhvI255ase1pHbCkN5G3PLVj2tI
7YUhvI255ase1pHbCke+hYV0S3aqzUIjtSVIZz1SfqLzqNpZHmlSjI/6hSJgIrP8Ap+eBti
x6lX76QDQD8DbCf1Kj31ANAAM86UujnXcS4U+7rCvK57WxGhUlcOmIpNXOLDkqJSloQ82oj
TkalHmrYeR8ewhR18FdGKk4PYd12DSajVI953RHJytXXMk911FyWbWqTm6K2HuZqUaU5apf
1EFQWD8nVVcLY9RZtTH+/aImpSVTZqo6YuvJePjccUaDUo/xPlPxgLaxF0VIGKuENuWjct2
VufcVuyG59MvXWQipsTEKM0v5kRJM8j1TLLIyIuUiMBzcKdE9yy8T1YnX3fVYxQviLTzp1O
mVCO3HZp8c8zWTDDewlqzMjVnmeZ+MwEa0cdHyfdWFeKK8XKbMOZiXWp0ubRJ76lKhQjcWm
O0naeoZEanC1csjWXEZZCo8lvaAzhSLUpd54rXNfdg2pJbl0e1Kg202yS2iMmSkOILWeJHI
R5cWXFmQCxceNF6Pi3dtu3vb101HD7EO321x4Vw0ptDhuR156zD7S+9cbzMzIjyyMz8YivZ
gLoz0rBZ656xPrU697zuh0na1cdZSjdpSUlkhpKElqoaSR5Egtn9CIiCopXyeDbVLqtmUXF
a6KDhBVJapUmx4qGjQklL11sNSFEa22VHxp2/jx51GsLatym2fb1MoVGiNwKTTYzcSJFaLJ
DTSEklCS/AiIhFdIAAAFX4GfUvT+YZX9o1qYtAZUAAAAAAAAAAAAAAABWONGNMHDCnHEaI5
FflMqXFYIs0o25EtZ8hZ55Fy5C5lTdYo/wCNrlUM8nZ1RmvZnqlrOPOqPxcpmZjoy1/o84M
v4eQpVTrbDHz5KMkt6h65sM5F3ufIozzzy8RbRjdrWYuYZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAAAAFX4GfUvT+YZX9o1qYtAZUAAAAAAAAAAAAAAAELxXxKiYYWq7UnUtyJqz3OJEUv
VN5fwItp/cX3i5lGGrquqpXjWpNYrEnuiY9tUrLJKElxJSXIREOjDR2jtgQint0y8q0tSpi
0btChEWRMkoti1nyqMjzIuTPlGN38azGixlQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAV
fgZ9S9P5hlf2jWpi0BlQAAAAAAAAB+VLSgs1KJJeMzyAeR+tU+KRm9PjNEXGa3kl/3MBwKh
ixZtLNRSrmpjRp4y7oSZ/wCws0cCpaRmH9PjuuIr7UxaEmaWoyFLUs/EWzLaE1KyBiBflSx
EuSTVqk6rVUoyjxtbNEdvkSkv+58pjpmRFqaOuB7N4GVyXBHcOlMuEcOMsiJEpRZ5qURltQ
WzLxn9xDO6Y1ohCW0JSlJJSksiSRZERDDT9AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAz/p+eBtix6lX76QDQD8DbCf1Kj31ANAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A q/Az6l6fzDK/tGtTFoDKvm8+3HRruuJbR/EtREQCN1vE607cJXzhcECOpJZmjdyUr8izMWa
lV7W9LKy6cRlBTOqzn/6DOon81ZC+dKiNQ0ythlAtdRnyKkyyL/ZKT/7i+SozU9Li7paNWJ
ApkD/USFuK/wB1Zf7B5xK4D2kviG9nlWmWiPkRCa/8pMWYVxKhjXfVTIyeuackj5GVE37pE
EwRmdcdXqSjOXVp0gz2nuklZ/8AkVHOcXun/MdUv/3rM/8AuA+ZKYRxG2X9SAfVojf/AOUh
bv8A+2g1f9gFt4F4ISMRKv3bWIr0e3Yqv2hOkptUpX8CeI8uLM/6CbqtnRYrMGM1HjtpZYa
SSENoLIkpIsiIhzafUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA

AAA AAABn/AE/PA2xY9Sr99IBoB+BthP6lR76gGgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAVfgZ9S9P5hlf2jW
pi0BlWNdKR+vNYjvJnOSm6ObTfcJaxkyZavf5cmtnnnyjeM6qOLSJs/votPlS8/3mI63M/6
kRjSO/TcMLvq5ZxLZqjpeM46ke9kFEggaO+INQNOrQe5yPlkyEIy/pmJcVL6RohXPLRrVCr
U+B/obJTqv/BCeiJnRNDyjsai6tXZkxRfWbjoS0k/67TE9LE1p2jXYFP46MqUfjkvrX/5yC
6R3WMGbGj5alrUzZ/FHJX/AHEuke9nDe1I5ZN25S0F90RHwC6sepmyrfYMjbodOQZcpRUfA
QdBmlwo5ZNRGGi8SGkl/wCAHpSkkkRERERchAP6AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAM/6fngbYsepV++kA0A/A2wn9So99QDQADNmlhjzcNvz42
EGGtFmVrFW76PMdp77EpEVqktElSCmOOq2ZpVmaUlxmjjLMswnOjjcmJdYtBdOxQs4rYr1I
SxD7tbqjc5uq5NJ1pCVJIjSZqzzIy4zPaYCq+GBebulDZeHUjDGTbdpXHLqUKLW62+SZUw4
balLdZYTnqtGZI1TWeaiVnkWQqLD0n9IlzAejW3BolE+lN9XZUU0m36Hu25JfePLXccVxpb
QRkajIv3k8WeZRUKw80lMQrdx1o2FONFrUWiVW5ITs2361bctx6FKU0WbsdZOFrJcSW3PiP
Zs74hUXZjJitRsEMMbhvi4DcOl0aKqQ42zlujquJDaM9mspRkkvxEVl97TAxkw4oVqYhYo4
bUKiYXXDJjsOrplRccqVFbf/5LslKkklRHmWsScss8j27BUWZjjpIXJQ8ULewpwqt6BdWIF
VhKq0hyqyVM0+lwCM0k88pBGpRqUWSUl/5LMr+YDaTlXui7b5sDFGiQrOv6zmEz5ZQZCnYM
2ApOZS2VKLMklszSeZlmXLmREVSrTPxlufDqrYyWdhfR5mD9OcedQzUZ7rVanQWVGTsttBJ
3NCSJKj1TzPJJ7TyAa6w1xApOK1gW/eFCcU7SK3CanRjcLJZIWkj1VFyKLaRlyGRiKkoAAA
KwwMLJN6fzDK/tGtTFnjKvLPpcOqtpbmxGJaEnrJS+2SyI/GWYD6x4rMRsm2GW2Wy4ktpJJ
F/QgH1AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAA AAAAAABn/T88DbFj1Kv30gGgH4G2E/qVHvqAaAAZ80k9FeVjBc9v35Zl5TsPcTrdYcjU6tx
UE8y6yszNTL7Sti0Zmf8A/I8yVsyDmaKGPt8XteV/YXYowKazf9kqjqfqVFM+5KjHeIzbdS
k9qFZEWZffxFtIBHtJDw6dFj8bg/8A8aRRz9JMij6f2i7Ind7Tls1tlhS/q90GwnIi+882/
wDYEfTTQNuVpLaKMKKRrrH0qkyUpRtUUZDbW7Gf+nanPbycoivb8qI2tWilLcMjOEzXaW7M
PkJgpKdY1fdmaRR6/lGJlOLQYvU3FIW1IiQ0RNVRZKcU81uer4/uIgRCNH9mRT/lCLtj1Mz
RMVhnRyaJ0slGSSYJeqRmeXfErMi5SMBEtJGNLqOmFjKmjEa5DWB8xEkmSMz1zW9kSiLjUa
DTl+JALx0bahSEfJ3WpKUtpNKZsZfdSlGRoLUjrJ/P/wCRLz/qCv18mpDmQdCbDNE1C21rj
SXW0r49zVLeUg/wMjIy+4yEGnAABCa/g/bdzVd+pTmZSpT2WubctxCdhZFsI8iFqRWmFWE1
u3Gm5+7WZSu46y/Fa1JbiMm05ZEeR7T28Z7RrdTE73gbQ5vO6+72hmrDeBtDm87r7vaCkN4
G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtD
m87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO
6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu
9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7vaC
kN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDe
BtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ
5vO6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obz
uvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7
vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72g
pDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3gbQ5vO6+72gpDeBtDm87r7vaCkN4G0Obzuvu9oKQ3
gbQ5vO6+72gpHQt/B+27Yq7FTgMyky2c9Q3Jbi07SyPYZ5GFImwis/6fngbYsepV++kA0A/
A2wn9So99QDQADPOlLgPd99Q5144cX3dNr37T6S5Ep9Ppc9DcCcrM1oQ82tJpz1j+vxkQqJ
Ho26OlHwHoVQlpk1OtXhcam5twV2tyu6ZkuQSPqqXkRaiDNRJIvHyiK9uIeAkfEDG3DHEZy
svQn7H7v3KnoYStEzulomz1lmeadXLMsiPMB89I7R2pOkTa1MhSapMtu4KJORVKHcNNy7op
0pHEtJGZEpJlsNJnkeRcRkRgIfhZosVS3MU0YpYmX/NxMvaBAXT6W6uA3Ci01lRftDaYbzI
3Flnmr/UZZcWREa0d8CKniHhRiq7i9BqRrxKrU2Q5RKk8rdKdA3RSYzaCMzJsy75wtXLLWT
s2Cjx0bQRrlRctShX/i9Wb5w5tOU1LpNsvQWo6nVNf8kpb6TNTyW+IiPjLxALEx50YXsUL1
tu/wCz7vlYe4jUBlcSNWosZElqRFXmao77K8iWjMzMvFmf3ZQenAPRii4QzLsuC4bhk3/fd
2rSdbuCpR0Nbu2lOqhhDKe9Q0lOzVLj/AiIiqie+T5q8Kh1awKDjDXKHgvVZa5Mi0GoLK3m
m1r13IzMs+/Q0oz2lkezjzzUZ1GtrVtimWVbVKt+ixG4FIpcZuHEjNlklppCSSlJf0IhFdU
AAAFX4GfUvT+YZX9o1qYtAZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGf9PzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+pUe+oBoAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAFX4GfUvT+YZX9o1qYtAZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGf9PzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+pUe+oBoAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAAAAFX4GfUvT+YZX9o1qYtAZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA

AAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGf9PzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+pUe+oBoAAA
AA
AAAAAAAAAAAAAAAFX4GfUvT+YZX9o1qYtAZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGf9PzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+pUe+oB
oA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAFX4GfUvT+YZX9o1qYtAZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGf9PzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+p
Ue+ oBoAAAAAAAAAAAAGOsW9IzEm/sXjtjAuz6jc8fD6sJXdkz5yjQYk1RNLJVNQp0jNStY0mai
yyNGR7DzFRcV86R0bCfR4XihfduTrbktxkqctpTqHpRSVq1G4xKLvVKUrLaWwiMz5BFVLT9
LfFLDy5rJXjThrTLRs+9JbdPp9QpNSVJfpclws2mpyVEREauLNJ5Ft48jFGvRAAAFYYGFkm
9P5hlf2jWpizxlQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAZ/wBPzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+pUe+oBoAAAAAAAAAAAAGPMTdGjE
3 CDEK8cVsAbpisS66s6lXLGrrOvBqchPfKW0sjI23Fd94szUffEQqKp0jceI+klooYHYgfNy
6RCmYgUtuqQXVa7bLjbziHCNX7yM0qMj8R7doC1flVtZeiobMYy+dXrhprdOJOROHJ3U9XU
PkVkSv6ZiK2GA/oCvbnwhK5a7JqX0pr1P3bL/hocrUaRkWXellsFqRWOEmFn0spNYlKuauU
9bVUkRzTDk6hOap5a6tm1R8pjW6mYnO8GXntc/Xf8CVYbwZee1z9d/wFIbwZee1z9d/wFIb
wZee1z9d/wABSIlSMNZNRxIr9uOXhcSYtOisPtupmd+o3C2kezLIW8SJbvBl57XP13/AlWG
8GXntc/Xf8BSG8GXntc/Xf8BSG8GXntc/Xf8AAUiNT8LHomIFJoCbxuM40uE/JW4c3vyUhS
SIi2cW0LxP1Jd4MvPa5+u/4CrDeDLz2ufrv+ApDeDLz2ufrv8AgKQ3gy89rn67/gKRGrrwt
ft+tWxDZvG43G6rOOK6a5u1KdzUrNOzjzIKmpLvBl57XP13/AVYbwZee1z9d/wFIbwZee1z
9d/wFIbwZee1z9d/wFIiWKGGsmxbXTU4d4XE+8cphjVemZp1VrJJnsItu0XNTcS0sBCP/wD
O1z9d/wACVYbwZee1z9d/wFIbwZee1z9d/wABSG8GXntc/Xf8BSI/iDhO9aFlVmtRrxuN6R
CjqeQh2Z3pmXjyLiDNI6dCwTVVaJT5rl6XMlyRHbdUSZuwjUkjPLZ94Uj27wZee1z9d/wFI
bwZee1z9d/wFIbwZee1z9d/wFI+UzAruaG+8V63OZttqWRHN5SLPxBSOFh5hS9eNl0msyrx
uNmRMa3RaGpvekesZbMy+4N0iRbwZee1z9d/wFIbwZee1z9d/wABSG8GXntc/Xf8BSG8GXn
tc/Xf8BSI7ZGFL10QJ78i8bjaVGqEiIkm5mw0tr1SM9nH4w3UzEi3gy89rn67/gKsN4MvPa
5+u/4CkN4MvPa5+u/4CkN4MvPa5+u/4CkRS2cNJFdvO66M7eFxNx6QthLK0TO+WS0Go9bZ4
/EFSJXvBl57XP13/AVYbwZee1z9d/wFIbwZee1z9d/wFIbwZee1z9d/wFIiLWG8leKj1rHd
9xdxopiZxO92ftNc16uWeWWWX3BeJEu3gy89rn67/gKsN4MvPa5+u/4CkN4MvPa5+u/4CkN
4MvPa5+u/4CkRWv4ZSKRfVsUNu8LiXGqqJKnXFTO/TuaUmnV2cue0LxIlW8GXntc/Xf8AAV
YbwZee1z9d/wABSG8GXntc/Xf8BSG8GXntc/Xf8BSOfPsOThzW7aqMW6K3UFP1RqI4xPk7o
0ptZK1syy49gWi5xlWf9PzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+pUe+oBoAAAAAAAAAAAAGOMcdGTFeff
EFiysWL3TZd31l8rnglMjn80RHEqUpURa066E6x6hITrZEZeIVFsVfQ/w+qOjUrBKPDegWo
iPucd9tZKksv65uFJJZltd3QzWZnsPMyyy2CKr229DS9K9dtmzMXMXH8R7csuSmZRaMmktw
91kILJp6Y4S1G8tGRHt4zLMz2mR1GsRFAABzqJb1Ntxh5mmQ24bTzyn3EtlsU4o81KP7zAd
EAAAABz49Bp8WsSqq1EbbqMpCW35BF3ziU/VI/wAdAAAAAB4naNCeqrFTXGQqew2ppt8/rJ
QrI1EX45EA9oAAAADxT6NCqciE/KjIfehObtHWrjbXkZaxffkZkA9oAAAADn1ug0+44RQ6n
EbmRiWl3cnC2ayTzSf9DAdAAAAAB5KtSYldpsinz46JUOQg23WXPqrSfIYD7RYzUKM1HYQT
bLSCQhCeJKSLIiAfUAAAH5cbS62pCy1kKI0mR8pGA8tJpEOhU5iBT46IsNhOq2y39VJZ55F
+YD2AAAAAPHTKRDozTrcKOiM266t9aUfvLUealH95mA9gAAAADwQqFT6dUZ0+NFbZmTjSqS
8ku+dNJZJz/AgHvAAAAAc8qBTk1xVZKI2VUUyUc5WXfm3nnq/hmA6AAAAADwS6HAnVSFUX4
rbs6ESyjvqLvmyWRErL8ciAe8AAAAB46hSIdWON3ZHRI7meTIZ1/3HE8Si+8szAewBn/T88
DbFj1Kv30gGgH4G2E/qVHvqAaAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAZ/0/PA2xY9Sr99I
BoB+
BthP6lR76gGgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABW2kNjZA0fcK6peM6C9VnWFtRoVMjqJLkyU6s
m2WkmfFmpRZntyIjPI8gFAV3TAxbwGn0mp46YVQKLYVSU2y5cNq1BU4qU6s9iZSDLPIs9qk
7P4dY9gqNeUesQbgpMOp0yWzPp0xlL8eVHWS23W1FmlSVFsMjIyPMRXsAAHxmS2afEflSHC
ZjsIU644riSkizMz/AiAY0Rpf43XVZ7uKFkYMwrgwo3ZxcVtdUNuuTITajSqShjI0lmaVGS
MjVkXi2io0bgPjvaekVh5Cu+0Zhvwnv2b8V4iTIhvkRa7Lqf3Vpz/AyMjIzIyMRViAAAAzJ
iHpH4k1vFi5LBwWsSlXVMtNhpyvVO4KgcSM2+6nXaisknapw07TUZkkuL7xUdvRr0tIWN9W

rFnXHb8uwMUaCkjqlrVFWatQ+J5heRbq2ezaRbMy4yMjOK0AAAACktIzH2r4VVC0LTsy22r
txCu+S6xSadKk9zxmm2kkt6Q+5kZkhBGWwtpmfIAruzdMe6LNxZp+HOPdkxsP6nWlkihXDT
JZyaRUXNn7HdFERtr2kRZme08j1cyzo1iIAAAgmOOL1IwGwouO/K4hx+n0eOTnc7OW6SHFL
S200nPZmtxaEkZ8WtmAzXcWmBjVgvDpV3YtYNw4GG87UOXPtmpKmzKKlZ94clsyIlEWZZmn
Isz488knRrq1bqpF8W3Ta/QagxVaNUWEyYkyMrWbdbUWZKI/8A7y4hB1QAB/DMkkZnsIgGO
XNLTGi/KbXL2wpwkpl2Ya0ye9DjuS6qbNUqyGFmh96O0RGkk66VEkjzUeXFnsKovPRz0jrT
0mbDTcdsOuMPsOdz1KkTCJMumyC42nU8h7DyPiMuLiMiirUAAABnDFjSKv1WMEvDDB+zaZd
Ny0mmoqtam16ccSHDbczJlpOqWstxeRnyERcfLlR+tHjS73zrzqOG1/WvIw3xYprZvO0CW6
TjM1kv+tFd2E4nLblxkWZkaiIzKDRoAAAKe0kcd5eC1Ht2Fb9A+ld73VUk0ig0ZT5MNuvmk
1KcdcP6jaElmo/wLZnmQVPTtMe9cJ8R6XaekHYkKyYFccSxSLvocxUqkuPHs3F5SizaP7zP
8SIu+FGuCMlERkZGR7SMhB/QABF8T8RKThLh7cF5V1xTdJosNyZINBZqUSS2JSXKpR5JL7z
IBlOsaYOOWH1r0vEi88E4iMLZqUyZB0SqHJq9LiLLWbefay1T73I1EWRFnkZpMVGs8P7/AK
BijZ1Lum16kzVqHU2SejSmT2KLlIy4yUR5kZHtIyMjEVIQAB+VrS2hS1HklJZmfiIBlawtI
G/NJ7F2M7ha2xQsG7aqCmaxctUi671eeRsXEitKyNtBZ5m4eR55H/pUGqiMj4jzAf0AAAAA
AAGf9PzwNsWPUq/fSAaAfgbYT+pUe+oBoAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABRWkJpJzcLrioVjWR
aT+IOJteaXJh0Jh9LDUaMgySqVJdPY22SjyLxnnxZAM+3vf8AdWl7Zd/4CXpaJYZ410mIzc
NGjpmlIiTdxdStp1l0i4tciQfGXfZ57DIqi39GvSAtnSzwuqdlXtAYi3xBYXSbttCqJ1XSW
RajjhIPaptXGSi+qezYZEZxUd+TyKoWhTMV8LV1NVbt+wbreplEnrXrmUVaScJg1cRm2Znm
XIazLiIgGugFeY7Y3ULACwJFz1xuTNUbyIcClwUa8qoy3Dyajsp5VqP8iIz5AFIYd6VN9XF
izS8NMXsIncPEXjBkuUOSzU0zUvEhGbrDxpSWo4SDM/u2Flyioh2iLiK7os3jN0acTJJUwo
cl6RY9emK1I9YguuqWTJLPJJOpNR974zUnkTrQdeg2pHwJ+UTTTLScQxQMSbfk1as0RlXeR
pkdZEmSTZfUJeZlnltM1ijZgigDHmkRpv1jR90maJa9TtxuRhmilsy65WWNZciF3Q8bTUgy
LYTSFo1VFkee6ceeRHURnEG916I2lI5i64Z1PA/FSNEZq9XhEbzdLnNo1Y8lRp/6a0nx8pG
rLakiMOhp50mkUil4c6RFlVCIV3W9WYMeLOhOktNZgyXSbVGzSeThd+Zlx5J3Tx7A2u2o1o
So0mkzIj1T4y+4RX6AZbxe0kLwvHFCXg7gXBjzLzp6mlXFc9VaM6dbzSjI8jSeRvPKTnkkt
n47cg8Wm/Yl5Uyl2DjJZkcq3eWGklcyVAjsqI6jAdQlMxCEEZmWxOtq5meRHxmW2o616ysL
dP7RTq0mHUor9NdhLmMy3VJKRRJraFKStwuNtSDI8+IlJ1sjyPMBJNBjEat4raKWHlx3Ebj
lYehLjPyHS76TuLq2UvffrpbSoz5TMzEVe4Cr9JXGtvR/werd4JgKq9SZ3OLTKYgzI5k15Z
NsNbNuRrURnltyI8gFeYm4fVjFzRQlYZ4qXVb8PEe46brEthaYzRTUuE8wTaDVmokLQ2kzT
x6p+MVHL0RtIiDjZZc7CzEeI1TsULdYOj3FbtUSRHNQlOob6EnscQtORnlnx58RkZhwtBWm
uYXYm464PU6WqfZlpViPLoqjXrlETLQtxyJreNBpLMuPNRme0wVsQQQbGLGq0MB7Mk3PeVW
bplPa71pv6z8pzkaZbLatZ8hF/XItoDKVh6SGNE7SYw4nX/RmrLwuxEYn0+hW2+RHMjuNIQ
6y9LPVzS87nkSM8iLMssyzVUfjR4vhWhljHX8CMQHvm6zq3Un6vYtyyzJEV1Dy9dyEtZ7Er
StR5Zn9Y1cikZh3LutSPgj8oRh/W7Qdbix8UIM2HclEjqIkuuRm90bm6hFsPM8jV4yP+JQD
ZoigDH916WeLdzQbvurCLDOlXLh9az8iO7UaxUFsSqwqOZlJOG0kvqJ1VESlZ6xlsLPYKiu
rwxbfwrxQsvSvpNJnS8KMQaBDp92R229eRSFFtZkGki2kkz1TMth5Hl9ZOYS75QCFbtzYEU
LSAsqvQG7nsmTFqlBuCG+nVlMuPIQuMaiPvkqJeeofKRll3yhFbJoc9yq0WnzXmDjOyY7by
2FcbalJIzSf4Z5APcAz5jPpDXfS8T2ML8JrPh3jfKacVWqT9WmnFp9LjKUaWzdURGpTi1Ee
SCy2bcwGW8aMZ72xnlQKDNtE7D0kcLKim6aTQO6N3iXBEQkykJiuZd/rNkatTaZkgyIz77K
o0xRLuww+UI0bqjT3HGHolQi7nUaa+oil0aYks81JPahSFlmlfEoi8RmQK+XyeN71y+NFq3
HK/JXUJlKky6M3UVmZ92MxnlNNO5mZ63epJOee00mINKAKp0jMd28BrNgzo1Ffue5a1UGqP
QqDGdJpc6Y7nqINZ5khJERqUrI8iLiAZkxf0iLpk29VcK9I7DtnDiiXxDcpdNvCkzyqFMYk
LR3iZCss2zSvVPPPkM8iIjUKia6FOkB87UJzAvE9TNOxSs9kqU9DmmRt1qEhOozJZNWx4lN
6utx62etxK2RXP0RbfbwR0psa8H7dfJ6wo7MS5KfCQo1JpT0jY5GLaeRHkRkWzYkvxFRswR
XHvC66bYlp1m5Ky/3LSKRDenzHss9RlpBrWrLlySk9gDIUrTUxjo9pwsT6jgQpWEMtBSykw
asl6sR4KtqJLkbLLI05LNJHkRHtUXGdHKoejtJxyuWo3VhLipJtjAbENLdarkKgnuU9c9Jm
h1llRlnHJzPN3lJSMtUy4iPJSsMXtCzS4wqt2wbprFUs7EbuyJVLWrE05amFx2iWUto1bSI
s9p/coszI8khvURQAAAAAAZ/0/PA2xY9Sr99IBoB+BthP6lR76gGgAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAZvxX0lb3TihUsOcG7AYv25aJFZmVyZUaimFBp5O5m0yaz2rdUktbVLLItvjyqOfoy48Wn
jPilcqbgsne9x4o0JNMrNKnKJb64SVktJsubCda1lEeeWZaxHtIyMw5GMb0elfKDYP1h6dH
pkSn2hW5FUkvq1E9ypIiTrq4iSS1a20yLYYDyxcNMC/lAKlXLwRaNZjnSJhU6LecNTtMOst
pT3ymXEGRvNpVmnNac9hZcYK0hhPhFaeCNmxrWs2kt0ijsKU5qJUpbjrivrOOOKM1LWfKpR
mewuQiEEQ0h8fnMGI1u0qh26/eV93RLVCoVvsPJYJ9aEa7jjjqtjbSE7VKyPjLZ4iKUpmkp
Jfxds+xNJLCqBZNddmpn2nXkSkzqYuaktVKUO5fsnu/NJbT2mRHlmQok+M2ine+PON7Fz1P
EqbY9t29FUxbaLRzaqKXHkEUl155ZGSTPIklqFtTmWZZnmFb4BWJwhmcWMFccFt4qR8O64i
JSrskJNuYaXGzMi3ZJkpLyCItYyUZ5mZGZkRANF4GaKGHOjzMqE+06XJVWJ7aWX6tVJjkyW

pojzJonHDPVQRkR6qciPIs88iEVN8UsSqJg9h7XrzuN9Uei0aMqTIU2nWWraRJQguVSlGlK
S5TURAMsVzTUxdw0psK+MRMCXqLhXMU2pyoU2qpl1GmsrMtR2SwSSyLIyzLZq55ZmfHRFNI
TF/DW39JS2L+uZ+PcOHV54XTaU1GjsKknVjXMZcbYbQX1lrJRERcmR55ZZgisdGu3rywkxU
s6xMZadckXCK84c2n2falQeRPiRzfcJZRKgkm8zWSCI05/UPbsIlZBr6wPk/8FcNb1iXNR7
clLlQXjkwIU6ovyYcF3PPdGmVqNJKLkM88uTIRWjAGRKzpdYq3lLr9XwdwcRfVh0GY9Beq8
yrJiP1N1lRpeKG1qmakpURpJW3WMjyIVEEit1PSzr1Kxk0e7k3vrqnNqtS+4dTZLuiGyRZk
4pk9ipDWWSFcpGXFqmRBwsesAanoV063cX7ExMu2q15qsQoVdgXHUTlN3Ah5xLak6mRZL2m
ZFtyLaWRpzML/ALy+T2wQxAut+5pdryaVMqBk5UItHqD0KNNMzzVurLaiSeeZ55EWeZ5iK0
LQaDTrXokCj0iExTaXAYRGiw4yCQ2y0hJJShKS4iIiIgFE416SF10LEpnDPCeyGr+vtEEqp
UimzihQaZFUZpbN1wy2rWZd6gstm3PkAZnx5x4r+kThjcNg1eyZFk462BPiXfHtSQ9u7NVZ
iua6lxXE5bqW5KUrV49mzPIzKo6+j/o24Vaa+BdSxKvV56v35dUmU/LrCagvuigrS6smI7K
SVqtE0gmzyNPfEe3MjIB7NGbR9tLS3wGpdRxQYXcF1WvVZtAg3rS5TkSdNixnTQ04b6FZuJ
yMyLWNRbM+MFa+wbwQs7AS1Dt+zKSVNhOPKkyHXHVPSJTyvrOvOrM1LUeRbTPYRZFkQg4mk
Vj0xgNatMkx6JKuq6K7PbpFBt+EskOz5ayM0pNZ7EIIiM1LPiIgGfp2krUaTidZluaTuDtK
tFqVOJ+2boaloqVOYnZGlKFrNP7JzJWRKz5c8iIsyqJZ8ozT3aZgxQMQ4KDVUMP7lp9wtrQ
WZ7kl0m3S+8tRzPL7gNXbiFhfYmkbh6xTLtokS5LentIlMJfIyUjWRmlxtaTJSFZK+skyPa
IqI4IaHWGOj9XpNdtelTHq6+x3KVTq892a+yxx7k0pwz3NJ8uqRZ5FmZ5ALSvW8aVh7aFZu
auSe5KPSIjk2W9lnqNoSalZFynkWwuUwGRqrpr4w23bUXEur4CPs4PyUoknMj1ZDtXjQlbU
ynYxF3qdXJRp2apHtUKilblod2YZYe25Cwoxqingxi/c6IFPbkUxKplJanqX3Slt9R5I1e+
TkZEolfwqzMBLr3wEqmh5eGD0S1cRrlvi27nrca0qrYd2S25cabDdSaVrZZJCUpQ0jaZZHq
9732RmRhflu/J34GWveca4oNrP5RZJTY1HfqL7tNZfI8ycTGUo0Zke0iMjIj4i2EIrSgDKd
2aVeJ103RdMPBTCdm/aFac1dOqlYqVWRBRKltlm7HiJMjNZo4jUezPYRGCKMtnGO7r0xpm4
8YPWhIuCoqhNW3iHhlOfTHqsF1lR7k+0atiiyIyIyLbqqIyIzPVo4mkzQcSa7IoukXedH+g
Nz0e4aLSbMtVuST8lLByV7v3SpPeqW7uhnqJ2klvL8Q1liboD4M4rXdIuep27Jpdamf8A17
9CqD0Apvj3ZLSiSoz5VZEZ8piKvC0LQo1g2xTbdt6nMUiiU1lMeJCjJ1W2kFxERf7mZ7TMz
M9pgKfx60jK7YN80DDzD2zPp9iJWIjlSKnuzkw40KEhWqb77qiPIjXmlJZbTI9pAMtY3413
Lj/SmLNqVnyMNNIiw6k1dVAoMx4n49aJjWNaIj2RE4a29bvOXLIs9uVRpGwsQMNflBNHuo0
yYw26iax3HWqFJyKZSZhFypPvkqQvvkL4jy/EiKo7RbwCtTSl0fkUPFWlnX61h7X59rUu64
khceY7GjLIm1IfQZKUgiVqkRmpOSCPjBGt8FNH+ydH+iTKbZ1MXFOc93ROnS31yZcxzbkp1
5ZmpRlmeRZ5FyEIr56QeONN0fsOnbmnwJNYlvSmabTKRC/59QmvK1WWEGewjUeZ5nxER8fE
AzNiRpS3NCo1RsPSNwrew1tG9YLtHauql1IqlBjKkNqb1JCkJI2zIjzz/rkREZkR2tB3HFV
Jp7mj1iUtim4h2i0UKGmQotyrtNyPcH45nscLc8iyLPNOR/xZUeXR8tk8CtNDFXCS2JambK
rlBRd8KE0RKbo0tTqWVoSRkZJJevrEk9mSC2bAVbmCuiwxh1e87EC8bsqWJmJMtk4pXBVmk
MohxzPM2YsdHeMpPly2nt4iMyEF7gAAAAAAAz/p+eBtix6lX76QDQD8DbCf1Kj31ANAAAAA
AAAAAAAAAAAAADPlk6bVgXtpF3Hg+049BrVMUbMSdKMkx6m+3/9QywfKps9hkfHkrLiAVt
ftFxU0aNJq6cRrIsaXidYl+MxvnikUx1KZ8CYw2aEuoJWxSFJ/pt5MizopvEqiYgUvHTCfH
+6aUVm3rcd9U+2adabEgnXWaKuO6lxMhSdinVqIzMi+rrkXiyI0jj1oQ03SL0greva66/JV
aFKoyac9bEU1NFOWUhTuTrhK2tK1k6ySIjPc0lnyiK0nRqNAt6lRKZS4bFPp0RpLMeLGbJt
tpCSySlKS2ERFyAKM0gtNKxdG/ESzLTujundK/m5JnMkRs0qOatzQ+/ykhTnekZfwqPkyAR
7S/wyva4Kphvi7hTGjXDdtjSXpDdHcfJDdVgSEJJ5pC89XWMkJ1T+88tuRGFE6TlOxD0uMN
KxVr0sGoYQWRY1InVxB1WUhVQn1VEdW4E2SPqNIPMzUf1jUWzYKjRlu0nEDSE0TcM36dfs/
Dm4qvR6dMq1WgREPSHm1RyN1KN02tqWZkolkeafvAWTgfgda+j9YzVsWsw/uBuqlS5013dp
c+Sv/mPvuH9dastp7CLYRERFkIrx6RmPVF0bsLKhelbjSKihl1uLEp0PI35klxWq20jPlPa
f3EkzyPIBB76btvT20Qa3Fs2stdw3RAScSS5nnFmNOIdQ28ktqTQ62glF4tpZkZZhSsi7dI
zGbClWCVw4QPW9W6lG+Y69fEyW2ullCy3N6QySTNS3Vt56qSPIlKz5MhUdTQLwqtdor1oUu
nRrkj4XXtUqXadWqDZPPQmHEtqcQhR8RkozIzLiPPiAbYcYbdW2pbaVqbVrIUoiM0nkZZl4
jyMy/qYivhVKnGotMl1Ca8mPDiMrfedXxIQkjUpR/gRGYCkNF3TGsnStjV5Fupk02pUl8yc
plRyRIdiqP9jKSnlbWWX/ALTPI+MjMKHw4lY4aGB3RhzTMJp+K1ouVCVULUrNIlttE0l9xT
hsS9b6hEtRmasuVWWZZZVHJ0aMOLlwE004FNrFRZmXJiFak64rxgQFZxYk05y3G1ILPYkiX
uJHymlR8pgNETtFZ++McG7+xDvSfeFKo005lr2kcdEen0peWxxZI2yHC5FL4vv2ZRV/gM+M
6bNgq0nZeCj634lXZQlpqrPZFDfnapLOGlXlCQpJ7dhnmnjyzCBYz2zidgXpNO4yYe2e/iN
bly0tikXJb8F5KJrLjJnuL7JK4yyPIy28ueWZGVRRGkJTcQqtc9paR910RzDu5KfdFGoVp2
st9LspcRb7ndHdJp2Gt4lmRI/dQlRcuYDUV2fJ74Q3RdNXrkeJW7ZXWjM6rAturvQIc/M81
bq02eXfZnnq5Z5nynmIq+7Msyh4eWvTbctumR6PQ6c0TEWFFTqttILkLxnnmZme0zMzPaYC
odJnTEs3RbqVoQrmjzZa6/JUlaoSSV3BFSaUuSnS49RKloLItp7cuIBwNLzDS58W7OsHEDC
eVDql2WZVWripEdbpdz1RhSMnGSXnl36DIyPiPIy2Z5gim8aWsSdM+w10S98L6hhLYVvxX6

5WpdZmNrkTJbMdzcWIxJLMmycPWU4eWaU5fcdFw6P1Ff0ktAa1qJdrzhuXHa/zdJlKTrLMt
U20PZHxqySlX4gL4w6sxnDmwbdtWPNk1Fii09inolzDI3nktIJBLWZERZnlmeRCK4uOWMNH
wFwurl71tp6TDpjZGiJGy3aU8pRIbZbI/wB5SlJIvxAV/TLvtTTt0Wq83bdRVEiXLTH6ZIb
dIjfpso0ZG28nxoVkf+pORlsMgFEW9eukw7hG5ghUcIVruooKrdK/npjfzN3Jue5d2KL6yl
k3t1CLvlchZmkVHE0bNF60rvo+P+jxXn5lZsW2LjhPUmY27qSYUl2KS3FtLyMkqSojLLIy2
qzI8wGk8FdDa0cHbmZueTW7lv66YrBxINYvCpHOdgMHsNuOWRJbIy4zIs8tmeWwRV8uOJZb
U4tRIQkjUpRnkREXGYCgdG/TVsPSZua6qBb5yIFUoshe4R52SVVGGStVMtnLjbNWZZcZZpz
+sApu3t+PQ3xBv2i0PDGpYsYe3LVpFfo0iiyG234Eh89Z1h8lcSdY/rfdmWeeRVEMwmsO8M
HNN3De4Lhcbj3pizFrsu7aHT3TXFhNNp3aKRHxGaNVCDXymSiLaeZhru/NHiDiXjVaV83FW
5s+kWq1u1LtYySmGio6x5TVmW1a0pMiSk8ySZZlxmRxVuAMn4jaa9yN3ZcVJwjwkq2K0C1X
lR6/WIspMWM08j/msRzNKjfdQXGlJcewsxUVBiJjoxOr+GWmNYtOm1S0o8J21r1pG55y4EX
dTVrKSR8bTi1GeWw80HnkrYFtaZFo2rpCaNB4pWfXIiK5akY7mtq6oTpEppTJbopvX4yJRJ
MjQfEok5lmQD42/ol4YaT1oWfi3U6NVLPu656HFnVSRbVQcpq5anmUqWTyUbFZ5ntyIzI9p
grS2HOHFuYS2ZTLUtOltUeg05BojxWjM8szNSlGozM1KUozM1GZmZmZmIKv0gdJ1eFFx0iy
rQtGfiNiVWGFy4tvU9xLSWIyTMjkSXlEZNN63ekZkZmeeXEAztibiNXtNDCm7bGbtKfh3jz
h1Oh3PEtyc4TxPOsq1m1MuZETiVEpSS2Zaxo5DzFReGEGKthaeuj/AFClVqEz3VJjnT7ltq
R3sinSi2K70++TkstZC8uQuIyMiiqN0aNHm1NIDC64cPMS4jlwz8LLml25RLshyFx5yYyDS
tskPoMjPVJWqaTzIsiLLYKjVuCGjXZGj+3VnLYizH6rV1pXUa1V5i5k6XqlkhK3VnnqpIzy
SWRbTPLM8xFWmAAAAAAAAAz/AKfngbYsepV++kA0A/A2wn9So99QDQAAAAAAAAAAAAAAAA
A AAzdjfoQ2ZiJhaug2qyVmXJTqk9X6FXIa1k7CqTi90W4aszUaVqItYs+QjLakgDRD0mJ+Kk
aq2DiBEKgYw2iZRa3TF96UtJbEzGeRSF7DPLYRqLLYpICY1nR5ZuzSIpOJ9xV+VV4lvQjZt
63FNpRFp0lZGl+UZltccUnVIjV9XL7k5BcAAArq9dHvD7EOoXJPuC241RnXDSUUSoyHTUan
YiFmtCC25JNKz1iUkiPMiPPYQDM+j9fte0QcVYuj5iVOdnWhUVKPD+7pJmaXWs9lPeUexK0
ZklP9CLYpIo0DpHYCOaRNvUW2ZlzzaHaqai3JrlNhILOrx0d8UZTnGhJrJJnlxlycQgtWBB
j0uDHhRGURokdtLLLLZZJbQkskpIuQiIiIB9wEavDDm3L+l0CTX6W1UnqDUEVSnG6pRExJS
lSUuZEZEZkSj2HmX5AMcYk0Gp/J+Yty8UbTp703A66ZSfpfQIaMzoslRkkpzCC/cMz75Jfh
ypyqNeXA49ihhbMcsi6m6W9WqcaqVccNtElLOunNDyUnsVx8v/cRXNwGwUomj/hpTbPojr8
xEc1vy6hLVrPzpTh6zr7h8qlK2/cWRcgCwgHKuu16Ze9s1W3q1GKbSKpFchy45qUndGlpNK
05pMjLMjPaRkYDLWkvotVO3m7ZxRwMjNUXEexYSIjFOaL9lWqY2gknCdL99RITkkzPM+Lj1
TTUXPo3aQlvaSeGcK6qGZxpRH3PVKS6f7enS0l+0ZcLj2HxHltLI/uEV4cI9HdnDzEi98Qq
3XpN23rcz5tfOMptLaYNPSrNiEygtiUJIkmo/wB4yIz+8LhAAFAYyaF9g4o4a3NbcKCVuVS
q1Zy5I9aiKUciJVlEX/FJUZ5lmaS1kkZEZGeWR5GQRrRE0i67XarVcG8WNWn4w2mkkPLWeS
K5EIi1JrJ5ESsyyNWXjz5TJNFiXzo9NYk442nfFw1+VOoNqtd0Uq1ibJMZFRzP/jFqLatSU
mRJSexJlmQguAAAQe7cErHvu4JdbuC3IdWqcqjO2+89JI1a8FxZLWzq55ERqLPMiz+8Bk3C
i6KroE4uw8Hr1qD83B25pCjsi5JZmoqY+pW2nPrPiLMy1TPx58Rq1KjTOkXgxLx8w9+hzd0
zLXpUyU187nAbSpydCI/2sbWPagllkWsXiyyMjMhFT+2rdp1oW9TaHSIqINLp0duJFjNlkl
tpCSSlJfgREA6QCN3zh1buJUCnwrlpjVViwJ7FTjNumoibksq1mnNhlnke3I9njIBkLHSya
xoV4rTMesOqa9NsKsupLEC1Ihd6kjV/+IsI4iWRmZqy5TMz2KUZVGtKTdMLFvDJuuWRcLSY
tbp6nKXWo7aXktKWkyS5qK2GaFcaFcqTI8toio3o64DU3R8sA6HGnv1usTpTtTrVclkRP1K
c6ebryvERnsJPIRFxnmZhaIDy1WmRq1TJdOmtE/DlsrYfaMzIloUk0qLMtu0jPiAZY0idDl
v6IWncmCjLVp4k4dx0pt1TJ95LjIzNUF41fXSojVkaj41HmeSjMVFl6LWknS9JLD75zTGVR
Lqpjpwbgt6QeT9Olp2LSaT26hmRmkz5Nh7SMRX2sfR6at/HK7cVK/XpFz3HVG/m+lJkMpba
o1OIyUUZlJcZmrapew1bNnGZhcAAAi+HOGdtYTW4dBtSmIpNKOU/MNhC1LzdecNxxRqUZme
alHxnsLIi2ERAMc6OeJtjYG2bpN1m75LEGz28T6xGZhLbJzuszbZI47TP/UUrMi1SLl27Mz
FRLbT+T7wXvGnwrkpkS8retSvJaqkixF1R6JTXDXkskyIn1kmWzNBKIiyyyyBWu4kRinxGY
sZpEeMwhLbTTaSSlCSLIkkRcRERZZCD7AIvT8NLbpeIVWviNTUt3RVYbNPl1A3FqU4w0Zm2
gkmZpSRGoz70iz5c8gGcbwdgUT5SGgVhciPTo8fDWc/Vpbp6iEsolp1TcWexJFx5nyEYqOR
TMEMDNNiu1vEqzV3XaFUjVB2mv3Xa0hdJOtEgiJTiVappebM9m6EklGacjPYCtN4S4R2vgj
ZUS1bQp3zdSY61umSnFOOvOrPNbri1GalrUfGoz8XIRCCZAAAAAAAAAADP+n54G2LHqVfvp
ANAPwNsJ/UqPfUA0AAAAAAAAAAAAAAAAAAACKO4V2k/iQxf66BDVeTMI6c3WDR+3THM8zR
nxf1yzyzLPI8gErAAAAARTEPCu0sWKdAg3dQYdeiQJjdQjNS0axNPtnmlZfDiMth5kAlRES
SIiLIi2ERAP6AAADw1yh0+5qNOpFVhs1CmTmFxpMSQgltvNrI0qQoj4yMjMgHOsSxKBhlaV
Nti2KYzR6FTWtxiw2M9VtOefGZmZmZmZmZmZmZgO+AAAAAilo4VWjYVwXLXLeoEOk1a5J
CZdWlRkZKlupIySpX5qPIsizUo+MzMwlYAAAACJVjCe0K/iBRL4qFvw5d2UVl2PT6q4j9tH
bcLJZFtyPYZ5GZGZaysssszCWgAAAAIviNhja2LltLt+8KHEuCjKebkHEmI1k7ohWslRcpG
R+LkMy4jMBJGGG4zLbLLaWmm0khDaCySlJFkREXIQD6AAAA+MuIxUIj0WUy3JjPoU26y6kl

IcQZZGlRHsMjI8jIwHAw8w3tnCa1YttWhRotBocZS1tQoickJUtRqUe3MzMzMzzMBJQAAAA
EUoGFdpWve1w3fSaDEg3LcBNJqlRZSZOSibLJGttyLL7iLM9p5mAlYAAAADIGAHyftLsLEu
v3/f9SRedders2q0annrfN9MN53W3dLStipCkkjNZls1U5ZmkjKo1+IoAAADJ2Nmg2nSB0l
o97XXcLibBZojNOftyC4407UVoeU5ub6yMi3HM0qyLaZpLiyzAajodDp1s0eHSaTBj02mQm
ksRocVsm2mW0lklKUlsIiLkIB7gAAAAAAAAAAAZ/0/PA2xY9Sr99ICmtDfTIwUw70XsN7cu
PEih0qt0+kttyoTzxmtlZmatVWRGWeRlmXJxHtAXLw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD
80efSxb/AEq+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/Sr7IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv8ASr7
IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/Sr7IBw/NHn0sW/wBKvsgHD80efSxb/S
r7IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/AEq+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb
/Sr7IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv8ASr7IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efS
xb/Sr7IBw/NHn0sW/wBKvsgHD80efSxb/Sr7IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD80e
fSxb/AEq+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/Sr7IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv8ASr7IBw
/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/Sr7IBw/NHn0sW/wBKvsgHD80efSxb/Sr7I
Bw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/AEq+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/Sr
7IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv8ASr7IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/
Sr7IBw/NHn0sW/wBKvsgHD80efSxb/Sr7IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSx
b/AEq+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/Sr7IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv8ASr7IBw/NH
n0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/Sr7IBw/NHn0sW/wBKvsgHD80efSxb/Sr7IBw/
NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/AEq+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/Sr7IB
w/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv8ASr7IBw/NHn0sW/0q+yAcPzR59LFv9KvsgHD80efSxb/Sr7
IBw/NHn0sW/wBKvsgHD80efSxb/Sr7IBw/NHn0sW/0q+yAprTI0yMFMRNF7Ei3LcxIodVrd
QpLjcWEy8ZLeWRkrVTmRFnkR5Fy8RbQH//Z
/9j/4AAQSkZJRgABAQEA4QDhAAD/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYID
Ao
MDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkU
DQ
sNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUF
BT/w
AARCAMgAi0DAREAAhEBAxEB/8QAHgABAAEEAwEBAAAAAAAAAAAAAAAAAgBBAcJAgUGCgP/xA
Br EAABAwMCAwQEBgoLCQwHBgcBAAIDBAURBgcIEiEJEzFBFFFhcSIyc4GRshUjNUJSdaGxs8E
WMzc4U2JydIKSohcYJDZDo7TC0SUnNERUY3aTlMPS8CYoVWWDhKQZOUZktdPh8SlWZpWl/8
QAHAEBAAEFAQEAAAAAAAAAAAAAAAAAAYBAwQFBwII/8QASREBAAEDAgIGBQkFBgUEAwEBAA
ECA wQFESExBhJBUXGxEzRhgcEUIjIzNXKRodEVQlJi8BYkJYKy4QcjU8LxNkOSolRzgybS/9oA
DAMBAAIRAxEAPwDaLZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEFHfFPuQfPR2iH79DdX8ZM/0eJBsa7RS4E9n
NaJWu6VMdjB6+ILGn5/BB4PYhOA1luq0/GNuoCPcJZs/n
QRL48Dy8Ze6Re6iL68/2WIN/wDrtZPZ27zn+AN7P/8Azg79aDxPYhOA1luq0/GNuoCPcJZs/n
zd7atKRssVOGn4Vpsq8ybwndzCQ
w7T60e34zbLWkf9Q9B8yDggICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgI
CAgIKsOHZQb0eya3Z/dLkJIHHHDeQeUpEtuPQ/IR/VCC+QEBAQEFjZv
uPQ/IR/VCC+QEBAQEFD4FB89HaH/v0d1Pxk3/v0PR2iH79DdX8ZM/0eJBsa7RS4E9n
8D2ftyNN2dHEZnr3LboR5fGtbB+dB0fYlVXJuZuXTeHeWamk8PJs5H+ugi1x28r+MrdHrkG
+vB/qQfBtxGItBacYPBttpQP8AqWIPSICDy+6Ot6XbTbjU2ra3l9FsdtqLjIHHHHeQeUpEtuP
fnA+dB0fYlVXJuZuXTeHeWamk8PJs5H+ugi1x28r+MrdHrkG+vB/qQfBtxGItBacYPBttpQP8
BAwgICAgICAgICAgICAgICAgq3xNq3xNq3xNq3xNq3xNq3xNq3xNq3xNq3xNq3xNq3xNq3
PmQbl2oOSAg8vujrel2024ta2t5fRbHbai4yBxxx3kHlKRLbj0PyEf1QgvkBAQEBBY2b7j0P
yEf1QgvkBAQEFD4FB89HaH/v0d1Pxk3/v0PR2iH79DdX8ZM/0eJBsa7RS4E9n8D2ftyNN2dHEZnr3

DVW2fRMJZUVstQ18dU7ugwFjQAW+BPUnxQdRtHxQt2v4cN1tsW2R1ZUa09GbDchOGtpQ0gS
czMEuy1oxgjBJzlBccEPFBRcJ28NZrCvstVf6SptM1sNJSzshfl8kTw7mcCCB3WPnQYf1jq
p+tdwr3qOWMsmu90muLoy7m5TLM6QjPn8bHzIPph0DJ3uirC/8Kgpj/mWIPQIKHwQasO281
mW0m1+lI34D5K26Tsz44EcUZ/SoNU6AgICAgICAgICAgICAgICBgnyQeutO2eobroW66vit
0jNNWyaOmnuMpDIzO84bEzPV7+ucNzgdTjotbd1TEsZlvT6q49NXE1RT29WO2e6PbPOeEbv
fo6ppmvshmXTfCta9Q7V6I1T+ygwVl/rhSS0j44w2Lm70M5HFw5nc8bQQfwx4KEZfS29i6l
l4PoN6bVO8TEzvO3Vmd424RtVM7x3drMpxYqoor63OXYWjhsdatIavY7VFbb6+k+w9Lc7a1
sbImCpfCZmSu5sOdE+Ufax1y3PXrjHu9KabmVjTGPTVRV6aaKp3mZ6kVdWaY24RXEfSnh2e
NYx9qZ3q4xtvD0Um0171PZrXcazd+rqXMq2addRyVP+EwU091dQ84Bd1ieyIvJz0LA13QtK
1sa1j4l6uzb02I3ibsTEfNqqpsxc25bxVEztHsneOMTD16KqqN5r9n57PJX/AIWLVbbZuDV
Q3yt73TdZRQRxT08bWywzd1zzcxLeYgyYbG0AnHieuNvjdLb925h0V2o2vU1zMxM8Jp32p5
TtvtxqneI9jxOLERVx5fF43drYJ+jN7afQNhrvsm6u9HbQT1kkUJmdKMMD8HEZJGOV2CMjP
rW80bpDGfo86rl09TqdbrRETO3V57dtXu93cs3bPUu+jpndi/Uumbpo++11mvVDPbLpQzOg
qaSpYWyRPHiCP/OfEZBypPjZNnMs05GPVFVFUbxMcYmFiYmmdp5upWS8iAgICAgICAgICAg
ICAgILu0XCa03KmraZ3JUU0jZ43epzCHA/SEH0+6Av7NVaI0/eY387Lhb6erDs5+PG1360H
oEBBb19P6XRzQn/KMcz6QR+tB8v+4FD9jdb3+kHT0e4VMX9WZ4/Ug8+gBBvk7J2Uv4LNKtP
+Tr7i0f9qef1oJiICAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICCjvilB88vaIRd1xm7qNPj9lGu+mni
KCOSAgIP2ohzVcIHiXt/OEH1BaBj7nRVgjPxm2+maR6iIWoPQIKEZCDSb2ympjeeJ6z21rs
x2rTlNGWg+D5JZZSfoc36EECkBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEGT+HLar+7Duzp/T9V3kNjdUxyX
asb0bS0ge0SPc49G5yGgnzcFGekur/ALE0q9l0Rvc2mKKf4qtp2jaOM9/hEsixb9Lcins3Z
v46tV6c07T6V2j0lIIbZpd9RV1lHSBzKRk87zJE0c2HSSNieOaQ5HUAeagn/D/Dy8mcjX8/
jXf6tNM1bdbq0RtPLhFM1Rwj2bz2MzNqop2sUcqefixJtVpPQ1/291dPqjVkVn1A2Lk05Ry
TPaw1DG9498mGkBjgO7aTj4Tgpnq+bqWNn41ODjzXa33uzERv1Z+bEU77TvE/OnnwhiW6bc
0Vdarj2Peal0XspUaIbW2PVlQzUtx9EP2PrKt/d0klU5uHSO++9GDJO8J8e8b6lH8XUOktO
Z6PJx49FR1vnREb1RRE8o34ek3jqd0RK9VRZmjhVxnb8/0d5RaC4fGavvo/Zg6s05NbaU2y
R9XPFMyq+3MqWnoMEviY9jngsAlbkHJI19zUelnySzHybq3Yrq6/zaZjq/Nmmec8oqmKoj5
0zTOz3FGN153q4bfq6+0aO2cqZtuvspemZrhT/ZSKK/PzKDQF8r6gubindHV8sbWh3w2l2O
XHMsm9ndIbcZk49v6HW6m9uOH/ADNqYo471xVb3qmZj5sxHPfZSmmx83ee7t9nHwR51qKS1
65vUdouDK2hp7hM2jraeR7myRtkIje1z/hEYAIJ6ro+DVXew7U36NpmmOtTO28TMcYmI4d+
/Ywa4imudp8E4d3dJaY4quHT+6fZ3OrtwKOkoqV8bgfTqmanaWVUMg6CY8rmyNewZ5QObqC
uB6LmZnQ/X/2LkR1cWqquY/gpivjRVE86eMdWaZ4b8m3uW6cmzF2n6XL8GvpzcE+OPIr6K5
tKogICAgICAgICAgICAgICDnF1kA9fRB9FnApqL9k/CNtXWmTvZG2SGmkd/GizGfqoM8oCD
g/wHvCD5nuIm0use/G4dC5vL3Ooa9ob6gZ3kfkKDHaAg3wdk0QeDDTeCDi5XEH2f4S5BMce
CCqAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICCjurT7kGg3tSdOSWDjN1pI8YbcYqOuZ08Q6BrPzsKCJ
SAgIO60XZ5tQavslrp2l9RW10FPG0DOXPka0fnQfULQUrKKligjGI4miNo9jRgfmQXKCjjh
pKDQX2pl1+yfGvrhg+JSQ0FK3r+DSRE/lJQRMQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQT37PTTw09oXUm
o7jT0TrfeqlrWVNbE6RtPDbS2qqHlrfjkmSHkZ4OczrkAr58/4k5PyrMsYdmqqK7UTwpmI6
03t7dMbzyjhV1p5xE8OMtzgx1aKq5/rbjKE2u9TVGs9ZXq/VVRUVNRcqyWrfLVPDpXc7y4c
xAAzgjwAHqAC7rg4lGBi2sW3TERRTFO0cuEbcP6372prq69U1d6201TU9ZfrbT1jyyllqYo
5XNOC1heA459xKv5FdduxXVb+lETMeO3B5jnG7b3sxsxs5rzU24WnLntzpiordI3k2+GOO0
Ni7uh5WmnL5M/b5HDLnPOD1x18V8Xa9r3SHTsbCzLObdinIo60/P33r3nrbRt8yI4RERvHD
eNkps2bNyqqiaY4cI4fFXZPh40Fre8a9p9TbQbf0dLY70+0UMtojdMZ+Tq50nM48pHMwY6H
PMCAMLz0g6S6pptjDrwtSv1VXbcV1RXMRtvwjbaOPKZ347xtKljHormrr0RtCHvGHZtB1u3
d1u+ktOWmyQ2XXUumqGe220UMktO2hbJPHMAT3ro5sASHqQ7yHRdt6E5Gq0Z1vH1C9Xcm7j
xdq61fXiKpuTFM0/wAPWo50xy27WsyqaJomaI22q2/JDB3ifNdunm1KavZz69+w1bq201HJ
XR0TINSwW2pGY5DTOImdGQCWTd093L5PHwSPAjh//E3TflFvGv0/NmqarU1Rz+fHzYnvo60
ce2J4w2uBc6s1U+9GzfjRE+3u7mprJUCMOiqzMwRDDe7l+2x4H8h7enrBXT+j+oUanpVjJo
7adp8afmz+cSwL1MUXKqWPVIFkQEBAQEBAQEBAQEBAQEFWHDgfUUG+jsprs66cGGlY3v53U
VbX0vuAqHlo+hwQS/QEHF5w0n1IPnX49bOLHxfbqUjW8jfs1JM0Y8pGMePrIMAoCDe32Sn7
zWxfjW4/pigmYPBBVAQEBBY2b7j0PyEf1QgvkBAQEBBQ+CDVn2zGwNZXQ6b3atlM6WnpIRZ
rw5jcmNpcXU8jv4uXOYfUXBBqkIIJQEAeKCYPZf7AVu8fEtZr7LTOdp3R0jLvWzluWGZpJp
ovUS6QB2PwWOPkg3ysbyjHX3nzQckHCXpG73FB89faMVLqrjQ3Pc7xbXxsHubBGB+ZBG5AQ
EBAQEBAQEBAQEBAQEBBsU4K31lXwsTMtnLX3KO/XWjoaR8vKI6+ot7I6bm/iO5nuJPRpjz4
+HzX06pt0dJIm/8ANom3aqqnbnbouzVXt7Y2iI74mYbzDn/kTtz3ny4NeXos01W2Bkb3zOc
I2xgZcXeGMevPkvpKZimmap5Q0a8ulhuWnKxtNdKCqtlUW84hqonRPxkgOwQDjIP0K1ZyLO
TT17NcVR7JiYeppmmZieEtxHBFeGa9fdtw6UtdDqm0WuO4NZ07m50bTT1LT6i5rY5B6w5fE

v8AxAx506LekVxtNiu5NHtt3JiumfdMzTPthKMOZr3uxymI38Xc8I2sv2Tau3ZkfUekNkvb
LgyQxujxE8Oawhp+DG3lZlrPjFpEj+sixOm2D8kxNO6sbbW5p2334xtM+2Z3njP0Yn5tPCm
XvFqmuqufa138at3bp2psm3TeVtfQ1ty1HemMPxK64T94yFw/Cip2wNPqLnBfTPQWx8opu6
vPGmqm3at+23apiJmPZVX158IaPKmKZi3HtmfGf0hG2bTV2p7RFdZbbVR2yYgR1j4XCF5Jc
MB+ME5Y4dPwT6l0unIs13ZsU1xNcc4349nZ74/FgdWduttwSS4DKWrk1vq2U05ns77C+hrH
Mk5HRSTSsZTOB8R9u5ASOoBJXM/+IdduMLHp621yLkVU8OcU0zNcf/HeWfhRM1T3bfF5Pje
qnVnFPuC584qJmVrIpXNOWtkbCwPY32NcC0e5bjoHR1OjWFERtHVmY9sdaZiffHFZy53v1M
DqeMQQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBu/wCx3uPpfCpVU+c+i6gq2Y9WWsd+tBOlAQcXjLSPYg0M9
qzp9ti4ydTyNHS40dFXA+vmi5T+ViCH6AEG9bsjpTJwcWgH7y73Bv8AnAf1oJojwQVQEBAQ
WNm+49D8hH9UIL5AQEBAQUPgg6LWmjrTr/S1107fqCO5We5076WqpZerZY3DBHs9YPkQCg+
ezjG4Y7rws7wV+magyVdjqc1dmuL29KmlJIAJ/DYfguHrGfAhBggIPR7daAve6OuLJpTTtE
6vvd3qmUtLTtHQuPm4+TQMucfIAnyQfRFwrcN9i4XtprZo+zhlRVgekXO5cmH11W4DnkP8X
wa0eTQPPOQzGgIOEv7U/wBxQfPP2iLHR8Z26Ic0tJuTSM+owswgjkgICAgICAgICAgICAgI
CAgnL2a+u4rbT6708Iue6MbTX+3jGGzvpy5skDnHo0va8BpPgc9euDwX/ijp9V35Jl7/ADJ
61urviK9piqI57RMcY7YbjT6/pU+9iXik0HFshvfbrvpyl5LPV0lvvNtNRTh8XeOgje9rgf
guw/4Rb/HCm/RLUKukGjV2c2r59NVy3VtO07RVMRt2xw4RPsYWRT6K71qeXB0mvtea841N4
KCR1spazU9ZA2jpaSgiEYeI2F3Vx8T0ccuOBnA6YWbp2n6X0G0mqPSTTZpnrTNXHbedv0ja
PF5rruZVcb82T+EfiAvHBzvHddHa4p5aTT1XUikvVI8cxoZ24DZwPPlHwXj75vuUT6Z9G8f
pvpNvUNNmJu0xvbn+KmedM+POnunxZONenFuzRXy7UwNy71pfgQ0ZqvWtFcp7/f8AVsxi09
QTuJjGftpe8/5TD5DI+Q4JBjjAAAXFdKsZ3/EPLx9NuURat48b3aojj/DtHdwjq00xy+dVP
Hdtbk04dM3Oc1cmtE7abh7q6X1Vum+hqbxaqSqkmu94keCRM4tc5zgepyZAenQezC+p/wBq
aTo+Tj6JFUUV1REUUR3RvEf6e3mj3UuXYquc47V9qDiS1RqXYyxbU1UFubpyz1TqmB7KUCb
Pi34XkQXSEuHV3eHKsY3RjBxdava9TNXprkdWfncPbw9u0cOUbbw9VX6qrUWtuCbPBVoGh2
s2ssd7udNNR3DUUFVdLrKY/tkdBSzxSQsDPEveRhuOo5wVwTp5qN3V9Su41mqKqLM00URvw
mu5TVFUzPLant8Nm4w7fo6OtMc/KGu7cfU7daa+1FfRH3DblcairEXX4AfIXAdfUML6W0zF
+Q4NnF336lNNO/ftEQ0VdXXrmrveYWxeBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEG6/saARwyXv26kqP0MS
CfKAgofBBpt7abSbbbvboy/MZ91LG6B78eLoZiPzPCDXUgBBvT7Ir953bfZerh9dqCag8EF
UBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEBBQ+BQQh7Wzaal1zwu1ephTNN00pWRVsU/mIZHCKVnuPM
w+9qDRuRh+PEINmPYsbQ0151rrfcWup2SyWenitVve8Z5JZwXzPb6nCNjW59UjkG3NoIxlB
zQEHF4yw+fRBoB7T22utvGzuEC3lbMaKob7Q+jhOfpygiugICAgICAgICAgICAgICAgyDsR
u3ctkdzLNqy2sZUeiyGOqopjiKrp3/Blhf/Fc0+YOCAfEBR/X9Fs6/pt3BvTMdblMc6ao+j
VHtif07V6zdmzciuOxsf3Q290dujtjV2+uhuNt0peBBftO3MtbPT2uVjCJaeOpaS0xPjcXM
D8AEPacENXzLpOpajpOpU3rVVNV+31rd2njFVyJn5tU0Tx60VRtVtv2VceLf3aKL9G1UztP
KeyEFNwdrtxOEDcmhrqWtdBIxgrrTqO0uJpqymJHLI13k1wIBY7146gr6C0zV9I6aafXbqp
3j6Nduv6VNUc48Y47THi0ldu5i17/AIS57IbR7hcWe8HfUs1XW1jquOqu1/qfhto2Fxd3jy
fE/BPI0ZyQB4Kmv6zpPQ3Stq4imnaYoojhNUx2R+Pzp7I48y1auZNzaJ8ZTu4v9ndz+JDa2
6UNNpartlToy9ONso5Jmyu1DR901nftwPgyAguDegIe4YyAvnnoRrWh9FtSt3bl+muMmj50
7THoa95nqz30z2zxmNonfZucu1dyKJiI+jPD2tbFj3N11pvS130Lbbzc6OzXOUNrLTG52JH
NLg5vL4jOSHAeOBnwX1Lf0vTMrJt6net01XKI+bVMRwidtp3/ANM9nHZoabtymJopq4JGcO
/B1DTxaV13uhIaGy1sgr7dpuNpfXXOniHeOeYh8Lld8BjWgZcZW5wFzHpN03rqqyNL0SOtd
o+bVcnhRRVVwiOtPDeOMzM8I6s85Z1jF22uXfw7ZZa4wt2qzaXbisoY7fUUetNeGR81XXPZ
DPbLc52TTU0LSSxmA1hf0y7nxkAYhvQnRres6hTdqrirHxNtoiJmK7kfvVVTtvO+9UU8do2
32ZWXdm3RtHOr8YhrbccuK+mmiUQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAHig3k9kDbvROEllQRj0u+1sn
v5S1v6kE30BBQoNeHbO7bvv+yOmNXQRB0lgupgneG9RDUM5fo52t+lBpoIIQUAyg3n9kLE6
Pg/pHOGGyX2vc33czB+cFBNlAQEBAQWNm+49D8hH9UIL5AQEBAQEFCgwvxmWJupOFndGge3
LXWCqkx7WNEg/KxB84PTKDd32OOn2WnhTra8MAkumoquYu8yGRxRD6hQTsQEBBQ+CDRx2wO
nXWfi29OLSBdbDRVOfWW88J/RIIPoCAgICAgICAgICAgICAgIObHBoHXqvUbCRPC9xZXLZa
qNkvV0v0+iakkPoLbUMIpnOPwpGQytcx4I8WHGfWCub9LeiFjX6flOPbojJp5VVRPHblE1U
zFUbdk8dmdjZU2p2r3mE5NotZaP3EpHUW2Oo63cL7HB9TFprUFmaI6OKUYlpmyDl7uJ46cp
52tIBAC+f9ZwdQ02r0mtWIx+vtTNy3XO9U0/RrmOO9Ud8dWZjm3Fqui5G1ud/ZLwW7nDRon
bTce16gF6v21umtVsjp62w6eukLKu2VpdhsncfCdPTEk9IgSw5OOU4Ek0XpVqeradcxPRUZ
d6xvNNdyiqaa6NuMdbhFFz21bdaOG+8cca7Yt0VxO+0T2Q83eOG667UNvVz15vRqKrtE0kU
WmBZ7r6MLy6X9rLqqZxhgAOefJ6BpcCQQFtMfpRY1j0VnStMtxcjebvXo63oop+ltRRHXq/
l25zw4TxeKsebcTVcuTt2cWctseGO17M7eUtJZLBTalr7xSuqdQa7eG12YnAl9PTBr2uII+
CXggY5nHJPTn2rdLb+u59VzIuzaptzEWrHGnjHKqveJjfnPVned9o4RHHNt48WqeEbzz3Yl
3F4v8Abjbie73aw651TrbXFTH6IxsNFBQU9DGzIbAxxjzDC09eSPPMepd5qZab0L1fU6beP

l4tqxjU/O+lVXNczzqmOt86qe+rhTHKGNdybdEztMzP4bNfWt9e3zcXUlZfdR3WqvN1qiDJ
VVkrpHkDoBk+AA6AeC+kcHBxdNsU4mHRFFunlERtH/me1o6qprq61XF50+KzHkQEBAQEBAQ
EBAQEBAQEBByjbzSNHrOEG/zsxNPO09wX6DD2kPrfSq458+8qHuH5MIJVICCiDH2/21VJvZ
s7qzRNZhrLzQSU8ch/yc2OaJ/zPDT9KD5r9VaduGkdRXKy3WnfS3K31MlJUwyNIcyRji1wP
zhB1kUbpHhrRk+oIPoo4Eto6zZPhW0Hpq6QOprv6I6vroXjDopqh7pixw8nND2sPtagz6gI
CAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAgICChQeB3/pm1exe4kDviyacuLf8A6aRB8zDvL3IN8vZPxNZ
wV6Ve0YMlfcXO9p9KkH5gEEwUBAQUKDUt23ekHQao2w1S1uW1NHWWx7vV3cjJWj/PO+goNY
OEBAQEBAQEBAQEBAAJ8kDBQPBAQEBAQdjZdQXLTldFW2q41VtrYjllRSTOiew+sOaQVZv49
nKtzav0RXTPZMbx+asTNM7wzds9xlao2fkrq+Gw6c1PqSdxdDqPUNG6quVMCPhNZNzglp8e
U56qB630JwNbpos1XrlqzHO3bqim3V3b07bb+2NmVbyq7e/Dee+XeaI7QDcfTIvlJeqex61
sN4kfNPY77QNNHE93V3dMj5e7aT1LR8E+OMklYOof8OtFzPQ3Mea7F23ERFdFU9aYjl1pmJ
3mO/ntw324LlObcpmetxiexhzUe8WqNQS3Rsd0ls1quEpkfYrQ91Lb42/esjgYeVrQAABjy
65JKm+No2Djxbmqjr10Rt16/nVz7ZqmN5me9i1Xa54RPB4l7y9xJJJ9ZK3K04oCAgICAgIC
AgICAgICAgICDlFkPyPIEoPpX4Y9Hu0Bw+bdaee3lkoLDRxPH8fugXfPklBk9AQEHF+C0hw
yD4hBol7WC2aRoOLK5zaZrIZ7jVUME18p6fBbBXdWkEj78sDHOHiCeqDFPA4NHHir25Ou5I
YtOtuYc91Tjue/DHGmEhPQM77us56evplB9F7XAjP5fWg5IKoCAgILGzfceh+Qj+qEF8gIC
AgICAg8Tvb+47rn8Q1/+jSIPmO8MIN8/ZQuB4KdJNB6trriD7D6XIUEwEBAQUQQW7YXQB1T
wrw32KIum03eqare8DOIZQ6B493NJEfmQaQj0QUQEBAQEADKCvKR49EDkPq8UDlPXp4IKYQ
Zq4R9DbYbj7xUOnd2dQVemdN1sErIrjS1MdMGVIAMbZJJGua1rsEZI8SOoQSh1xwFbKbHbc
6/1NrndumvE8QkfpW36fuMInn6O7qOZjmuMjySzPJgANcc48A17Pb8LA69PHKDjgoK8pQUw
UDCCvKUFMFBXlPRBRAwSMoK8p6eHX2oHKcZx0QC0hBTGEDCCvKUDlOMoHKfZ9KBylA5SEFM
HCAgICAgICD3Wx2h5dx94NGaZii743W70tK9nrY6Uc/9kOQfTPR00dJTRwRN5YomiNo9QAw
PzIP3QEBBGftCt+r5w9cNt31Bps91fa2pitVJV8ufRXS55ph/Ga1p5faQfJB8/NzuNRdq6o
rKuolq6uokdLNPO8vkke45c5zj1JJ6koLZpx7UG6vsmuKW97z7dXjQuqKia43jSDYBS3KY8
z6ijfzNYyR3m6Ms5eY9S0tz1BKCfYQVQEBAQWNm+49D8hH9UIL5AQEBAQEBB4PfqUQbI7gy
OOAzTtxdkeylkQfMq4eHuCDel2RVcKvg7t0QOfRrzXxkerMgf/roJqICAgIMccRu2rd4Nid
daO5A+a72iop4M+An5C6E/NI1h+ZB80VRDJBM+OVhjkY4tcxwwWnzBHkg/NAQEBAQco/Hwz
7EG3617cbC8APDXo/V+ttC0+v9VahZTtfJU0cVVLNUSwiVzY++zHFExpIyBk+s56Bj7jO2H
2k3c4RaDiG2v01Ho6cGKapo6eFtNHNC+TunxyRM+AHsfjDmYB6+PRBgnstdjrRvNxISDUln
pr1p+x2qorailrYRLBLI4tiia5p6H473D2sQfh2pOydp2Y4mHDTtppbLp++WqmuFLR0EIig
ie3MMga0dBl0XMR/HQZ04StnNDan7NbdDVd30lZrlqWgivZprtVUbJKiHu6WNzOV5GRykkj
HgSgxT2V3D7T7xb23a73/T9BfNHWK2yMq4rnStmhkqJhywtDSCC4Yc72BqDsK7bTSbO1gbo
xunbYNKfskjg+wopW+id2aQOLO7+Ljm64x4oPZ9rZwrWDa9ujtd6K07Q2Cy1AdabjS2ymEM
LZhl8Mha3oC5vO3I8eRB0vZJ8MNk3f1fq7WOsbDSX3Tlmpm26mpLjA2WCWrlw5zuUjBLI2j
/AK0FB4nf/h6s2uu0wuO1FgpaXS9iuF1oKYRW+BsUdNCaKCWYxsHTmxzuA83H2oJd7v7m8K
/BLqe07X1ez1JfpTSQzV1c62U1XJBFISA6SWfL5HkAuIbgDyA8EEcO064VNC7R0+kdxtu6V
lpsOqS6Ka1w83cMk7oTRzQtd1YHMJy3OAR0x4IPccYWzmhtLdnRtpqmz6Ss1s1JWPtAqLpS
0bI6mYPp5nP5ngZPMQCfXhBw4aNnND6g7MzcnVty0lZq/U9JBd3U12qKJj6mIsYCwtkIJHL
5YQayz1QSw7N7hosHEvvtPbtVsfU6csdvddKqgZIWemO7xkccTnDqG8zwTjBIaRkZygndY9
zOFXcffWt4eotm7Wx8M09shuotNPFFNURNPeMbIwidvVrgJM5Jb6upCLGleGDTO1PafWTbG
qoob/pF9YaiCiukYna6mlpJJY45A4YcWnp1H3oPig8D2i22Fs09xiV2ktEaepbbDUUdtipL
TaqcRMfNLE0YYxvTmc4j5ygk92gXDXpHZPgZ0S+m0nYrdrKkrLVb7ld6CjYyaeQU0vfZkA5
nBz25OfHGUHQ2nZvQ83ZFya3k0jZn6uNFO/7NmjZ6ZkXN7Ae8xzdGDHj4ILDstNoNE7jbTb
wVmqdJ2fUNXQSxCkmuVGyd8ANLO74BcCW9QD09QQeS7Iza/SG6O5+uaTV2mrXqSlp7JDLDD
c6Vs7Y3moDS4Bw6HHRBlLVnGVwh6P1Xd7JVcOne1VrrZaOSSKzW8sc6OQtJGZB0OMjIz60H
guzM0Rt/vfxLbpS3TR1suWnJKOSuttrutHHK2kY+rHI0N6taQw8vTogxZsPsLpzeDtELtoW
529g0hSaiu809vp8xxmmppJnMhHLgtYSxjemDg9EHa9p9qjbmPdmh2/0Doq36WOjBNR3Crt
1JDTsrZZGQvAAYOZwZ1GXnOS7HrIQrQEBAQEAIJs9kptidccVdHe5YDJRaWoJrk548GzOHd
RZ/ruPzIN5rRygBByQEFEGF+MXZ+l3w4dNa6YqGNNQ+hfV0UhGTHUwgyROHztLfc5B84czC
x5Dhyu8wfI+pBxaEG7fshtjKfb7h2k1zNyyXbW1QZiR/kqWB8kUTPeXd68/ym+pBO8DCCqA
gICCxs33HofkI/qhBfICAgICAgIMVcVFeLbw37m1BOA3Tle3Pvhc39aD5rT0x8yDdf2Mdyb
V8Ll9ps5dS6oqWEeoOp6dw/OUE+EBAQEHF4yMIPnj7QHaE7M8VmuLTFB3FsuNUbzQYGGmCp
zJgexrzIz+ggjqgICAgIOUfxx7wg2tdq5n+9T2Px/Dwf/pzUGsH9muoDp82I325fYX/ANne
mS+jePN+1c3L49fDxQbHuzjhdszwdb87vOJo7g+mlpKCd34UEDu7I/8AjzgfMg/XtPaIbv8
ACnsRvJC0STyQRU9ZIzy9Lpmy4d/JkhePe8oPV8EdNPWdlhuxTU0L6mpmbfYoYGNJdI91LG
GtA8ySQPnQZ94UNL2PhG01thsvLAJtdarpKy/XlzCMxPjhDnl3rDSWRN8jyuPrQQsr/wD75

pv/AEpi/wBCCCeXEfbbZxM6X3f2Tlpw2/2yy0l3tzsZLnva58Lx6j3sTozjycfWg89wfWGm
4Wtr9ltra6iMOsNaCuu1yie0NkhkZB30vMB5s5oIvcCgiVff/vs2gf8AtWl//SY0GI+1w6c
X9y9f2GoPD+Q9BILtTh/6omxfl9sp/wD9MCDOWueH+DiS4BtrNJVGqqHR8bKS1V32Qr2gxk
sge3k6uHU9506+SC1othoeHPs6d19IU+p6LV0Qtd2qhcaAAR/DjHwOjj1GPWg0foNi3Yn/A
LuevP8Ao43/AEuFBEHf+811h4ltxq621lTb66DVFydFU0sropGH0mT4rmkEfMUGUez4v9y1
LxxbaVt2uFVc619XM11RWTumkcBSy4Bc4k4HvQbD7lstbKzj63C3u1iPRtHbfWOinjnqGfa
3Vgow9zx+F3UeXfynsx1CDz3af60i3J4BtGatgp3UcF8utquMcEhy6NktNO9oPtw4IOy4a9
rYt6eymsei5r5TabjutLVxm51mDFBy3OV2XZI8cY8fNB7Hg54Vabhb2w3NoabXFt1o27N9I
Mtua0CDkp5W8rsOd1PNn5kESuxQGd29wfxDAf8A6kIO13R7LK2XvVWrNRu3s07A+qrauvNE
5jOdhc5z+7J7zxHh4IOj7FmLud8tfxZ5uWwtGR54qWoJd8M3BZZdpOJPcPdY63o9VXO4zVz
o7Vb2t/wD0modI8SYcSXgN5AMD771INNnEPrl+5W+Gu9TvgmpRdLzVVDKepbyyRMMhDWvHk
4NABHrBQY5QEBAQEFWjmcAOuUG6DscNoTpPY6963qoOSr1RX8lO9zMO9Fp8tb8xeXn5kGwd
AQEBBY3qNs1qq2OGWuhkBHvYUHy86oY2PUV0Y3o1tVMAPZzuQdYz4wQfQv2dEZj4K9rBnmz
bpXZ99TMcIJIICAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICAgIMAcelx+xfCDurUA4Isskefa97G/wC
sg+dgoNwfYlXIybSbi28n9pvsNRj1d5TNH/doNkaAgICCh8EGtTtoNjzfNB6V3RoKfmqbJM
bTcntHX0aZ3NE4+xsuW/8AxkGoMjCAgICAg5R/Gz6kG3TtMNF3zXXCLs3W2C1Vl5paOSklq
H0ED5u7jkoGta8hgJ5SemceJHrQRb1P2fJ0Rwa/3Z9RX+ts1+9HjqBpqsoRGftk4YxpcSHA
lh5sEZQTZ03R7WcPfZvaGsW8kNc7TOoYoH11HQNeZ5qioe6rDfgkOwOQZOfvQPNA1tT7YcR
HZsa6tGz8FYdNaZgmfQU1exwqIJ6RzatzMPJPVjnYyfB+EH79ktdKGycF9zuVzniprZR324
1FTNOQGRxMigc5xz6gCUEf+E/f+s4k+04rNZzuey3S2u401sp3n9oo44iIm48iRl59ryg6O
vH/APWab0//ABTF/oIQZf3y4gaTh67UaxXi8VzaDTFz05TWu7VEhdyRQvDi2QgfgyNYc+QL
kHHQHETb+IbtVrLU6fuUdz0lY7HWW221MRPdzf4OXzSNzjxke4Z8wwIMb6proKDtropaiVs
UbrzRRNc49C59riYwfO4gD3oPNdqvs9rbUvFhFXWjS92ulHdrVRQ0U9FRyTMmkbzNcwOaCA
4HGQcdCD4IMsdrLSyWLhl2VsdbiG6U07GS0xcC5pit4ZJ4ep3TKC744OnZd7UfKWTp/wDLT
oPy4Ucf/ZN7p9APtF79n3gQam0GxLsU544t99cxveGvfpsFrSepAq4c4+lBjyr4N9Y70cdG
sNIXO0XiwWuu1BcaypvHoDnRQUzpHyMlDyOQhwLcYd1yg9nsxsJQ8Nfaf6D0JQX12oIqFwm
fWSRNicJJKKVxYWg+WQgzx2v/ABJM0vo23bRWOoa25X8NuF7dCerKNp+1Rux5yPbze6MeTk
Flx0dey12c/k6f/wBAkQcLL07E55H/ACCf/wDVnoOt7H8/7zO+HgD30X+iVCDxfYoZ/ut7g
/iGn/0oIIkbz7P68rt4NbVFNonUU8Mt8rXxvjs9SWuBndgghmDn2eKCWfYwUs9v333BpauG
SlqYbG2KWGZhY+N4qm5a5p6gjGMFBTgf3Z/ufdpPuRp2aUQ27Vt5vFuc1xw30hlVLLAfflj
mD5VBgHtIdoBtBxX6ugpoBDa768X2j5R05ZyTIPmlbL09oQReQEBAQEHd6L0ncNc6ss+nrV
C6ouV0qoqOnjYMlz5HBo/Pn5kH0ubQ7d0O022emdH21gZR2WgiomY8HFrfhO/pO5j86D2KA
gICC0uv3PqPk3/VKD5d9V/4zXb+dzfpHIOrZ8Ye9B9D3Z6MEfBltU0eH2KJ+czSEoJEoCAg
ICCxs33HofkI/qhBfICAgICAgogir2nd4Fp4LtftLuU1jaWmHt5qhhx/ZQaBHn4R95QbUOw
9vHw93bYT5WypaP8AtLD+pBtVQVQEBAQeN3i20tm8W1+ptF3huaC90MlG52MmNzh8CQe1ru
Vw9oCD5qtwNGXTbvWV70xeoDTXS0VktFUxkHAkjcWkjPkcZHrBCDzyAgICCrSBnKCYnD12o
W6eweiqTSnodp1dZaFgiom3hsgmpoh4RtkjcC5gz0Ds4HQdEHi+J7j03I4qIKO26jNBatNU
s4qW2S1RvZDLKOgdK5zi95AJAycDJwBlBbcSnG7rTif0tpnTuobZZ7RabC90lPBZ45YxI7u
2xt5+d7vitb0xjxKCvDbxva04ZNHam0xYbXZrxZr/ACCWqprxFJIGu7sxv5eR7fjNwDnPxQ
grtnxv6y2r4fdR7Q2q0WSfTt9bWNqKmqildUsFTG2N/KQ8N6Boxlp6+OUHheHfiBvvDXuZT
6305R0FddIaaelbDcmOdCWyt5XEhrmnI8R1Qd3NxW6mm4nBvibbahqgXBty9CEcnofeCLu+
Xl5+flx1+NnPmg6riQ4i7/xObiDWOpKK32+5ehxUXdWxj2xckYODh7nHJz16oLbh438vnDb
ubRa407R0NddKSGaCOG5Mc+EtkZyOJDXNOceHVB+W8e++od595LpuZcBBZ9R188FTm088TI
JIYo443RkuLmkCNpznxQSw0T2yO72mtNQW27WLTepq2FnK26Vkc0Mzz+FI2N7WuPrIDSfNB
FviB4lNccS+sW6h1rcm1MsLDDSUVMzuqajiJyWRM8s+Jcck4GSUHtt1uN/We72wmndprtab
LTafsZpTT1VJFKKl/cMcxnMTIW9Q85w0eAxhBTbzjd1lttw8ah2ettpss2nb0yqZPV1EUpq
md+AH8pDw3pjplpQR2Qe12i3h1TsZru3av0dcTbL1REhry0PZIxww+ORh6OY4dCD+dBNC5d
s/uzV2B9HS6V0pQ3F0fJ9kWxVEnK7HxmxukLc+eDkexBFHQnEpq/RW/VLu9NNDqDV8NZLXS
S3UOfHPLIxzHcwaWnADugBGMDyQWnELv5fOJHc2s1xqKjoaG6VVPBTPhtzHshDYowxpAc5x
yQOvVB77dfjh1pu/sHpraW72myU2n7CKMU1TSQyNqX+jwuiZzlzy05DiTho6+pApeN/WdJw
uO2IZabKdKGJ8Ppphk9Mw6oNQTzc/JnmcR8Xw9vVB+XDZxr6x4YNMarsemrVZq+l1G9r6p9
zjlc+MiN8Y5OR7QOkhPXPUBB1fC7xbap4TdRXm86Ut1ruNVdaNtDM27RyPY1jXh4LeR7TnI
8zhBJD/AO2j3kz/AItaP8fD0ap//eQYG2V43dZ7Gbva03EstqstZedVOldWQ18UroIy+bvj
yBr2nx6dSeiDF8e7t6pd5TuZSGKk1EL4b+zumkRMqDOZsAZzy8xxjOceaDIXFPxg6m4ta+w
12qbHZLXW2eKaCGa0RSsMkcjmu5X873ZALemMYyfWgwKgICAgDxQT/wCyD2COv9663cG4U3
PaNIxf4M57ctfXygiPHtYznf7Dj1oN07W8oAHgEHJAQEBB+FYM00mfDldnPuKD5d9ZD/0sv

OPD02fH/WOQdRH8Ye9B9EvAFCIODjahrSSDZWP6+sveT+dBIFAQEBAQWNm+49D8hH9UIL5A
QEBAQEFD4IIP9sBchRcI8lPnDq2/UMIGfId48/VCDRyTkoNjvYl3bud6dwLZz49J0/HUcvr
7upYM/wCd/Kg3EoKoCAgIKO8EGoTtjOHB1g1raN3LRTf4BfA233ju29GVbG/apTj8OMcuT5
xt9aDWoRhBRAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQMICAgIGEBAQEBAQEBAQEBAQEBBcUFDPca2Ckp
Y nVFTPI2KKKMZc97iA1oHmSSAg+izgw2Ah4cNgNOaTdGwXh0fp13laOr62UAydfU0crB/I9q
DOiAgICAg63UlT6HYbhPnHd08r8+5jj+pB8vWoZvSL5cJc57yolf9LygsI/jj3hB9FPAT+8
72n/EcX1nIM+oCAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICAgog1x9tZenUmzOhbaHHFZfnyEDzEcH+
16DToEE4+x4vH2N4uX0/NgV+na2nx+Fh0Mv/doN4meuEFUBAQEFCMoMf777O2jfjafUeh72
0Gju1M6JsxaCaeYdYpm/wAZjw1w9yD5vtytA3ja7XV80pfqY0l3tFXJSVMZHTnafEfxSMOH
scEHmUBAQEBAQEADKDJX979q3+4MN3fR4P2Im7mzB/efbu+5Qebkx8TJ5c58eiDJFh4Cdxd
U6BsmprTX6arZ71aZL1b7ALsyO51VLHnvHRwvA5i3HUAlB+mhOBDVe4G3UWtqLW2gaOyBkL
qp9wvzYXUD5c8kVQC37W84PwT1QU2+4BNxtx9HWy+2+4aZo5722ofYLNX3VsNde2QEiR9LG
R8JvwTguLcjB8CCg6vajgq1ruzoc6opbxpiwURvD7BFBqG6to5p65rQe4YHDBec4Az5H1IM
Na10VedvNXXfTGoKJ9tvdpqX0lZSyEExyNOCMjoR5gjoQQR0KDNuv+CTVG2ejH3+/aw0PSy
C1RXdlmde2i4zQyMD2BkBaC5xGQAPEg48EFP7yfU9PtraNaXHWGiLLRXa0uvFDQ3O9tgrKi
Fuchkbm/CdkYwPMgIP20rwH7jau20otW0lTp+KpuVsmvVr01UXNrbtcaGIZknhgx8JoA8CQ
TkdOqC6bwH6qdtl+z39nW3w07yYM51AwET90ZfRT8HHf8o/a85yg/Cn4CNyqrbCPWDKiwel
y2Q6mi0ubk37MPtYGfShBj4mOuM58sZ6ILW38FGp6jbGx64r9X6IsNtvdukudvpLxe201VU
RMJDgyNzfhOyAMA+Lgg57KcDeud9tE2vU9jvGmbfS3WtqLfQUt2uXcVNVNCznkbGzlPMQ3J
wOuASg6rZXg/1fvhbtRV9pu+nLPRWK4w2qpnvdx9FY+plcWxMYSDzFzhgeskBB22muBvW2o
b/uNbJb5pWyN0FXMoLzXXi6CmpWSPcWt5ZC3BBIx1x1ICD8tI8FWp9Z3PXcNDrDREdr0a6k
bcr9Pe2ttp9JBMRjnxyuGWlp8MO6IPztnA7uZW7u3jb+qhtVqq7PbxeK+811extsgoCAW1R
nGQY3ZGC0E+PTocB+8/AtuJFvLpzbuKpsVZVakoH3Sz3qluAkttdStY55kZMB4YaehAPgcY
IKDx+9fDTqzY63WS7XSps9707ejKygvmn7gyto55IjiWPnb4OafEED2ZQYmQEBAQEBAQG+I
QT57JjhgduruzLuNeqTvNNaRka6lErcsqbiRmMe0RD4Z9vJ60G61rOXHsQckBAQEBB5XdWs
+x+2erKrPL3ForJc+rlgeUHzCSudI8ud8Z3U/P1QUj+O33oPop4Cf3ne0/4ji+s5Bn1AQEB
AQWNm+49D8hH9UIL5AQEBAQEFD0CDVX23d9B/uWWfm6t9Pq+X392zP5EGqwIJWdl7evsNxt
7fA9GVfp1K7+lRzY/KAg39NOQEHJAQEBAQUIyg1h9r3wouvFppt5tO0fNV0EbaTUEcLcl8G
cRVJA82E8rj6i0+SDUs5hZ4+5BxQEBAQEBBVo+dBtmm2srf7yF20v2RshY3bVurBZm1bTdD
dDV+nc5h+Nyd38Dm9Ywg7zYetsxtnDbQfscqZtW1G3N2Nq1S2UyQWn4MnMZKfAa/mGQCXDG
cY65AQ72pLm8BvES2V7ZZRqKy8zxjDzzyZd7ievzoJDbUWutq9wOAypgpKieljstVzzRxlz
GlpmJy4DAwD1yg81pzUu3mluEi43rcOhv92s9FvLV1VJTacnhjkkqWQOfGJHSdO6IDs8vXq
MIIQb87rT747xat11UUTLc++Vz6oUjHcwhZgNYzm6cxDWtBOOpyfNBsW382n0DvZLd7XdtL
XGj1RpzaW36hpdY0ta7uftUADaaSEt5MHPiDkjPhhBiDiOqtEN4ZNiYr7om/3/UkmgT9jLr
ba/uqWgJldjvo+7dz4OT8YdEH575aK3D1pQcNNPtvDdDfP7mLXekWyd1OWxtdKZgZQQAOTO
QT1Bx5oMdzAt7MqpDwBJ/dUbkdM5+xrwf/AOaDI3FfoncPWO5O3ku3tPchNFs/bamsqqCd1
O30Fsb+/wCaTIDmEEAtJ6gjog575VOiI+ETYCLUmib9qS/SaQrRa7la7h3NPQP9IOHTx927
nGcOxkdAR55QZT4PbPU6a0Pwm0NfHJS1Nx1PqO7RxTtLXuh9CfGH4ODyk+ft9qDHHDzbKqy
cPuqK2qglp4L5vDp+mo3ysIbUd3V87iwn4wHXqPUgyRdanTtNPxzSaqsNx1PYv2S0HpFrtF
V6PUTf4WeXlk5XYw7Dj0PRpQYt4a59vI+Hriylvdi1LZ9vTPYHG0UdTG+6Qwmrk7pneSta0
u5izJIHwc464Qd9ozeyn4imcSVysFjntdpt208djtNvlkE9UaWmeA10hb0LzzEnHTwCDJGz
lPJb90+DWGtppIpWaDu75IJQY38pbKRkEZGR4e9BgTjDqLVc+EHZ6u0vp6o0Vpt1/vMbrBW
vdUTSVId8KqE7sOc1wyMcoxlBBlAQEBAQEADJwg9Pttt3e91tdWPSWnKQ116u9UylpoWg4y
49XOI8GtGXE+QBPkg+jXh02Ps3DvtFp7Q9lAfDboP8IqcYdVVDus0zh63PyQPIYHkgyWgqg
ICAgIMW8Ud4Fh4dNyq0u5RHp6uGf5ULm/6yD5q3+I9w/Mgoz4496D6IOz3k73gz2qdnmxae
XPulkCCQ6AgICAgsbN9x6H5CP6oQXyAgICAgIKHwQacu2uuoqN6NB0DXZ9FsD5XD1OkqHfq
aEGuVBnXgYu4s3F9tJUc3Lz6hpqfOf4U91/roPoxb5BByQEBAQEBB12oLLQ6js1ba7lSx1t
vrYX09RTzN5mSxuBa5jh6iDhB8/HHJwm3LhY3aqLdFFLPo+6F9VY694+NFn4UDj/CRk4PrH
KfNBG8jGEBAQEBAQcmnp6uqDJh4i9yTuK7XR1dX/srNF9jjc8x94aYxd33WOXl5eTpjH5eq
Dtrdxc7w2jb2LQ9Fr+7UeloqX0GO207o42sg65jDg3nA6nzQeFtO5OprHom96QoLvUUumr1
LDPcLazl7upfF+1ucSM/B9hQe20NxZbubaaHn0fpnXd1tGnJecehwPaRGH/H7txaXMz/FI9
iDxcm5eqJtvW6FkvVQ7SYuJvDbU4tMXpZZ3ZmzjPNy5Hig8x4Dp78oMwao4ut49Z6Gdo+87
gXes006BlK+3F7I43xMADY3FjQS0ADoTg+1B+9p4x957DoWPRtBuBdKXS8VE63strBEY207
mlpj+JnGCR45QWdh4sN3NM7ZyaAteurrSaSfBJS/Y6N7SGQvzzxteW87WuyctBAQeHG4upv
7np0MLtP+xM3IXc2r4Pc+liPuhL4Z5uT4Pj4eSD3LOLHdyLa/+5y3XV1bo70Y0f2M52Y9HP
Qw8+Ofu8dOXmxjp4dEF3p/jF3n0poeDRtq3AulDpiCldRx22NsXdtgdkOYCWZweYjx80HTP

4mt0XaysGq3a2uj9Q2Kl9Btda+RrnUcPLyckbSOUAt6Hp180HX12/O4FztmlLdVaruMlBpS
cVVlpTIBFRSh/eCRjQMF3N1ycoPQaR4ud4NC6h1LfbDru5W27akqBWXaphERdVyjOHuBYRk
czvADxQdPqDiH3G1XHrJl11ZXVzdZGlN+a8R/7omnx3HeYaPiYGOXHtQdLthutq7ZnVUeot
F36q09eWRui9KpHgc0bsczHNOQ5pwOhB8B6kHqKzii3Wrt0aXcWbWtyfrOlhdBT3bmZzQRO
aWljG45Gt5XEYA80HTbsb6a+3vraOq13qm4almo2GOmNZICyJpPXka0Boz5nCDH6AgICAgD
qg5NZzHGUG6DssuC520mj27oavoTFrG/04FupZ24fbqFwBBIPxZJRgnzDMN6EuCDYKAR7kF
UBAQEBAQR74/rn9iuDrdWcO5XOs7oQfbJIxn60HzuyDDiMYx0QUb4oPoN7Ne4MuPBLtjI05
7ulqoT7Cysnb+pBJpAQEBAQWNm+49D8hH9UIL5AQEBAQEFD1CDR72wl1dWcV8dGT8GisFGw
ewuL3frQQaQZA4fLmbJvztxcA7lNLqO3TZ9WKmMoPplZ5+8/nQc0BAQEBAQUIygxJxNcOen
OJnau46Q1AwRPeO+oLixgdJQ1IB5Jm+vxw5v3zSR6kHz2bz7Oam2J3Eu2jdWURorrb5Mcw6
xzxn4k0bvvmPHUH5jgghB4dzeXzygogICAgq13Kc+aCdHDzr+wv4ON1NS121mgLxetBGz0t
vrLlZWyyVIqal7JXVDs5e7AGD0wgyHsBw1U+8G1/DZqm27c2260rtW182q6iCliDPQvSPgs
m5nAujaCQGjOAEH57R7TS1uieICr0NtHpjcDV1q3B9Atttu1vimjp6Ml/O1ge9oaGgDHVBA
XdKa4SbkakN1sNDpi5itmZU2e2wiKno5QSHRRsBIa1pHgCUG2S+8IG3v92bazU9p0fZarT0
+mKq3agtTKRpp4a4W70mlnkZ5Pe1zvhf823zKDAOyO2t8qOCnQuptv9ldKbk6lnvF0Zd6q9
2yGokip43Hu3cz5GEYPTofAeCD0XCpsroDdXRuwet71pezMstodqODVkzqVoincz4dM6b8I
M7yNrc+xBhDjE2jsuxOx23WmjYaSi1TW3+/1dTX9yBUSUkNU6CnY5/jy8uCB7kHa8FO1Wj+
JrbO56EuNDZbdqfTd9otRfZmoYIp6iz8/LXQOf4uDQOYZ8OYIPaw612/0ztbrreXTe2Gkrm
bvuZFpa2UV0tzZKaktDKbma2OPwbJIGEuePN2fIIPZab2B07YuJTipsOjNuLLqqrsNmo67T
en7pRNqoIqmVscpZGx5ADcvcAM+AA8Agto9jND3LjJ0pp39hGn6HUFy24qa7UGj6FrJaOgv
JpZCGtZkiN+eQ8uenQ/fZIRp41ND2rYmHQe0NLp2lob7YrPDcL/AH3uAJ7lX1I53ND/ABdD
EByNx0JB9SD0XZv3Oxaj3Pl0JqLQmldT22tpa65OrL1bRUVUT4aYuYxjyejMtGRjzKCukjY
N3dg+KLW1fovTVou1spLG22x2i3iGG3n0runugbk8he0fCI8SgkTu3wP6S17euHu9abtdvs
9idQ0ceuGUUQjZBTtpfTPSpseBkjZOwvPieQILyTZTTDOMTiPtGk9tNOX+Wz6Lpa7Tunai3
RvpPTDFTuaWxkgAuc45OR4lBifZjS7blxHbg0G4O2WhtJ7mWvSwOmNHVsMVJaprgS10Zczv
Cx0jmPyMu/MgwJxrxQw7kWuOo2um2o1Qy1RC+2kRsjpKiryc1FM1mWiNw9ROSgjsgICAgDq
g5Bmfb7PWg2IdmNwIP3TvlHunry3/APobbpue02+oZ0utQ0/tjgfGCMj3PcMeAOQ3KNZy48
OiDkgICAgICAgiJ2qV7Nm4M9XtBOayooqTAPjzTg/6qDQpIcvJ9qCg80G9Psir6bvwd26k5
s/Yq819HjPhl7Zv++QTTCCqAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICAgo44afcg0LdqtcRcOM7VwB
yKeloYPdy07en5UEQUHbaRrvsZqqzVnNy+j1sEvN6uWRpz+RB9R8bg5oI6g9QUHNAQEBAQE
BBQjPsQRu41eDGwcWegfRyYbVrS2sc+zXss/a3HqYJsDLoXnxHUtPwh5ghoS3L201HtJrS5
6U1Za5rPfLbJ3dRTTDw82uafBzHDBa4ZBBBBQeXIwgogICAgz5tJvFpzSHCxvboO5SVLb9q
yos0ltbHBzROFNUPkl535+D8E9OhygyjtdxTaJ0hojhptdXWXGKp0JqiqUt9bDTOLRTvlD2
8hDvthwPDCC70vvttFqnb3enSGrNUah0xT6s1qNQ2+utVq9Jk7hpcWhzedvKTzDIygiRrqm
sNHrK8Q6audZerAyd7aK4V8HcT1Efk97MnlcfVlBsU0J2jOhNKb56lr5J7nLoa+6MoLbI/w
BDJlhudLT92HCPm+KWve0uz5N9SDBujdztm9ZcKGh9uNa621LpC86fu9wuL32az+lMlbOTy
tLu8bgYwfPzCDr9sOLC07b8HG6e1ME9ZJeLzeYqi0PMOGPp3Oj78udn4B5YW9OucoOv4+OK
G18UOvtK3ayuqXUVtsEFLMKmHuiKtxL6gAZORzY6+aDy3CDu/p3ZrV+tLhqSWpipbpo662W
mNLCZSamoY0RgjIwMg9fJB7fh/wB2dqrhw8Vu0+511vWmGU+rKfVVFdbTQisE/JD3T6dzeY
FriM4d1GSD5dQ9ZqDjM0jqbX3E/qeFt0s7te2Wnt+nm93mXvIe7Yx8rmu+1kiMO6E4Jxk4y
Q7S38Xe3MfFHZN5vSblQ3W5aLmo9QxwUJzHejSGDvIyDhzHkMOR4cvtQYW3p3v09vbsHt02
8VdbJuppczWmrqJ4zI24W4uMkMj5iesjHEtwR1CCx4LN4NObHb3U2qNUy1MNqZbLhSl1LB3
r+eandGz4OR05j19SC52j3n0zo3h4370fcpapl61jDbWWpsUHPG8wVZlfzuz8H4J9qDJu83
HZJLR3Kx7fTyusepNB2jS94lrIXRSwTU3eCV0IDsHLJHx5PiHesBB7u7cXO0esuIffm+XK8
3u06S17pKnsFHcKa1mSohkEULHv7rnGOXu3Y69eiDBukRw5W3cPUln1Be9Uai0pc7MI7Xq2
WgdFWWm4cxJkNO2U940ADxJ8fBBZcY29Wld07hoGyaNqrpdbHo3TsVjZebxH3dRcHNeXOk5
MuIb1wATlBHNAQEAdUFQDkIJn9n1wHV/E1qWLVGpqeag20ts+J5urHXSVv/FoT+D+G8eA+C
Op6BvKsllodO2qjtltpIaC30kTYKelp2BkcUbRhrWtHgAB4IL1BVAQEBAQEFMoIF9shfhb+
GG120nDrhqGnGM+IjZI5BpMKAEG4nsTb4ajZfX9n5s+iX+OqDc+He07W/l7lBseQVQEBAQW
Nm+49D8hH9UIL5AQEBAQEHCX9qf7ig+e/tG630zjO3Nyc93XRx+PqgYgjUg5wu5ZWH+MEH1
IaWq/T9OWupznvqWGTPvjaf1oO1QEBAQEBAQEFCOYII4cZnBVpXi00fy1Ijs+tLfGRar+yL
mczxPczAdXwkk9PFpOW+YIaH94tmtW7F66r9J6ztUlpu9KcgOy6KeMnDZYn+D4zjo4e0HBB
ADw5GEBAQEFQcIHMgcyDLNHw4ajuO0mltfUtTR1NFqLUTtNUdvi53VXpA5epby45SXADBJ9
iDpt9dnLtsFupfNB3utpK+52l0bZqihLzC4vjbIOXma13QPwcjxygy/ozs/9b6228tGoabU
el6S/Xy1TXyzaRq65zbpcaKMFzpY2hhZ1AyAXDI8cILnabgDvu6ujNB35m4mi9OS62fOyy2
m8VFQyrqnQyuje1rWQuaSC3PQ+BCDHNx4ZdSUW2V81s2uoKqitWqf2JvooO8NRNVfCw+Mcm

Cw8uOpDuo6IPYXngX1nYtxNZ6NqrzZWXTSulv2V1byZwx8HdNkMLftee8AdjDgBkeKC20xw
Vao1FctoLYNRWCivG5kMtXa7fNNKZaalaxz2T1Aaw8rZOR4by8xyEH6V3BrKd0NGaEsW6mg
9W3nUlfLbs2Oummbb3sAJNQDEHNB6gcoPVp8EHUb4cJOodldKU2qW6m01rXTUlykss9y01V
vnZR1zGlzqeZr2Mc12AT4Ee0ZGQ5cNvClW8TBrKW06+0jp68QPeI7RfKqVlVURsiMkksbI4
35Y1rTkn1FB6HSXBJUazumum0G7GgP2P6Qgo56/Uzq6f7GvFRkNDJBCTlrgGuyB1IxlB+Gi
OCyp17qDcGkt26Wgo7FouCknrtUTV8wtcraglrO7lER8HN5SSAMnAygxfvjshqXh+17PpTU
4pJKxsEVVBV0E/fUtXTyDMcsT8AlhHrAORghBj3m65wgrz4QULs+SCiAgIOXIc9OqCZnAf2
fV64mbxTan1PHU2bbSml+2VIyya6OaesMB8mdMOk8B4DLvAN4mltK2nRWnrdYrFb6e1We3Q
tp6SipYwyOGNowGtA/8nxKDtkBAQEBAQEBBQ+CDWD23Ooo26W2xsQd9skrayuc32NjawH+0
UGpc+KCg8UG0rsPr2WXHdu0k9JIbbVNGfwXVDCf7QQbXQgqgICAgsbN9x6H5CP6oQXyAgIC
AgIOMn7W73FB87fH88v4x91y45P2aePoYwII+oKsOHhB9Pm1Uxqds9JTHIMloo3/TAwoPVo
CAgICAgICAgoRlBh/iV4XdEcUGiH2DVtBmoi5n0F3pwBVUEhHx43eo9OZh+C4DwyAQGjHin
4Odd8K2qDR6hpfT9PVDyLdqGjYTS1Q/BP8ABy48WO+bIwUGB3DCCiAgICAg2bcNeqNPbacC
Gktf3djK286e1nWu05bZf2uoudQGwRvcPMRMdLJj1geYCCM/aSOc7jQ3Ce/BeX0ZJwR1NHD
1QZf3k2r3E3QsHDHTbdQVguTNsWvNbBUmkjjZHzOmDp8tDfgnBBPXmA65Qe32KBFs4BfHrc
r6ev8AOnIOx2b1BpfQnDdu1rXVMYrItJ7mVN4tdseB3dbcmiRlJG71tEj+cj1M8sIPcX++w
v4wd77vfLbHeoDs/HVVtvE7qdlUDSRufH3jQSwOyRzAEgHzQeRpY4r5xw8I2rbDRih0FdtL
U8NhoGEubb2Q01QJaUvPV7mOdnJ6/CGUGI9p6rT1dx7bVy6e2vuO3TY9S1TKuetr6iqbcpO
Z5D2mWNnJjB+CMj4Xs6hj3il4gtKT6Vvm02gtLXGy2wavq79d7jea9tVPV1oc+LljDGtDIh
1IByegz5kh+HZrH/1pLcP/AHHeen/yEyD3HBNU2yl4cuJSa86WqNa21lLa++sdNUyU8lV/h
PQCSNrnNwcOyAfBBw2ct4vmx/F/Bp7R9w03FVW6yvo9NvMtVU07TWkhmXND39BnJGcIPMdp
HTS2/dbQNBUxmnraPQVmgqaaQfbIJAx+WPHk4dMg+tBEdAQEBAAycIP0ZEXOHL1PTAQbF+B
fsvbjuJLbtcbt0VRatKuDaii09JmKquLeha+bwdFCfHHRzgfvR1QbfrNZKGwWylt9upIKGh
pY2wwU1NGI44mNGGta0dAAPABBfoCAgICAgICAgoUGnDtqtQtrt6tEWhrs+gWJ8pbnwdLMe
v0MCDXOeqAOiDYt2J1xEe+mvKEux32mxNy+vkqoh/3iDciM+aCqAgICCxs33HofkI/qhBfI
CAgICAg4SnEbvcg+d3j/AI3R8ZG67XDB+zLnfMY2EII+IKt+MEH08bQfuU6N/EtF/o8aD16
AgICAgICAgICCjm8yDz+ttDWDcPTVdp/Utqpb3Zq6Mx1FFWxB8cg9o8iPEOGCPEFBqM4xey
kv+3hrdV7TMqdS6aaDLNYXfDr6Jvn3Z/y7AP6YHkfFBrxqKSWkmkinjdFLG4sex7SHNcDgg
g9QR6ig/JwwcIKICAg9IdxtSHSNDpc3mrNgoa11xpreX/aYqhwAMjR5OOB1QW+stb3zcLUt
ZqDUdzqbxeawtM9bVv5pZOVoa3J9gaB8yD19l4lNz9O7eS6Ftuub5RaSlY+N1ohq3Nh5HHL
mAeIacnIBA6lB1ds3r1vZW6UbQ6muNK3SskktkEcvS3ukdzPMXT4OT1KCxqt0NU12mK3Ts9
7rJbJW3H7LVNC6TMUtXgjvnDHV3U9fag7ao373Aq7zdLtNqy5yXG6WwWatqTN8OejDQwQOO
OrOUAYQfnZd9Ne6eptLwW7VVzpItLyzT2VsU2PQHyjEhiOPg8wOCPBB3moOKzdzVV4sN1u+
4N+uVxsNQ6qtlRVVZe6klcOUvZkdCR0QYxuFyqbrX1NbVzPqKupldNNNIcuke4kucT6ySSf
eg7XRmur9t5fI7zpu6VNmujIpIW1VI/kkDJGFj259RaSD7Cg73bPfTXuzj7g/RWq7ppl9eG
ipdbZ+6MvLnlyceWT9KDvLZxWbt2bVl61PRbg3+m1BeWQx3C5R1hE1S2IERB7sdQ0EgeoIM
e6m1Xd9Z32rvV9uVVeLtVv56itrpnSzSnGPhOcc+AA9gAA6IOqQEBBUNyg9ntVs5rDevVdP
p3Rdiqr9dZiMxUzfgxN83yPPwWNHrcQg3C8GnZgaW2NdQ6p196Nq/XDAJIYizmoLa/8A5tj
v22QfhuGB96PNBO1rAzw96DkgICAgICAgICAg4u8EGjHteK41XF/Ww5y2kslBAB6ste//AF
kEJ85QEE8expqjT8VV2iBwJ9L1bMevE9O79SDdsEFUBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEBBxf
1Y73IPn77S20PtPGduJztx6TPT1I9z4GY/Mgi6g5RAmRoHmcIPqL0TbzadH2OhcOV1NQwQk
eotiaP1IO7QEBAQEBAQEBAQEFCMoOJjBHX6UEWeKns89tuJdlRdHUw0rrN7SW362RAGZ3kK
iLo2QZ8+jvag1DcSXAxulw0Vk81+sz7ppxrj3WobS101I5uTjn++iOMdHgD1EoI9mMt8fVl
BxKAgICAgICAgICAgICAgICCoGUF/ZrBcNRXKnt1roqm43CpdyQ0lJC6WWU+prGglx9wQbA
+GLsitYa7kpL1urUP0ZY3EP+xEBa+5Tjr0d4thBx55d18AUG1fZ/YvROxGlYtP6JsFLZLe0
DvDE3mlncPv5ZD8J7vaSg95ydcjp+tByQEBAQEBAQEBAQEHF/wAU+5Boh7WUOHGXqPm87fQ
Y93coIboCCcXY9fvt34HX9j1b9aJBvFBygqgICAgsbN9x6H5CP6oQXyAgICAgIKO8Cg0f9s
HpeazcVUd1czlhvNjpJmnHxnR80TvqhBBhB63aTTT9ZbqaOsETDJJdLzR0QbjOTJMxn60H0
8RjAHkBkAfOg5oCAgICAgICAgICAgIKFufNB+NVRwVsEkFREyeGQcr4pWhzXj1EHoQghbxE
dlTtRvA6puemY37d6ily/vbXEH0Mr/XJTEgD1ksLCfWg1s77dm1vXsk+eqOnXausUZJF004
HVIDc+L4cd63p1PwSB+Egi3LTSQSPjka5j2Ete1wwWkHBBHiEH5EYKAgICAgICAgICAgIOQ
Znw6+xB6zbvaTWO7N4Fr0dpq56krsgOit1M6UR58C9wHKwe1xAQT32E7GrVmojTXHdS/Q6V
oThxtFqc2prnDHxXSH7XGR7A/3oNk+xvCrtjw7W/uNE6XpbfVuaGzXSYd9Wz/y5nZdjqegw
B5BBloMA8EHJAQEBAQEBAQEBAQEBBR3gg0hdsRp2a3cVUFzczlhudhpJGu/CdGXxu/Uggqg
IJ99jDaH1vE7qKtDftdHpeoJd6i+op2j8mfoQbrAgqgICAgsbN9x6H5CP6oQXyAgICAgIKH
wQaxu2s2xkrtJaC15TwOd9j6qa01Ug8GslHeRZ/pNeEGpIDqMoJVdmTtzJuFxi6KPdmSjsJ

mvdS7lzyCGM92f+tfEPnQb+2oOSAgICAgICAgICAgICAgIKFoJygFoKDEe7/CZtJvs2R2s9
DWu51jxj7IxRmnrB7p4y1/zZwghXup2KemLo6ap0Bry42SUjLaG+07ayLPqEjOR7R7w8oIn
7idk/xAaIdK+32O26wpmZPe2K4sLuX193N3byfY0FBHXWewm4+3cj26m0HqSxBnjJX2uaJn
zOLcH6UHhHRlviMH1HofoQccZQV5fnQUwgrhAwguKK21VzqW09HTzVc7+jYoIy9zvcBlBmP
QXBVvluU6M2LbHUMkMhAbU11IaKA+0ST8jSPcUEodtOxg3P1E+KbWWprFo+ldjmhpi64VI9
Y5W8kf0SFBMPaLsmdkNu+5qb9S3HXtwYecuvVRyUwd7IIuVpHseXoJgaX0dYtEWmG16es9D
YrbCOWOjttMyCJg9jWABB2/KAgqgICAgICAgICAgICAgICCh8EGsXtq9rJrlpfQe4FNC+Rl
unltFY9o6MZL9siJ/pNcPnQak3NwgNGfPCDbT2J+1NVbdN6+3CrIHRQXKeGz0EjhjvGxZkn
I9Y5nxDPrY4eSDZ6OiCqAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICAgIMT8UmyNLxC7G6q0RPyMqK+l
LqKd4GIaph54X+wcwAJ9Tig+c3WOjLzoLVVx05f7dPbL3b6h1NU0c7C17HtOCMeefI+BBCD
cx2UnCnX7KbZ3DXOqKCSg1TqxsYgpKhnLLSUDfhMDh4tdK485b5AR565QTxAwgqgICAgICA
gICAgICAgICAgIKIGEFC0EYIyPagFgIxjp6vJB5HUmzuhNY85vui9PXou8TcbVBOT87mEoM
aXjgR2BvpJqtqNNsyc/4JSmm/ROag8zW9mbw21xy7bOmiPX9ouVbH+QT4QWQ7LrhsDgf7nh
OPI3iu6/55B2lD2bHDfQD7XthQvPrnrqyX60xQexsHBfsZppzHUW1Gk+dnxX1FrjqHD55A4
oMnaf0Tp/ScXdWSyW2zxfgW+jjgb9DGhB3PID5ZQV5QgYQVQEBAQEBAQEBAQEBAQEFM
IPCb37RWXfPa3UOiL80/Y+70xhMrQC+F+cslbn75rgCPdjzQfPhxB8L2vuHHWdTYtVWapEA
kcKO7U8Tn0ddGD0kjkHTqMZaerT0IQd5wwcHev+JvWNJb7Laqm32BsrfsjqGrgc2lo489SC
cCSTGeWMHJPjgZID6ANpts7Fs7t3YtGabpvRbNZ6ZtNA09XOx1c9583ucXOcfMuKD13ggqg
ICAgsbN9x6H5CP6oQXyAgICAgICCh6jqg8ne9ptF6k1DS367aSsdzvdLy9xcqy3Qy1MXL8X
lkc0uGPLr08kHq2sDcYQckBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEFEFOYA9SB86CnOPWPpQV5
moKc4HmB70APafAgn3oOaCiCqAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgoRlB+FTQU9ZE6KeFk0bu
pZI0OafmPRBzhpYqeNjI2BjGdGtaMAe4Dw+ZB+gaGjogqgICAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAg
ICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgoTjKD8KqugoaeSoqJWQwRjmfLI4NY0esk9B86DC
m4nG5sjteZY75uNZG1UYz6LQzemSn2csQd+UoI2a47ZraiyOLNOad1HqZ3XEjo46OL2dXku
x8yDBGqu2v1nWGWPTu31ktrDkMluFXLUv8AobyhBiK+9rTxBXhr2wXmzWhjvD0C0sBHzvLi
g8Dce0V4ibjIXP3RusIP3tNFBGB9DEHWnj34giSf7rGpP+0t/wDCguabtBOIelwY91r67H8
KYpPrMKD2Fg7UziIseOfWUFzA8q+2QSA/QAgyfpLtnN2bTgXzTWmL83PXkilpHH52ucPyIM
46H7bDS1Z3MWrNvrrbHk/DntVZHUsb/RcGuQSR287SXYHcR0cUOuIrHVvPK2mv0D6N2fVzH
LPyoJF2HVFp1RQits9zo7tRu8KignZPGf6TCQg7IPyOnX3IOSCqAgICAgICAgICAgICAgIC
AgICAgICAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICDg5/KfFBhH
fXjO2m4eI5Y9W6rpm3ZgJFlt+KmucfV3TT8D+mWoNeO9vbN6svj6ij2z0vSacpQcMul4xV1
RGfjCMYjZkeR5vegg/ubxHbmbw1TptYa1vN8BziCeqc2BoJ8Gxtw0D2YQY47x3kce7og4kk
+PVAygEknqgE5KAgIGUDKBlBy7x3rz7Cg9Jorc3Vm3NxjrtL6jumn6uN3M2W21b4Tn3NOD9
CCX2z3a47yaAdDS6o+x+vrcwBp+yMfcVYbnqRNHjJ9rgUE9Nju1Y2a3XfBQ3usqNv7xJgdx
fMGmc4nGG1Lfg/wBcM96CYVrvNFe6CCut9XBXUVQ0PhqaWRssUjfW1zSQR7QUF8gICAgICA
gICAgICAgICAgICAgICAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAg4
ucQRhBGviT4/tqOGxlTQ3S8/Z7VMYIGn7KWzVDHeXfOzyQjwyHHm65DSg1c8Q3albu70elW
6xVTdvNOSczPRbNIfSpGHPSSpPwz06EM5AfUgh1V1U1XUSTTyvmmkJc+SRxc5xPmSepKD8M
lAJygICAgICAgICAgICAgZKCoeR5oMtbIcVO5/DxXifROqqu30hdmW2THv6Kb+VC/Lc+0AE
eRCDaJwy9rrorcWSlsm59LHoK+vIYLmxzn2ud3tccvg/pczfW8IJ+2y6U15oaetoaiGsoqi
NssNRTyCSOVhGQ5rmkhwI6gg4KC8QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQWNm+49D8hH9UIL
5AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBQnCDwO8m+eitg9Iy6k1tfqey21vwY2v+FNUvxkRwx
j4Ujj6gPacAINQvFd2q2vN431di2/7/QGkX5jdPDJi6VjPD4crf2pp/Aj6+t58EEFJppJpX
ySPc+R5Jc5xyST4kn1oPz5igE5QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEDJQVyfDKCQnDDxv7l8Ldwjj
sFz+yumHSc9Rpq5udJSSdero+uYX/xmezmDgMINz3CzxubecVdpaLFWG0anij56rTVxe0VU
XrdH5TR/x2+zmDScIJBNdnHUdfNBzQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+Q
EBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBxe7lQRH40e0K0nwvUM9itbYdT7hyM+12lkn2miyOklU4
fFHmIx8J3sHVBpP3n3w1pv3rKo1NrW+VF4uUpIjEh5YqeMnpHDGPgxsHqHj4kk9UHgclAzl
AQEBAQEBAQEBAQP/PigICAgICAgICAgZQdjp7UVz0peqK72a4VNqulFIJqato5XRSwvHg5r
m9Qfcg238D/ao0WuX2/RG8NTBa9QP5YaLU5Ajpq13g1lQBgRSHp8MfAcfJp8Q2RxTNla0tc
CD16dQQg/VAQEBAQEBAQEBAQcXkgdEEX+MHj50bwmRUlsnpJNT6xrWCaCx0k7Y+6iJwJZ5C
D3bSQQ0YLj5DGSgzrtNuJR7tbZ6X1nQQyU1HfrbBcYoJcF8QkYHcjsdMtJIOPUg9agICAgI
LGzfceh+Qj+qEF8gICAgIKHwQfk6ZsZaHva0vOGgnqTjwHrQcg849aAHHpk9UFcnOD9KCj5
AwZJ/wDPqQVYSfag5oCAgICAgICDi84HRBrt7QDtKodq/sht7tdWRVesMGC432LEkVrJ6GO
LyfP7T0Z7XdAGni73asvVwqK6vqpqysqZHTTVFRIZJJXuOS5zjklxPUkoLIklAQEBAQEBAQ
foyIvLQGkuccADxJ9g80GZNsuDneTdzu5NNbfXmrpHkD0yogNNTj288mB9CCSmk+xy3TrKc

VGrNT6X0fD4uE1S6peB/RAb+VB7yl7KzaLT8YOrOIa3Qyt+PFSOpIsfO+Un8iDs6XgO4P6N
vd1u+5qJfMtvNJH+TlKDsabs+uEa9s7u3b1PdKfA/Z6jP5C0IEnZBbX6laTpjeeole7qxpb
SVbT6viSAoMd607FrcG1xTTab1rYL2G/EgrYpaSR39LDm/lQRw3I7P/ffa9ks9z2/uFfRRD
mdWWYtrogPXmMkj5wgwBX2urtVW+lraaakqWHD4J4yx7fe04IQWpQEBAQEBAQcmPIcOuEGw
7gF7Syu2ont+gt0K2a46LPLBQ3qXMk9pycBrz4vp/7TPLI6ANxdqulLeaCmrqGqiraKpjbN
BUQPD2SMcMtc1w6EEeBCC9QEBAQEBAQEBBRBiPim4gLVw1bM3zWtyDJ56ePubfROODV1b8i
KL3ZyXHya1yD529xNf37dHW121TqWukuV7u1Q6pqqiT75x8gPJrQA0AdAAAEH0HcDb3ScIe
0jnAA/sdpR09QbgIM5oCAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICCiCAnab63uukdw+HU2qvqKKX9l
IlPcSuZzDvImdcePRxHX1lBIzjR1jcdA8LG5l8tMz4LhTWeZsMseQ+Mvc2PmBHgQHnr5eKD
p+AHXl13H4SNvLzequWuuPob6WWpncXSS9zI6IOcT1JwwZPn4oMGP1rfKrte4LC291ws9Pp
PkfbRM70c5pjLjkzy/HcH5xnICC67Xnci+aH2M0jQ2OvqLbLdtSQtnqKaQsfyRRulaMjqPh
iN39FBNjSFTPWaYtNRUyd7Uy0kMkrz988xtLj85JQdygICAgICAg4vOB449qDW/wBpP2hh2
5ZcNqtt7g39lMsZhvV5p3ZNsa4dYIyP8sR8Yj9rBx8b4oafqiokqJXySPc+R5LnOcSS4k5y
SfEoPyzlAQEBAQEBB2+mdJ3fWV4pLRY7ZV3e61b+SCjooXSyyn1Na0En9XmglTY+CbTO1lJ
Dd+IXcW37fMLe8bpS1PbXXuUYBDXMZlsOfbn3oPU0nGjsnsNzU2ymyFHWV0eWN1LraT0ipk
Hk8MGeU+eMhBjrcDtKt/8AXznMOt5bBSEcoprFAykaG+rmALvyoMBah3O1dquaSS9anvF2e
8/CNbXyy5+Yuwg80ZCSfDr7EFOc+z6Agc59Q/qhBdUF0q7ZMJqSplpZR4Pge6M/S0hBlHRH
FhvBtw9p0/uPqKgaMfanV75o8erkk5gR7EEldt+2D3g0o9kepqGyayphhpdNTmkqMeZ54iA
T7wgkJb+Pzhd4m6Vlt3d0HHYqyYgGqulE2qiacfGFTCBIzr5kIOg152Ve2W8Vll1JsNuHTd
y5vMyiqakV9HnBPL3rPtkR/lg4QQE3x4WtyuHa5Gn1tpipt1K48sNzi+3UU/XALJm/B6+p2
D7EGJSMEg9CPWgogICAgIKtJyOpQTt7PXtBqzYG60mhdc1ktXt1VScsNTJl77NI4/HZ5mEn
4zPL4zfMEN19tuNPdqGnraOoiq6SpjbNDPC8PjkY4Atc1w6EEEEFBdoCAgICAgICDi93KM/
mQaT+1y4hX7jb3RaAttVz2PR7THO1jstlr5ADKT/Ibys9hDvWggWw5eMnz8Sg+ingKdzcHm
0/XJ+wcP53IM+oCAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICCiDWX2tN09D3c4e2u6tiur6g/0amnH6
0EvOOOmFXwk7qxOGQbHO7HuLSg8H2WdaKzgl0Meg7qWviOP4tXKgj9p+8OrO2wvbQAWx2x1
Ln2NtMbvzhBc9tjWNi0NtbTffOu1VN8zYmj/AFgg2E7cS9/oHTkn4dtpXfTCxB6RAQEBAQE
HF5wPUghR2jPHNFw36QOk9J1cUu416gPdOaeY2qnPT0l/8c+EY9eXHoBkNHFfVz19TLVVM0
lRUTvdJJNK8ufI4nJc4nqSSSSfNBboCAgICAg5MGUGU9tdl4NQ2kas1jfItF6CikMbrrNEZ
qiue3xgoafIdUSes5bGz7946Ah7e58WR0DZqnTWyNjG3FmnjEVVfjI2fUFzaPOarwO6BOft
cIY0A46+KCPdbX1Nwq5amqqJamoldzPmmeXvefWXHqUFuST4lAz1ygICAgICAgZQVDiPA4Q
el0JuTqnbK8xXbSeoLjp65RkFtRbqh0TvnAOHD2FBPLZXtbbjLbP2L75aVo9c6eqW9zUXGl
p421BYcAmWB32uXp6uQn1oO93R4A9reJvStVr7hf1PQSVAHeVOk5py2MOJzyM5/h0z/EBkg
5DgcpA6oNc+sNFXzQGoq+w6jtNVZrxQyGKpoq2Ixyxu9oPkfEEdCOoJCDokBAQEAHBQVa4h
wOSg2PdmLx7P28ulBtLr64Y0rWSiKyXOqk6W2Zx6QPcfCF5PQk/AcfwScBuGa/LkHNAQEBA
QEBB4fe3cij2h2n1VrKucGwWS3y1mCMhz2t+1t+d5aPnQfNHqjUFbqvUVyvNymdPcLhUyVd
RI45LpHuLnH6Sg6xnxh70H0Qdnuc8Ge1XXP+5P/eyIJDoCAgICCxs33HofkI/qhBfICAgIC
ChQaqe2Or/Rt2dkznpCyomP/aaf/YgnXxU4u3ChuM/oRLpipk+F1H7SHIMOdkrVekcFtjjz
nuLncI/dmYu/1kEc9ra30/todTyk55ZbhF/Ut/L+pBd9uDXFjNoqXmPU3OYtz6vRgD+UoNj
uzU/pW02i5up7yyUL+p9dNGg9mgICAgIOLvBBhXiy4mbJwt7R3HVl07uruLv8GtVsLsOrao
g8renXkHxnkeDR6yEHz0bj7g37dTWt31XqW4Pud7utQ6pqah/m4+DWjya0YAaOgAAQeazlA
QcmDKcx+rqZ4P7U72jlKp1qe9XZT0eT+Cf/AFSqdaA7h7RkxuA9rSvUTEm07b7cHFrOcgAZ
J6YCr4qOwtToaGuinq6E1sMfwzTuJa2THgHEdeX14wceYVN6eyVdp/qFzq/Wd41rdG1l2qn
TPjibBBC0BkVNCPixRMHwWMHk0ABFHURxPkbkMc72gZThCsbzyHxlh+Ewtz5EJExPHsJ37X
HA8hkquyni5mmkB/ann+if9i89aFdvYp6PJ/BP/qlU60A6FzG5LHAeZIXqJieRtwUazmdhr
eYnoMDKrw5yptur6O/+Dcf6JXnrQr7j0eT+Cf8A1SqdaBUwOaMmNwH8kqu8TPA2cY4i92A3
mPngeCrO0RvJHPZX0eT+Cf8A1SvPWjvFHRuaeUtLT6nDC9qPyVB6vbrcjVO1WqqXUOjr5XW
C9UxzHVUMhY4t82uHg9p82uBB81XYhPOycRO1nH3pui0VvrSU2g9y4WCCy6+oogynlkPRrJ
wejA4+LHHuzk8pjOAvO8RylXaUMOILh51fw26/qNLavoBBLjvaOugy6lroPKaF/wB831jxa
ehAVVGMB4hB+rYy92A0n2AdU4RxmTbfkq+B7WkmNzQB+CkTFXJXbbm/FFDwQcmE8w6/lQbo
Oy242Hbv6Uj2u1jWul1nY6bNurZ35fc6JgAwSerpYhgHzczDupDig2BtJJCDmgICAgIKHog
gD2x2550tw+WjSUEpZU6mujRKGOwfR6cd47I9RcWBBpXccoKx/HHvQfQ12dxJ4Ltqyep+xj
x/n5UEjEBAQEBBY2b7j0PyEf1QgvkBAQEBAQaiO2oru53b2xGf2i0Ty49Walv/AIUGwnet4
uHCBrKTl5xLoyokxjP/ABPKDAXY713pPCXPB/ye/VbD87WO/Wgj3w+v+yPbFa3lDv2m43we
/lhczCDl231Xz6z2rps9I7dcJMfypYR/qoNlvD9MKnYvbqUYPPpu2v6e2ljQZAQEBAQEFhf
rzR6ds9ZdLjUx0dvo4X1FRUynDIo2guc8nyAAJQfPhxx8VNfxTbyVl2jkkh0rbC6isdE44D
IA7rM4fhyH4R9Q5R5II6oCAgubaOatgA8e8b9YLxXO1Mqxzbi6KCKO303MyENbTxZc5oAAE

bcklfMVddU3JmZmeM/1zdHpinqxv3OmtOvNI36vjobZqCy3GukzyU1NUxSSPxknDW+rBJ6e
SybmHmWaJuXbVVNPfMVbLdN21XO1NUbsXcaUUbOHm/FrIw4VNH1DAD+3BSLorVP7Wtxv2Ve
TX6nEfJpnbthBDYrrvPocHqDeKQdflWrsGrTPyC/92ryRXEj+8UeMNkHELBG3YzXuI4wRaZ
yMMAx4Lheh1VTqWNx/ehNMyI+TV+DVM/45yvolAU+uz9t0jNrb/PNT/aprv9qe9gw7lhaHY
J9R6LjnTSv++W6Yq5U8ffMpbpFP/JqmY7fgxL2gLRHuxYAwBg+wrMhowP26VSXoZVNWDciZ
/fmPyhrtXiIv0+HxRhYSHt96n08mjbhdPRwRabtbnRxNYygp3OLmgADuWEkn6SvmW/NU364
if3p85h0aiIiiJ9keSzs+udJ6irm0Vpv9mulWWlwgpKiKV5A8TytOcBe7uJl2Kevdt1Uxw4
zE7ezjy4vNNyzXPVpq3lh3jljYzYOpLWMafspSdWtAP36lHRGqr9qRH8s/BrdUiPk+8d8IX
cOHXfXQ4OCDdIgQRnzK6lrkzGmX9v4ZRrCiJyaInvhtNqn0tHDJPUGmp4Yxl8soa1rR6yT0
Hkvnqnr1T1ad5n+uxPJ6sRvyh1n7KtN/+2rN/wBqh/2rI+T5P8FX4St9e1/FDCPGVfrLXbC
XWGiudtqag1tIRHTTxveR3nXoDnCl3RWzfo1Sia6KojareZ3iOXBqtTqonHmImN9+/dgbgE
a2TeK5BzQ5v2HnOHDP37VMOmUzGn07fxR5S1ekx/zpie5O693yyaZpWVN3r7faqeR/dslrX
sia52M8oJ8Tjr0XHrNm/kVdWzTNU7dm88PclVVVu3ETXO26wpp9I7g0M8MElj1LSNHLLEzu
KprQfIjrjPt+bCvTGZg1RVMVW598fnwU3t3eEbVIbcXXDBbNB286z0jT+i2cyiO4W4O5mUz
nH4MkeevIScFvXBI8j06l0Z6Q3Myr5HlzvX2T2ztzifb7e2Ea1DBptR6a1y7YY04PQHcQ+k
g4Bw72TIcMj9rct90n4aTe27o84YOnRvk0RKZvF/EyPh31KWxsaQ6m6hoH+UXLejEz+1rXH
+LySTUYj5NVPgj1s9xL2TcPQEWy++0k1z0Vzcth1Vy97cNLzkYbI1x6yU/gHRk9G+HQDl7y
hLBW8uz982Q1zV6bvghmc1jamiuNG7npbhSvGYqmB/g+N46g+XUHqCEHt+DAB3ENp5rmhzT
DVZDhkf8AB3qJ9KZmNKubd9PnDZ6bETlUxP8AXBLXjXijbw93ciNrXem0nUNA/wAoFzforV
VOq0ceyrySLU4iMaf67Wthd0QoQEHoNA66vW2us7PqnT1a+33u01LKulqWHq17T4H1tIyCP
AgkHxQfRPwq8RFn4m9nrPrO1lkFVK30e50DDk0VW0DvIvdkhzT5tc3zygzCgICAgIKO8EGl
7tmdduvfEDp7TLXERWGyMe5oPTvZ3l56evla1Br5KCrPEIPoV7ORxfwU7WFxyfQJh/8AVTI
JJICAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICAg02dtNVGXfPRkHXEWnifpnd/sQbG9cTir4JrzPnPe
6Akk+m3oI5di/V97w16mgz1h1NKPdzU0Dv1oMF8Kspq+123DmAOBdNRE+wBzx/sQWHbY1Zf
vJoGmJyIrDLIBnw5qg/+FBs24W6g1XDhtfKSTnTNu/JTsH6kGUkBAQEHF5wMoNZXa78VrrF
ZqfZjTtXy11yjZVX+SN3WOn8Yqb3vPwnD8EAeaDUhJ8ZBxQEBBeWYc11owfAzRj+0Fau/Qq
8JeqebcJcJPR9P1T2nAZQSH6Kcr5ltxvdj73/AHOjVcIn+uxrj4Pnc/Ehpw+t1Wf8zIu49J
4/we7H3f8AVCFad61T7/JLnjTP/q8X3+c0f6dq5v0V+1rfhV5JHqnq1XjCBuxX7tGhvxzSf
pWrsGr/AGff+7V5IpiesW/GGyPiH/cM19+KJ1wvQ/tLG+9Ca5nq1fg1aWOzVeob1R2yhhM9
ZWTMp4WAZ5nuIA/OvoW5dos25u3J2iI3nwhAqaZrqimO1tn220NSba6Es2mqMNMdvgDZHgd
ZJj1kefaXZXzdqGZXqGVXk1/vTw9kdkOgWLUWLcW+5CjtBP3WrD+JWfppV1XoX6jc+/8ACE
Z1f6+nw+MowRDMrR7QugzyaJuA5O70M5mMctoxg+ymAXzLv/ed/wCb/udFn6vb2fBAHgZP+
/7Q/i6r/Rrs3S/jpdW/8VPmiOl+sx4Skvxz/uA1P40pP9dQLoj9qR92fg3eq+re+ELOG/8A
d10N+NYfzrqmu/ZmR92UcwvWbfjDYTxNfuBa6/F5/SMXF9A+1bH3vhKXZvq1zwarnOIceg8
fUF9CIEpzH2D3BVEnOAD92K5fiaf67VAumX2fT96PKW80n6+fCWZO0CP+9LY/x0P0LlFehf
r1f3P+5stX+pjx+CHOzOsLjojc7Tl0ttQ6CVlbDHKGnAlic8Nexw8wQSCD7/JdU1TGt5WFd
tXI3jqz5cEaxrlVq9TVT3w2b7y2aK+7V60t0rcsltVUAT5FrC5p+loXz/pd2bOdZuR/FT5w
nWTTFdmuJ7Ylr34PuvEVpL2ySH/NOXa+k/2Te8I84Q7TfWqEzOMH97tqX30v6Rcs6Mfatr/
N5JLqPqtXuay8kP6HHXyXe0IZ4261pR7t6Ep9o9YVMUVRTudJo2/1T8fY2qd1NFK8+FJOen
XpFKWvGGl6D9OES1Vdj4mLRb7hTyUVdS+mwT007C18cjYJGua4HwIIII9iiXSr7JueNPnDa
6Z61T7/ACSr42f3vV4/ntH+kC5t0V+1qPCrySHVPVZ93m1rLuyEiAgq34wQS77N3irdw471
w228VZi0RqdzKK5c7jyU0ucQ1P8ARceVx/Bc71BBvnhlEjQWnII9eUH6oCAgIOL/AIpQfPN
2huqXat4wtyqrve9ip7iKGIg5w2GNjPz8yCOSCrPjBB9CHZtyGXgl2ucRgijqG/RVzhBJdA
QEBAQWNm+49D8hH9UIL5AQEBAQEGlrtmZufiP07H+BpuP8ssiDYrUVnp/ABPPnPPty85/+Q
I/Ugjr2KM3Nshr6H8DUUb/61LEP9VBhLgsn9J7VbcKXqOev1Eepz/lnIOn7aer5+I/StOD+
1aXidj+VU1H/AIUGzvg6qPSeFzax+Sf/AEdo29fZGB+pBmRAQEBB4LfPdq07G7U6j1veXht
HaKV04j5sGaXwjib7XPLWj3oPm83N3BvG6mvb5q2/VBqbvd6uSrqJCegc4/Fb/FaMNA9QCD
y6AgICDstNt7y/W5n4VTEP7bVZv8LVXhPk90fTht31c70bSV9cehittSckeqncvmnGjrX7f
3qf9UOh1/V1eE+TXNwaku4iNLk+JFSf8w9dx6U8NJvf5f8AVCGad6zT7/JL3jT/AHvF+/nV
H+nauZ9Ffta34VeSR6p6tV4wgbsV+7Rob8c0n6Vq7Dq/2ff+7V5IpiesW/GGyPiG/cM19+K
J/wA4XC9D+0sb70Jrm+rXPBFHgQ2t+zmsq7WlZCDR2VvdUhd4Oqnjx/oNyfeQujdMNR9DjU
YVE8bnP7sfrKPaVY69ybtXKE46O7UlbcbhRU8wkqbe6NlTGP8AJuewPaD7eUg49q5HVart0
U11RtFW+3tiJ2lKaa4mqYjnHP3oH9oF+6zYfxKz9NKuwdC42wbkfzz5Qimr/X0+HxlGOlaX
1MLR4l7R+VT6r6My0kc4bgL+fQNHXQ9R3FsmH9WEhfM1mOvkUR31R5uh1cLU+Hwa/eBn936
h/F1X+jXZ+l32XV96PNEdL9ZjwlJjjn/cBqfxpSf66gXRH7Uj7s/Bu9V98IWcN/7uuhvx
rD+ddU137MyPuyjmF6zb8YbEeImgqbrsfrWko6eWpqpqAsjghYXve7nYcADx6AlcT0Sum3q

diuuYiOt8EwzKZqx64jjOzWm7aXWvMf/RK9eP8A7Pk/2LvH7Swv+tT+MIR6C7/BP4Opvuk7
zpjuPsvaa21mbJj9Mp3Rc+PHl5h1wsuzkWMiJ9FXFW3PaYlbrt12/pxskJwAfuxXL8TT/Xa
oT0z+z6fvR5S3Gk/Xz4SzJ2gQJ2mseOv+7I/QuUU6F+vV/c/7my1f6mPH4IW7WafrtS7kaa
ttvgfPVT3CDlY0eADwXOPqAAJJ8gCusahet4+JduXJ2iKZ8vOUYx6Zqu000xx3bSd27pDaN
s9Y18xAhitdU/J9rHY+knHzr55023VczLFuOc1Ux+cJ7kTFNmuruiWvLg+/fF6RH/OSfonL
tvSf7JveEeaG6b61QnTxEaJu+4mzt40/Y4G1NzqzAYo5JAwENfl2XHoOi5BoeXawNQoyL87
Uxv2b84SrNt1XbE26OfBCGt4Ld2KWN0g07HU4yeSCsie76MrrVHSrSqp29Lt7pRedMyo49X
82JNSaVvGjLpJbr3bKm2V0fV0FXEWOx6+viPaOik2PkWcq36WzVFVPfDXXKK7U9WuNkleGG
7ncPenSmpJiZNQUVPPQ3iQ/GqWCne2Cqd63EARPPmWxuOS9yjPSr7Ju+NP+qGx031qn3+TP
PGyMcPV3/ntJ+kC5r0V+1aPCrySLVPVZ8Y82tZd3QkQEBBVji1wIPVBvY7L/AInTvpsbFp6
81ffat0iGUFSZHZfUUuMU8x9fwR3ZPrYCfFBM9AQEBBxeQBk9AOpKD5kt87u6/wC8uubk5x
eau+V0wJ9Rnfj8gCDwyAPEIPoK7NGds/BFtgWZw2nrGH3itqAgk8gICAgILGzfceh+Qj+qE
F8gICAgICDSf2yczjxQWeMj4LdNU+PnllQbANI14rOzVhqXuyH7cy9f/lHhBgDsTKku253J
p/Jt1pJMe+HH6kGIeAeQVPac69l+NzS39wJ9tQg8v2y0/e8VlqZk/a9K0Y6+2eqP60Gz7gY
mM/CVtW8v5/8AcKAc3uLh/wCfcgzugICDi44GUGpbtk+Ib7I6hsW0Npqv8HtwbdbyGO8Z3D
EERx+C0l5B/CYUGsN3QYQUQEBAQeg2+pfTdc6egHXvbjTMx75WrEzJ6uNdq7qZ8l21G9ynx
htf3RmFNoHWEvgGWutI/wCqeF856fHWy7EfzU+boF/5tuvwnya7+DT98Ppf3VP+jvXbOlP2
Te/y/wCqEN071mn3+SX3Gn+94v386o/07VzPor9rW/CrySPVPVqvGEDdiv3aNDfjmk/StXY
dX+z7/wB2ryRTE9Yt+MNlG/VLLW7L63poI3S1E1sljijYMl7nEANHvJXCNFqijUMeqrhEVR
O/gmuXEzj1xHcsNC6etfDtsjBFXFscFmonVtxf/Czkczx7y4tjCvZl67rmozNvj152jwjl+
EcVu1RThY+09nGfF4Dgt1ZW67sOv9QXF3PW3HUHpEnXOMwtw33AYHzLddK8ejEu4+Pb5U0b
fmxdMuTepuXKucz8GDe0D/dZsOf/AGKz9NKpd0M9SuffnyhqtX+vp8PjKPWiLe67axsVE0Z
dUV0EQHrzI0Ka5dfo8e5X3UzP4Q1FqN7lMe2G1nd64NtG2WtavPK2C11ZB9nKQPzr510y36
TNsUd9VPn/ALJ7kT1bNc+yUDeBn936i/F1X+jXX+l32XP3qfNE9L9ZjwlJjjn/AHAan8aUn
+uoH0R+1I+7PwbvVfVvfCFnDf8Au66G/GsP511TXfszI+7KOYXrNvxhtF1FqK36RslbebrV
ihttFGZZ6gh3wG5AzhuT4keS+f7Fi5lXqbFqN6qp5cPinNddNumaqp2hjg8Wu1f/APfMB9v
dVH/gW6jo5qn/AOPP/wBf1YX7Qxv+p5otcbO7Glt0ajSL9M3xl5FFFUtqORkg7suc0tzzgZ
8D4LonRPTcrT4vRk2+rvtty7OfJodUyLd+afRzvtu/LgA/diuX4mn+u1e+mf2fT96PKTSfr
58JTj1lt7YNx7fDQahs8d5pIZe/ZBJzYa/HLzfB6+HRcjxM6/gVTcxq+rM8N+HxSi7Zt3o6
tyndZaU2o0ftmJ6ux6boLC5zMS1Yj5XcnmDI8/BHzgK7kajmahtRfuzX3Rv8I5vFvHs2fnU
U7fki5xi8StpvFjl0JpWtjuDZntNzuFM7miDWkFsDHffZIBcR06AdcldD6L6DdtXYz8unq7
fRiefHtnu4co5tDqWdTXT6G1O/fLC/B4f/AFidIn/nZf0blKOk/wBk3vCPOGu071qhsM3K3
BodrdD1upblTT1dHR922SGmxzu5jgYz0XFMDCr1DJpxrc7VVb8fBL796mxbm5VG7HG2nF7o
TcvUVPY4mV9muNS7kphcWMEczvJge04Dj5ZGD61vs/ovn4Nmb+8VUxz25x+POPJhWdSs3q4
pjemXe8Sm1FBuntjd4pqdhvNuppKu3VQb9sjkjaXGPP4L2gtIPnynyWFoGpXNOzqKqfo1TE
THZMTO2/jHNezsai/ZmO2OMfFCrguc+PiGsDQ4tD6eqa4A+I7h5APzgfQuq9Kp/wAJueNP+
qEZ031qn3+SWfGz+96vH89o/wBIFzbor9rUeFXkkOqerT7vNrWXdkJEBAQVb4oJBcDnEDLw
6cQmndQSzOjsVbILbd4wejqWUgFxH8R3K8H+KUH0PUkzKmCOaN7ZGPaHNe05DgeoI94wUH7
oCAg63UdR6JYbjP8AwVNK/PuY4oPl4v1d9krxW1fj388kufXzPJ/WgsEAIPoB7MP949tp/I
r/APT6hBKdAQEBAQWNm+49D8hH9UIL5AQEBAQEGk3tkBnintA9em6Uf56ZBOHbqv5+ytpJz
1xt9UR+rwie39SDBHYj1gdZ91KXPVk9tk+lsg/1UGLezrqDVdo9rCfmEhkbfH8w8DmcHIQe
a7YxxdxbUwPg3TVEB7B3lQf1oNn/AAESCbhA2rePA2WMfQ94QSAQEBB0WutX2/b/AEZfNTX
aYQWy0UUtdUyOPRscbC4/mQfNJu7uPct3dytSayu7nOuF6rpa2QOOe7Dj8Fg9jW8rR7GhB4
9AQEBAQZD4erYbxvXoqkxzc91gJHsa7mP5lpdauej03Iq/llmYcdbIoj2w2PcQNzFr2V1zV
5x/uXM0Z9b3Bv8ArLhui0Td1LHp/mj8kzy52x66vYgdwbfvidL+6pH/ANO9dh6UxtpN6Pu/
6oRPTvWaff5Je8af73i/fzqj/TtXM+iv2tb8KvJI9U9Wq8YQN2K/do0N+OaT9K1dh1f7Pv8
A3avJFMT1i34w2yOa1/M1wDhknB96+b45Q6BKIvHxukKGzWzQtFKO/rCK+4cp6iIH7Uw+85
d8wXTOhun9a5XnVxwj5tPj2z8Ed1fI2pixT28Zdr2e37muqfH7rs8fkGrH6a+uWfuz5y96P
9TX4/BijtA/3WbD+JWfppVIuhfqNz7/AMIYGr/X0+HxljjhU00dUb96SgLC+GlqvT5cDwbC
DJn6Whb7pDf+T6Xenf6UdX8eDCwLfpcmin27/gnJxZ3z7A8P2qnl2JKyOKibj74ySAH8mVy
Po3Z9Nq1qP4d6vwiUq1Cvq41ft/VETga68QFJ/MKz9GuldL/sufvU+aOaX6zHhKTHHP8AuA
1P40pP9dQLoj9qR92fg3eq+re+ELOG/wDDd10N+NYfzrqmu/ZmR92UcwvWbfjDYTxNfuBa6/
Fx/SMXFtA+1cf73wlLs31a54NVz3HmPU+K+hYQJxJJ8SqiTvZ//ALsVy/E0/wBdqgXTP7Pp
+9HlLeaR9fPgzpx1X246f2vstRbK+pt87ruGOkpZnRucO6d0JaR0UQ6H2bV/NuU3aIqjq9s
b9raarXVRZjqztx+CBFz1hfb0zu6+819bH+BUVL3t/KV2O3i49rjboiPCIhE6rldX0p3dLk
lZK2zRwd/viNI/Kyfo3KL9J/sm94BR5w2WnetCBFz1tGa1Ys31a54NVz3HmPU+K+hYQJxJJ8
b9raarXVRZjqztx+CBFz1hfb0zu6+819bH+BUVL3t/KV2O3i49rjboiPCIhE6rldX0p3dLk

1tWCplo7/QTwuLJYqmN7HDxDg8EH6V3W9TFVqqJ7YnyQumdqoluAvruew3Jx681FM4n1nun
dT9JXzNZ4XaY7ImPOHRa+MTM90tcXBh++J098jVf6O9dy6VfZVz/AC+cIXpvrVPvS142f3v
V4/ntH+kC5t0V+1qPCrySLVPVZ93m1rLuyEiAgICCrDhwz1Hmg3+dmtvi7ezhgsDq2p9Ivm
ns2SvLnZe7ugO6ef5UZb9CCVaAgIPN7kz+i7e6nm/g7XVP+iF5QfL6/pj3BBxQB4hBv67Ln
94/t5/KuH+nToJXICAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICAg0hdsP8Avt6L/o3Q/pZ0Ew9C3Tuu
yHE4xmPRtXF1+Vc39aDDXYhVP+6m7VN59xapOv8ALqAgxb2Z9SZu0Du8jTgSwXkn2jmz+pB
YdsZ++3h/6N0P6SoQbPOz/wD3nO1X4mb+kkQSEQEFCggj2vu8h0Dw50ukKOfu7jrGuFM9rT
g+iQ4kmPuLu6YfY8oNI7jzEknJPVBRAQEBBc2+hnudZBS0sTp6meRsUUTBlz3E4AHtyvNVc
W6ZrqnaI47kRNU7QmVwk8MOqNJ67i1fq23Osrbex4o6KpI76WYgt53NBJY1oz4+JXMOkvSD
FyMWcTEr68185jlEb8t+3dJdOwblFyLt2naOzxZK43NYQ6c2RntfegVl7qo6WNmepjYeeQ+
4YaPnWg6JYtV/UouxHCiJmZ9s8I+LN1W7FGP1e2r4IpcGpzxE6YPrFT+geui9Kfsm9/l/1Q
0Gnes0+/yS940/3vF+/nVH+nauZ9Ffta34VeSR6p6tV4wgbsV+7Rob8c0n6Vq7Dq/2ff8Au
1eSKYnrFvxhtavF1pLFa66518rYaGjhkqJ5HHo1jQSfpHT51852bdV6um3bjeqeEJ9VVFEb
1cu3wal91dfVe5uv71qOsJD66cvZGf8AJxDpGwe5oC+kdPwqdPxaMaj92Pxntn8XPr92b92
q5PamZ2en7mmqPxuz9A1cu6a+uWfuz5ykmj/U1+PwYv49qSe4byabpaaKSoqZ7PFHFFGC5z
3GeUBrR5knAwpD0MmmnAuVVTwiqfKGFq0TORTEd0eb33A1sxd9JVmoNT6jtFXaKx0bbdSQV
0DopOUkPlfyuAOOjGgj1uWn6X6pZyaLWLjVxVG/WmYneI25Rw97J0rGrtzVcrjjyhd8d9xv
F5s+ndLWe119eHSuuNW6kpnyNbgFkbSWjx6udj2K30Oos27l3Ku10x+7HGPGf69r1q01VRT
at0z38mKeC3R99sm+dFU3CzXChpxQVYMtTSyRsyWdBkjHVSHpVlY97TaqbdyJnrU8pjvYOm
W66cmN424Sklxkadumq Nkqihs9tqrrWm4U0gp6KB0snKOfJ5W5OBkZUE6L37VjUorv1RTT1
Z4zMR3N1qVFVzH2oiZ4xyhCrYmy1+nuIfRlvulFPbq6C7QiamqonMkjOfBzT1Hzrq+s3KLu
lX67c7xNM8Y5SjOJTNGVRFUbTEw2Eb+2Ov1LszrC1Wyklr7jVUJjgpoG8z3u52nAA9gK4no
t23Z1GxduVbUxVz5RyTDMpmvHrppjedmu53DPupzH/wBA734/8lK7d+39L/8AyKfxQ75Dk/
8ATn8HV6m2P19o6zTXa+aUulqtkLmtkqqqAsY0uOG5J9Z6LJx9WwMu5FqxepqqnlET3LdzF
v26etXRMR7WYuADpvHc/wATT/Xaov0z+z6fvR5S2OkfXz4Mx9oD+5JZPxyP0LlFehXr1z7v
xbHV/qY8fg1/Ls6JCDNHB3++I0j8rJ+jcov0n+yb3hHnDZad61Qm5xUWS4aj2Hv9BaqGouV
bK6n7umpYjLI/EgJw0Ak/MuUdHL1uxqlu5dqiKY63GeEb7d6UZ9M141URG88EONluF3W2rt
c21930/XWOx09QyarqrlTuhyxrg4sY12C5zsYwPDJJXUdW6Q4WPjVehuRXcmJiIpmJ987dk
I3i4F+5dp61ExHfMbJ/7maiptK7famvFS5sUFJbqiT4R8zGWsb7y4tC4tgWKsnKtWqI33qj
/f8AKJS+7XFFqqvuiWvbgxH/AKxWnvkavx/m8i7V0r+ybk+2n/VCHaZH95p9/kltxs/verx
/PaP9IFzbor9rUeFXkkWqeqz7vNrWXdkJEBAQEAeKDYX2OG7z9Lb33zQtTMW0OpreZYGOdg
elU/whj2mMuH9FBubacoOSAg8fvC90e02tXNOHCyVpHv7h6D5ipfEfyR+ZBwQVCDfp2WMxl
4IdA5AHJLcG/wD106CWaAgICAgsbN9x6H5CP6oQXyAgICAgINIXbEdOLij/AOjdD+lnQSP0
ddu77Gi6Sj7yyVVP9Na1n+sgx32I0/d663SgJwHWyhkxnx5Zpev5UGIuy/uPfceVvk8TVwX
bqTjxhkfn8iC67YR/ecXJBI+Bp+ha3Hq5pj+tBtC4AP3nW1X4mZ+kkQSDQEHF3gg0d9rxuo
dccUjtOQTc9BpO2w0IYDlvpEo7+Zw9uHxNP8hBB1AQEBAQd7oW4wWnWVjrauTuqWnroZpX4
zyta8EnA9ixsqiq7j3KKOcxO34LluYpriZ5NhupuNfa2z09TPQ3KtvU/M50dNRUb2F3U4HO
/DR71xOx0T1S7MU3KYp75mY8o4ymFzVMamN4neUG97d6LxvXq43e5BtNTQt7qioIjmOmiz4
D1uPiXeZXXNL0uzpWPFm3xmec98/BFsrJqybnXq4d0dzsOGPWVo0DvNYb5fqz0G1Uvfd9P3
bn8vNC5o6NBPUkBWNfxb2bp1yxjxvVO20e+JXMG5Rav0118uPkkjxP8RG3u4WzF2slhv4r7
pPPSvjg9Flj5g2QFxy5oHQdVBuj+h6hhajRfyLfVpiJj93tjbsbrPzLF6xNFurjwRI2kvVH
pvc/Sl1uM3o9BRXOnqJ5uUu7tjZAXOwOpwB5LpOpWbmRhXrNuN6qqZiPGUex6oovUVVcomE
295eJ/bLVW1GrrPa9SelXCutssFPB6HM3necYGS3A+dcn0vo/qWNn2b121tTTVEzO9PL8Un
yc/HuWKqKauMw17SnLyu0Igl5wab46J2t0HfqHVF6+xtVU3Js8Ufo8kvMzug0n4IIHUEdVz
TpRo+bqGTbu4tvrRFO08YjjvMpFpuVZx7dUXZ23n29zqN7tydObncSW3Fz0zcRcqKGSgp5J
u6fHyyCsLsYcAfBw8Fl6Vp+Tp+j5VvKp6sz157/3dlrKv27+XbqtTvtt5p1am1BQaUs1xvN
0nNNbqFjp6iYNLyxg8TgAn/8AmuP49i5k102bMb1VTtH9SlVyum3TNyrlDFo4w9p48tbq9z
B6m0dQP9VSKejGq78bP50/qwf2li9lfmoeMTaZwwdXvcPUaSoP+qqR0Y1X/o/nSftLF/j8/
wBGQ9H63s24em2XzT9aa+2SukjZP3bmZc3o4YcAehWlysO9hXfQZMdWqNp90sy3eovUektz
wQX3I1Db9KccNXeLpUGmt1Fe4Zp5i0u5GBgycDJK69gWLmV0bizajeqqiYiPHdFr1dNvUJq
q4REwlE7i+2j6g6rGP5jP/wCFc+nozq2/1P50t5+0sX+Pzcf773aL/wDusf8AYZz//AAKN9m
dX/wCj/wDan9T9pYW1xEbea/2ZvNjsF/FddJ5qZ8UIpJWcwbJl3wi3HQe1SPo/o
eoYWo0X79vamIned4nnHslgZ2bj3ceaLdW87+1hHhA3G09tluVX3XUtx+x1BJbZYGy906TL
y5pAw0E+RUt6T4GTqGHTaxo61XWiezlHjMNZp1+3YuzVcnbeJZM4wt9ND7obd2q26Zvf2Sr
YLmJ5IvR5I8M7stzlwA8StB0X0fO0/MruZNvq0zTtHGOe/smWZqWVZyLUU26t53+CHJXTEd
EGUuGzV9p0JvPpy+Xyr9Btdl I9085YX8oLCB0AJ8T6lotdxruZp12xYjeqrlDOwrlNm/TXX

O0QnSzi/wBpA1o/ZZg4/wCRT/8AhXH/AOzOrf8AR/OlKv2li/x+f6La4cZe09DCZGagqK5+
DiKmoJS4/O5oH5Vdt9FtVuTtNuKfGYUq1PGiN4q/KUUeI/iqrt56eOx2qjks+l2PEr4pHh0
9W8eDpMdA0HJDBn1knpjo+hdHbelTN67PWuT+EeHf7ZnwR/Nz5yY9HRG1Pm8pwxa0s+3+8t
mvl+rPQLZTx1Aln5HP5S6F7W9GgnqSFn9IMS9m6dXYsR1qp24eE7rGDeos5EXK+XFIril4h
9v9w9mLlY9P370+5y1VNIyD0WWPLWPy74TmgdAoR0f0PUMHUKb+Rb2piJjfeOe3i3GfmWL1
iaLdXHh3oOLrKLiAgICAgyNw77jSbTb3aJ1bFII/sTdqeeRx/gublkH9RzkH0t0lTHWU0U8
LueKRoexw8C0jIP0FB+6Ag8vujD6TtrqyLGe8tFW36YXoPmBk8R7h+ZBxQAg34dlW8O4I9D
gfe1Fxaff6bMgluPBBVAQEBBY2b7j0PyEf1QgvkBAQEBAQaQe2K/fbUn/Rui/SzoMsafvvc
di3dASAZKqWiHXx/wB0Gn/VQeP7G+7i2bk7n5OMaa785/iSk/rQYh7Me6Ci46NCE/8AGHXG
HPrLqOc/qQdz2tNzbX8ZN/ha7Jo7bQU7h6j3Jf8AmeEG17gN/eh7V/iSL670GfUBB+NVPHS
08k0rxHFG0ve9xwGtAyT9CD5k969fzbp7tax1dM4vdervVVzc/esfK4saPYG8oHuQeJQEBA
QEAHBygq4l3iSfegogA480FS4nzKCiCpcT5lBRBUOI8CQg9Jtxcae1a/0xXVswhpKa50080
r/BkbZWlx+YAlYebbquYl2iiOM01RHjML1iYpu01TO3H9E9N8uIbbjUu0esrXa9YUNZcKu3
yxU8EbX80rz4AZbjquO6RoepY+fZuXbMxTTVE78PxSvLzce5YqppriZ27mul7iXH4R8fWu3
IcpzH8I/SgnZwq75aC0RshbbRftUUltukVRVPfTSteXtDn5aegx1C5F0i0fOy9RqvWLU1Uz
FPHh2QlWBlWLWPFFyraeKMPEjqW16t3u1VeLLWx3C21dUHwVUIIa8cjRkZ6+IXQdDx7uLp1
mzfjaqI4/i0ebcpu5FVdM7xLGPMfWR863jBOY/hH6UFOY+soKAkeBwgcxPmUBAQAceCDlzH
8I/SgpknzJQUQASPBBUuPhk/SgogICAgICDlF8cD19PpQfR9wa7gO3O4YNt9QTSiaqms8MN
S4fw0Q7t/5WFBmhAQdPq+D0rSt4h/hKOdn0xuCD5d6+nNJVSwO+NE50Z+YkfqQW6AEG+nso
/3k+jf55cv9MlQS/QEBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEBBpB7Yv99rS/wDRqi/SzoMUP4tKb
+8kbsOywztrBeTcjefSW90YzKZOTu8Zzk+OcIOn4UeKGThku+s6+KytvEl+sFRaIh33d9xK
85ZKeh5mg5y3xPTqg8rw3bwx7C76aT3Bmt77rHZap076KKUROla6N7HNDiCAcP8AV5IOfE/
vV/fDb56r3AFDJa4rzPG+KillEroY2Qsia0uAAPRmeg80G9fgL/eg7V/iSL670GfUFCgxDx
ea1O3vDHudfmP7uemsFWyB+ccsskZijP8AXkag+bd3/wDBBRAQEBAQEBAQEBB+kcEkwJYxz
gDg8rSVSZiOZzcvQ5v4N/8AUK89envV2k9Dm/gn/wBQp16e82lxkppY25dG8D1lpC9RMTwg
2l+fgqqK5cemSmw/X0Ob+Cf/AFCvPWhXaY7D0Ob+Df8A1CnWjvNpVFNOB0ZIB/JKdanvV2l
+Bznr4+1euTyIKhpPkUHJkMknxWOd/JGVTeIV2mXP0SX+Df8A1CqdaDaXCSCSLHMxzc+tpC
rExPI2mCOF8ueVjnY8cAlVnhG8mzn6HN/BSf1CvHXp7zaT0Ob+Ck/qFV60G0noc38G/wDqF
U69PebS/OSJ8Rw9rm569RheomJ5ExMOKqoICAgICAgICCrTg5QbvOx41j+yDhaqrMT8Ow3y
ppwCeoZKGzD8shQTrQEH4VkAqqaWE+EjXM+kEIPmA3EofsbrvUNIBgQXGpi/qzPH6kHnUAI
N8nZPSF/BbpZufgsuFxa33elPP60Ewx4IKoCAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAgIKINInbHQvZx
XUUhHwH6aow0+6WfP5wggmgICAPFB9FnAc0s4Qtqweh+wkXj/Kegz4gIIcdrFqZ1g4M9R0r
Xlhu9woKDI8x3wlI+iEoND7jlBRAQEBAQEBAQEBBNzs7oY5tP637yGKXFXR47xgd95N06g+
oLlHTaqqm7Y6s7bxV50pRo3GmuPbHxS/bQwvOG0kLz7KZhP0Bq5n6SqI+nP4ykO0d39fg5f
Yth/4hH/2Vv8A4U9LV/H+au3sYL41aBsHD7eHCkZEfTaT4QgDPv3eYapd0UrmrVaN6t+E+X
i1Op7RjTw7Y7Gtd/xyu6oWuKI4qID5h7fzpP0Zgjm3HQUdMYWYpafHI3/IM9Q9i+XpqrmZm
Jn8Z/V0mKY7lRTUjvCGk8cdIo+p+hN7kds/mpHVnl8H4XOjpxbqz/BoBinm/wAgz+Dd7F6t
11RXTM1TzjtnvgqpiIn3tOlb1qpf5bvzlfTtPKHOJ5uDW5wvaifHDjwgWOx6et9/1tb2Xe+
1cbaiO21QzBRsPVocz7+Qggnm6Dw8crjmudJ7967VjYNXVop4TMc58O6PNLcLTqKKYuXY3n
u7kl6SyWy2xMZTW2hpIsYa2OmjYPcDyqA1XblyfnVzM+Mt3FNNPzYh+4paVwy2npjjp0hjP
X6F561cds/j/uRFMobdofFHANCiOOOMFtXkRsa0HDmYzgBdQ6E1VT8oiZ326vxRzWIiIo9/
KNnnuz3gbUbh6nBhbMBaAcOiD8HvmdeoOPPqs/ptVNOJa47b1fCVnSNvSVb7cu3xTu+xTP8
AkEf/AGZv/hXH/SVfxz+MpX1fZ/X4OAoqf/ktP/1DP9ideqO2fx/3OrHc5C2R4yKCM/8Ayz
f/AAp6Sr+P85NvZ/X4IF9oLCKfc3TzREIWmzNIAjDP8q/rgALsfQuqasK5O+/zp8oRLV4iL
tPh4IrroDRCAgICAgICAgDxQbWOxC1M58O6WnnO+Aw0NwY32u7yNx/sN+lBtQQEHF/gPeEH
zQ8SNodYt/dxaFzeQw6hrwG+oGdzh+QoMboCDfB2TLgeDHTjQc8tyuI/+ocgmOPBBVAQEBB
Y2b7j0PyEf1QgvkBAQEBBRBpx7avTrqLenRF45T3dfYnwh2OnNFMcj6HhBrmQEBBVoOfA5Q
fSrwvaddpPh322tT28klPp6hEjcYw8wte4fS4oMpIKINeXbU3l1Lw9aQtrXYFXqVkpH4Qjp
pv1yBBpmPRBRAQEBAQEBAQEBBODs6fuBrj+d0f1Jlyfpv8AW4/hV50pRo30a/GPi7rj9uVX
bNC6Uko6qelc64ytc6GUsJHdewrE6GW6LmVd68RPzY57T2rmr1TTbo6s7cfgg6dWXvP3ZuH
/AGp/+1db+TWP4I/CEYm5X/FL8arUNzrYDDU3KrqYXEExyzuc0+roThe6bFu3PWopiJ8IeZ
rrnhMy65/xvWrrw/ajHNVQD+O386pV9GVY5ty8A5RED4hoH9lfLU9/bv8AF0mNo4+LVnoWq
mO/9nb30nL+yFowXk/5cr6Jy6af2XXwj6Hd/KglmZnJp+98W0a8dKK4/JT/AFHr55s86fGP
OE6n6M+9ptrP+FS/y3fnK+oafow5vPN7HZOww6o3c0baqhodT1N1p2StPg5neAuH0ArXarf
nGwL16nnTTM/kycW3F29RRPKZbYLlcY7Zba2vlbmOnhkqXs8iGtLsfkXzhatzXVRb35zEfn
sn9VW0TV7JlqY1/uXftxdTVl6vNzqKieoeXtj708kLCctjYPANAwMD8+V9J4WBj4VimxZpi

Ij2c57Zlz67fru1TVVO6bPAPI+XaK8F73PP2ZcPhEkn7U1cm6ZxEZ9G38MeHPuSjSJ3s1b9
7w/aKeOhP5NZ9Zi2nQnnkf5fixdY/wDb96HVDdKu1vc+jq5qV7hyudBK5hI9WQR08F1Ku3T
cjq1xExz47fFG6app40zs7/S+qbzJqa0Ndd69zXVkIIdVPII5xkeKwcjGsRZrmKI5T2Qu0X
K5qj53m28kAVTx4jnd0+cr5o/ddE7WorVuqLzHqq8Nbd65jW1s4DW1LwB9sd7V9L42PYqs0
TNEco7I7nO7lyqKpiJ4POXC5VVye19XVTVcjRytdPIXkD1ZJ8Fm0UUW42pjbw/2Wqqpqnep
Zr28iAgICAgICAgBBsP7Fq+Gk3+1baucBtZp10pbn4xiqGfm7z8qDcwgqg4v6NJ9XVB87fH
7aPsJxh7p0oZyNN4dO0eySNj/APWQR9QEG9vslP3mti/Gtx/TFBMweCCqAgICCxs33HofkI
/qhBfICAgICAgg12snD/W7s7C0+p7LTGovGjpn1r4o2Zklo3t5ZwPWW4a/HqaUGj1zS0keP
tQUQB4oMz8Imwtx4jN+NM6So4pDQGobV3SpYOlPRxuBleT4ZIw0Z8XOaPNB9HVJTx0lPHDF
G2KJjQ1rGDAaAMAD3AAfMg/dBQ+CDWZ23lVybf7YU2R9sulbJ/VhjH+sg1FlAQEBAQEBAQE
BAQTg7On/ABf1x/O6P6ky5P03+tx/CrzpSjRvo1+MfF2PaFA/3P8ASQx1+ycv6FY/Qn1q99
2PN61j6ujxQPcDldgRaeamD6kUCMIL6xw+kXigi8e8qI2/S4BW7s9W1VV7J8nuiN6ohuSk+
1ySeXIXAY9gK+XY47OkNU+3cne79WJ+c81/Yf8APlfRWbG2l3I/kn/SgNj1in7zaheP+BXH
5Kf6j1882vpU+MfBPavoz72m2s/4VL/Ld+cr6gp+jDm082Q+HCeOm320JJK4MYLvAMn1l2B
+UrS65TNWl5ER/DPky8OdsiifbDaFqamkrNK3qmiBfNLQVETWt8S4xkBfP+PMU36Kp/ijzT
y7HzKo/rk08TRPjkLHsc1zfguaRggjxBX03E7xvDnExMc2wTgC/chvH46f+iC4x0z9fo+7H
ml+kfUVT7XiO0U8dCfyaz6zFtOhPPI/y/Fi6x/7fvQuXVEZdtpP/Gmz/wA8h/SBWMj6ivwn
yXLf04bjj/wt/wAo785Xy/8AuukTzaddYf42Xr+ez/pHL6exvqKPCPKHN7n06nSrJWxAQEB
AQEBAQEAIJw9j9Vmm4u42ZwKiwV8R+mJ3+qg3jN8Agqg4vGWketBof7WGwNsfGPqCVjeVty
t9FXZ9ZMZYT9LEEOUAIN63ZHSmTg5tQP3l4uDR/wBYD+tBNEeCCqAgICCxs33HofkI/qhBf
ICAgICAg/Kpp46qCSKVjZI3tLXMeAWuB6EEHxBCDRL2kXByeG3coX7T1KW6B1JK+WiawHlo
aj4z6Y+offM/i9PvUENgCfJBcW6gqbpcKajo4JKqsqJWwwwRN5nyPccNa0eZJIACDf3wB8I
NHwsbURC4QxS65vbGVN6qh1MRxllKw/gR5OcfGeXHw5cBKRBVBQoNYfbgxOdo/aiQdWtuFw
aT7TFAR+YoNSiAgICAgICAgICAgnB2dP8Ai/rj+d0f1Jlyfpv9bj+FXnSlGjfRr8Y+KR25m
0umt27dRUOp6SWrpaOV00TYal0JDi3B6gHPRQbA1LJ02qq5izETMbTvG/bu3N/Gt5MRFyOX
tY8/vLNpv/Y1b/8A7N//AIVu/wC1eq/9SP8A4x+rE/ZmN2Uz+KMfGJs7pbaK56Xg0xRzUcV
dTTSziapMxc5smG4JHTougdGNUytTou1ZU79WYiNo25w0epY1vHqpiiOcSji8criFNmlei2
5ozcdfaapcc3fXKmjx75WrDzqupiXa+6mfJesRvdpj2w28XaYU9NcJnEYjjmfny6Ncvmi3G
80R7YjydDq4RLVBtHManeTSkx8ZLxA/6Zcr6M1Onq6fej+SfJAcbjfpn2trt5/4Fcfkp/qP
Xzpa+lT4x8E/q5T72mys/wCFS/y3fnK+oKfow5tPNcWm5z2W50VwpJO6qqSZk8T/AMF7XBz
T9IXm5bpu26rdXKqJiVaapoq60djbFtRuhad3NHUWoLTOwmRrRV07HfbKSfHwo3DxGDkg+Y
IK+ctS067pmTVYvU8OzumOyfw/NP8AHyKci36SmePa8HuFwh7e7h3ua8VFJV2evncZJ32qZ
sTJnnxcWFrgCfZjPjhbfC6Uahg2os0zFURy63GY9++7Fvadj3autMbT7OD2m0m0dm2Y09U2
Wxz1k9LPVGpe6uka54eWhvQtA6YA8lq9S1O/q1+L1+I60RtwjZk42NRjUzRRPOUaO0U8dCf
yaz6zFOuhHPI/y/FpdY50e9C5dURl22k/8abP/PIf0gVjI+or8J8ly39OG44/8Lf8o785Xy
/+66RPNp11h/jZev57P+kcvp7G+oo8I8oc3ufTqdKslbEBAQEBAQEBAQAgmj2SXN/fi2bGf
uXX5x6u7ag3rBBVBQoNOvbV6Ubb94NDX+OIhtxsslM+THi+GboP6r0GuJAHig3p9kUQeDu3
YOcXq4A+z4bUE1B4IKoCAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAgICiDA3G9tVSbv8MOvrNUU7Jamnt
styonuGTHUU7TKxzfbhrm+5xQfOmep96CaPZObSU25XFNS3W4U7amg0nQSXcMkGWmoy2KD5
2ukLx7Ywg3pjog5ICChOEGtzttKAy7Qbe1wHwYb7LFn+XTk/8AdoNPh8kFEBAQEBAQEBAQE
E4Ozp/xf1x/O6P6ky5P03+tx/CrzpSjR/o1+MMi8Xe72pNn9KafuGmquKkqKytkhmdLA2UO
aI+YDDvDqtH0Z0zG1PIuW8qneKad45892XqWRcx6KZt9qLJ44N1QcfZej6f+7410L+yel/w
T/wDKWinVMnvj8GPd0t6tT7xz2+bU9XDVSUEbooDFA2Lla53M7OPHqt5p2l42l01U40bdbj
O878uDDv5N3JmJuTyeDecuJzlbZism8M9kN/340RTY5mtuUdQ4fxYsyH8jVo9du+h0y/V/L
Mfjw+LOwaevk0R7d/wbLNy7s2xbbapuTncop7XUyZPr7s/7VwXT7fpsyza251Ux+abX6urZ
rq9jV5sx03a0f+Nab64X0DqnqN77s+SDY311HjDbDeP+BXH5Kf6j185WvpU+MfBP5+jPvab
az/hUv8t35yvqCn6MObTzfivSiX/Z8aVqKnUOptROfK2jpKVlExgeQySWQ5yQOjuVrXYz4F
wXN+muVTTZtY0c5nre6P8AdItHtzNyq5PYkJxM70VWymhaW52yKmnu9ZWtpoI6phczlDS57
iAR4DH0qE9H9Lp1XKqt3KpimmN527+UNxm5VWLaiqnnLhww7u3jefQlfeb1BRU9VBcHUjW0
MZYzkDA7qCSc5Kp0g0yzpWTTYs7zE078Z37TAyK8q3NdxhDtFPHQn8ms+sxSvoTzyP8AL8W
r1j/2/ehcuqIy7bSf+NNn/nDccf+v+nD5f+v7Xf+Uq5tOusP8bL
1/PZ/0jl9PY31FHhHlDm9z6dTpVkrYgICAgICAgICAgnF2PlEari6ZJgkU+n66X+1Cz/WQb
xR1CCqCh8EGv3tkttZNTbAWPVdPHzTabuo74huSIKhvIcn1B4Z9KDS28EE56FAAzn2IN5/Z
DQPi4PqNzwQJb5Xvb7uZg/OCgmwgICAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAgICiDr9Q2xl6sldQSj
mjqqeSBzT5h7C0/nQfLxfaUUV5rqcdBFPJGB7nkfqQbSew/04wQbsX1zfhudbqKNx8gBPI4
fPln0INp6AgIKFBBPtjbF9leFGkrAwudbNR0dQXD71ro54j+V7UGkQoCAgICAgICCcH

Z0/4v64/ndH9SZcn6b/AFuP4VedKUaN9Gvxj4ux7Qsf73+kvxnL+hWP0J9avfdjzetY+ro8
fgge4HK7Ai08zlJ8kUOQ4zjoglBwCaQdd90Llfnx5gs1A8NfjwmmPdt/s94fmUC6Z5PosGn
HieNc/lTxn4N5pNvrXpr7Ijz/ANkl+MHUg05sFqFodyy3J0Vuj9vO/LgP6LSoF0Yx5v6ra3
5U71fhH6t5qNfUxqvbwa/tm+u7ekD4Zu1Of84F2XVfUb33Z8kSxfr6PGG2K8daK446/ap/D
+Q9fOVrhVTE98fBPquFM+9ptrAfSZf5bvzlfUFP0Yc3l+IaSvSjZ1wkaFGh9jLC2WPkq7qH
XSf1/bMcgP8A8NrT864H0ly/lWpXO6jamPdz/OZTjT7XosaO+eKNnH3rP7L7kWvTscmYbLR
h0jQenfTHmd09YaG/Sp50MxIt4deR21z+UNLq93rXYtx+7H5yzBwBfuQ3j8dP/RBRfpn6/R
934tlpH1FXj8HiO0U8dCfyaz6zFtOhPPI/y/Fi6x/7fvQuXVEZdtpP/Gmz/wA8h/SBWMj6i
vwnyXLf04bjj/wt/wAo785Xy/8AuukTzaddYf42Xr+ez/pHL6exvqKPCPKHN7n06nSrJWxA
QEBAQEBAQEAINi3Yq6fNbvlrS7hoxQ6fEBd7ZZ2n/uvyINyIQVQUQeL3n20t+8O1up9GXMD
0O9UEtG55/wAm5w+A/wDovDXfMg+avXujbnt5rK86avMDqa62mrlo6mJwwQ9ji0/McZ+dB0
1HTS1lRHBDG+aaRwYyKMFznuJwGgDxJPQBB9GnBds7VbEcNGhtH3GIQ3alozUV8ecllTO90
0jCfPlMnJ/RQZuQEBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEBAQcJPAe8fnQfL/uXT+ibi6pgA5RFd
qtgHqxM4INsPYk0zW7Q7iVI+M++wxkfyaZpH1ig2RICAgoeqCNvaL6S/ZjwZ7nUrGc8tLQR
3FhHi0088cxP9VjvpQfPW72IKICAgICAgICAgIJwdnT10/rgeJ9Lo+g/kTLk/Tfjdx/Crzp
SjRvo1+MMs8TmyF13z05ZLdaq6joJaGrfUPfWl/K5rmcuByg+ajfR/V7WkXq7l6mZiqNo22
35+3ZsM7Fqy6KaaZ22/RHM9nvrDP+Mdi+mb/wAKnP8AbXD/AOlV+X6tN+x738UPK7n8HOpN
rND3DU1wvVqq6OiMYfFTd7zu53hoxloHmtlp3SjF1HJpxaKJiauUzt2cWNkabcx7c3Jqjgx
Ztjtrd92NXQacsjqZtwmjklaauQxswwcx+EAeuPYpFn51nTrE37+/ViezjzYNizXkV+jo5t
iXDHsvU7Kbfy265GGS911U6qq30zzIwADljaHYGcNyfDxc5cQ6QarTquVFy3v1KYiI34eKZ
YOL8lt7Vc9952eP4uNqNebwtsFq0xQU01noeepnkmq2RF87vggAH8Fuev8AGWy6NalgaZ6S
7k1TFVW0RtEzw/3+DG1HHv5PVpt08I4sJ7c8He5emtf6eu1dbaJlFRV8NRM5lfG4hjXAk4B
yVLM/pRpuRi3bVuqd6qZiPmzz2auxpuRbuU1TTymE9bhG6rpqtjCC6VkrW58Mua4A+7JC43
RMUzHdG3j7oS3s28WsTeHht1bs5Zae9X99tNJVVRp4xR1Jlfz8pcMgsHTHtX0Fpmu4eqXJt
WN94jfjG3s70FyMK7jxFVe20vEba6On19r3T+noQ7muNbFA4t+9YXfDd8zcn5ltc/KjCxLm
RP7sTP8AXvYtiibtymiO2W3CGOmttExkYbDRU0XK0DwZExuAPma0L5q3quVdbnVP5zMuh/N
pjhyhqU3V1i/X242otQSO5hX1skrPZHnDB/VDV9JadjRh4lvH2+jER7+383Pb9ybt2qvvlN
rgCONobv8Ajl/6ILk/TThn0fdjzSrSPqKvF4ntEwSdCe1tZj+sxbToRxnI/wAvxYmsf+370
LV1RGXbaU/xps/88h+uFYyPqK/CfJct/ThuOP8Awt/yjvzlfL8/RdImOLTrrEY1Zev57P8A
pHL6exfqKPCPJze59OrxdKslbEBAQEBAQEBAQB4oNtvYjaR7jSe5mpyP+E1tJbWkjyijdIc
f9cEGztAQEHCQgN6+CDRD2q970RfuKq4z6RqY6utjooYL7LT4MPpzCWkAjoXBgYHH8IEZyE
GK+CLVGjtF8Um316133bdN0dw55ZpxmKCbkcIJpP4rJTG4nyxnyQfRhTzMqIWSxva+N4Dmv
achwPgQfNB+nigqgICAgsbN9x6H5CP6oQXyAgICAgICDi/4o94/Og+YXdn91LWP45rP070G
1zsS6jOz24UBHVt+ifn+VTM/8KDZAgICAg89uFpSHXWhNRabqMej3i3VFvkz4cssToz9ZB8
wl4tlRZbnV2+rjMNVSzPgljPi17XFrh9IKCzQEBAQEBAQEBAQSV4R+IHSuyto1LT6jbXuku
FRTyQijpxKOVjZA7OXDHxgoJ0l0XJ1au1Vj7fNid95257exu9Oy7WLFXpN+O3YkB/f47Y/g
X0+30FnX/OKG/2O1Lvp/Gf0bb9rY/dP4Qf3+W2P4F9/7C3/APcT+x2pfyfjP/8AyftXH9v4
Md8QPFpoTc3aa96cs4urbjWGExGpo2sjHLIHHLg8kdB6lvNF6N52BnW8i9NPVjflM9seDDz
NQs37FVFHOWLuCLrxB2rHh6JV/oit90t+yq/GnzYOl+tR70/tf65tm2ukLhqO8Cf7G0XIZf
RYw+T4TwxuASPNwz1XG8LEuZ+RTj2fpTvz4e1Lrt6mzb9JXyYWPHhtjnrHfP8AsLP/ANxSr
+x2pds0/j/s1n7Vxvb+B/f47Y/wd8/7Az/9xP7H6l30/j/sftXG9v4MgbR8QWlt66y5U2nW
3ASUETJpvTacRNw5xaMYccnoVpdS0XK0mmmrImJirltM/oy8bLtZUzFvsYp7QT9yiwdMf7s
jy/5lykXQv125934wwNW+qp8UYuGHcTSm1m4ztSao9MeylpJI6NtHAJHCZ+Glxy4Ywwv+ld
B1/DytQw/k2LtvMxvvO3COP5zs0eBft4930lzfhHBIrdPjd0VftutQ2zTwu7b1XUj6WnfUU
rWMZz/Bc4nnJGG5x09Sg2n9Esy1l2ruT1erTO88ZmeHubi/qlqbVVNvfeUFHHJPq8l11FUr
+FjiY0bs7oCvs9/bcnVk9xNUz0OmEjeQxhvUl465C530i0DL1TKpu4/V6sU7cZ2nffwlv8D
Ns41uabm/Puec4tt+tL71nTB08K4G3CoE3psAjzzlpGMOOfArO6N6Pk6V6X5RMfO222mZ5b
+xZ1DLt5PU9H2bo5KbNM7Cw1sduvdvqpie6gqI5X8oycNcCVavU+kt1Ux2xL1RO1UTLYQ7j
02wM7nBl9wXl3Wgb4En/nFxX+x2p9WI+b+M/omH7Vxt+38GvrUNwiuV8uVXAT3M9TLKzmGD
yueSMj14K7Vao9HaponsiI/JEK561Uy6xXXgQEBAQEBAQEBByjGXgevog3zdlXoR2jOEDTl
XLD3VTfqqquzz+E1z+SM/1GNQTAQEBBFXtKt5NR7K8Lt5uelpn0V2uVXBaW18Weeljl5ud7
D5OLWloPlzZ8UGgWeV88jpJHOe95LnOcclxJ6knzKDg0Zyg3H9j1xEah3G0HqLbvUEstwi0
kynktldKS57aWUvb6O4nyYWfA/iuLfBoQbF29EFUBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEBAQcJP
ij3j86D5gdz5e/3K1ZJ0PPd6t3T5Z6DaV2IVcJNGbqUfNkw3Cgmx7HRStH1EGzdAQEBBQ+C
D55e0K2zO1nFzuDb44e6orjW/ZmlI+K6OqAlPL7A90jf6KCOSAgICAgICAgICAgZQMoCDNX
CFqmz6N3qtt0vtxp7VbmU1Sx1TVP5WAuiIAz7Sot0lxr2Xp1duxTNVW9PCPZO7Z6dcotZEV

VztHFJ/ig3n0HqrYzU1rs+rbVcrjUCn7qlppuZ78TsccD2AE/MoB0f0nPx9TtXbtmqmmN+M
x3xMN7nZNm5jzRRXEzw+DXuT1XaEPUyglHwNa903oO+asm1HfKKyRVNHAyF9ZJyCRwkcSB7
goB0uwcnMs2Yx6JqmJnfbwbzSr1uzVVNyrbeHs+NndPR+utt7LRae1JbrzVxXXvpIaOXmc1
ndOHMR6slavonpuZiZddeRammJp7Y9sMrU79q7apiiqJ4oUnxK6mjIgICAgICBlAQEBAQEB
AQEBAQEF9Y7TU328UVto2d5WVkzKaFn4T3uDWj6SEH02bS6Ip9tdstLaVpWd3T2a2U9C1vq
5I2g/lyg9cgICDE3FVtTQb0bAa10pXRh3pdulkp3loJjqI2mSJ4z4EOaPpKD5tamJ0MrmPH
K9pIcPUR0P5UH5t6nHT50G8rsldmKDb7hipNXNImvGtKh9bUyY+JDFI+GGIe7le8+2Q+oIJ
uDKCqAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICAgIPxq5RTwPld8VgLj8wz+pB8ueq5jU6mu8xOTJWT
PJ98jig2adh5ci25bu0BPR0NrnA9zqlp/OEG11BVAQEFHdAg1WdtftEXHQW5dLBnAksNdIB
1++mp8+z9vHzhBqrIICAgICAgqGkoKmMjzb/AFggchx4j6QgoGEquw/RtLK9he1hLB4uAyB
7yvMzEc1dnDu3KqgI3O8PpVYiZ5Dk6mkYAXNLQfDmGM+5eYmJ5K7S492cr1tso5M+CB1wfe
qT3Kubnkjxz/SRR+RYSc5HzlBQtI8x9KD9GkgDBx7iivFVx5hjPQesqsqPzLCeuW/SFSQ7s
+z6VUOQ58vmKoHIfWPpVdgEZPqHvOE2FCwj2+4qgchxnI+lADCfUPecIKmMj1fMVXbYUDCf
/wCJTYV5Dny+YqgoWker6UAMJ9X0qocp6+HT2qgogICAgAZQSo7NTaP+6vxYaUbUQia2WFz
r5VczctIh/ax88hZ/VQb/AJgwPyoOSAgILK8sbJa6pjhzNdE8EHzHKUHy8apaGajujGjAFX
MAP/iOQdYzHMM+GQg+hfs54+64K9rGg5Bt8rvpqZigkggICAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAgI
CAg87uFXG16G1BWc3L6PbqmbPq5YXn9SD5gK2b0mqml8ed7n/SSUGxnsSrkYt49wrfnHf2G
Kfl9fd1LRn/OflQbh0FUBAQUKDC3GJswN++HHWukY4myXKeiNVbs/e1cP2yEZ8subyn2OKD
5xqmF9PK+ORjo3tPK5jhgtI8QR78oPyQEBAQZD4eaWCu3v0PTVMEVTTy3ana+GZgex4LuoI
PQhaXWqpo03IqpnaYpnl4MzDpirIoie9PLd3cXbHZSqtdNqHSlLLJcYnywmitFO8BrSAc5A
wclcg0zB1PVYrqx70xFM8d6p7Uryb2PizEV0Rx7oh+Wpn6L15w7ai1VY9N0FLTVVoqpKd8t
thjmYWnlz0HQ5HiFXG+W4erWsa/dmZiqmJ+dMxx4lfobuNVcopjbaexEnhE2Zt27uvKp98Y
Z7JZ4G1M9K1xb6Q9zsRxkj70kEnHjjHmul9JNWuabjRFn6dc7RPd3yjunYtORd+fyhK7UvE
RtNtrqt2iJ6GKnNK8U1QaO2ROpKZ34LyRk48z1x18cLnGPomrZ+P8ALqa99+Mb1T1p/T2JB
Xm41m56Lb8uDDPGxsPYtL2ug1tpqkhtsNTVClrqSmGIHOeC5kzB97nBBA6dQVKuimsX8iur
ByqpqmI3iZ58OcS1mqYdFERdtxs7jgw2Q03JoifcDUlHT3CZ00opG1jA+GlhiGXylp6FxPT
r4BvtWP0p1fJjKjT8aqaY4b7c5meUb93f3rmm4tr0fyi5G/Pb2bdrKujt3dqeIO41+kYLPF
WuZC97YLhbo4W1ETejnROb1aRkEeBwo3laZq2h26cv0m3HbeKpnaezeOXHtZ1vIxMyr0W2/
j8EGd/ttYdpt2Lxp6kkdLQROZPSPf1d3MjQ5gPtAOPmXW9G1D9pYNGRPOeE+McJRfLsfJ7t
VEcuz3pt7UUmktIcMOntUXvT1urYaO0CqqZPsfDLM8c+MguGSeo8SuT6lXl5Ws3MWzcmJmr
aPnTEcu7sSjHi1axKbldMTtG/J3VsrdC7obOXvU9h0xb6ejkoa1kZqbXBHK18bCCfgjp18D
lYldOdp2oUY1+7MzE08qp22mVymbF+xVcoojlPZHYijwM2ugvO7tfDcKGluEDbPO8RVcDZW
hwLeuHAjPtXR+l12u1gUzbqmJ60RwnbvaHSqaar8xVG/BJDcXezZ7bDVlXp296ah+yNKGGT
0axQSR/CaHDDumeh9SgmDpOsahYpyLF75s99c7tzeysSxXNFyiN/CEWOKXdPQu5lbp2TRVu
Nvjo4ZWVQNBHS87nPy3ozxwF0To9p+bgUXYzautMzG3zpq7OPPk0OffsX5pmzTtt7mduBjT
tmuW0l+rbnZ6CvdFdnkSVVJHM8NbAxxALgTjx6e1RDpdfvUahbt2q5iJp7JmOO89zbaXTRV
YqqqpiePcyxs7qjbjeqgra6waUoYoKGpZTyittMDHFzmlwxgHyUa1LH1DSq6aL96ZmqN+FV
U9rPx68fKpqm3RH4QhZsnbaOt4sbVRT0lPPRuvlRGaaaJr4i0OkwC0jGPDourarcro0Kuum
ZiYojtnflHajONTFWbEbcJl7bj0s1tsmsNJMt1upLfG+2Oc9lJAyJrj3mMkNAyVqeh167ex
73pKpn53bMz2e1latTTTdp6sbcOxk/RumLNJwRTXF9ntz7h9gqt/pbqSMzcwlwHc+M5Hryo
/lZF/8AtHFuLlXV69PDeduXcz7Vuj5B1to5T2MZcBNltt71Zqxlxt9JcWMtkbmNq6dkoae8
8QHA4PtCkHTK9ctWLU2qpj508pmOz2NfpNEVV19aInh2sT8TVDBb9+taU1JBDS08de5rIII
wxjRhvQNHQfMpHoFc16XYqrmZ3jfeZ3n8WDnUxGTXEd6W1122otL8GtXFcrFbo79T6cMks5
pGd/HI5xeMvxzcwa5oPXyXNrWdcyOkMTbuTNE3OEbzttttPDlzSCuxTbwJ60Rvt3cfxYw4B
bFa75ddbNuNuo7g2OnpzGKumZKGEydS3mBx8ykPTO/ds27Hoq5p3md9pmOUexg6RTTVNfWi
J8Xi+NXbiDQu7BuFBSR0lqvdO2qiihYGRslb8GVoaOg6gHA9a2vRXOnMwPR1zvVbnaZnjO0
8YYup2Ys3t6Y2iqN3Pgk25g1rus+419JFWWyyUrqmSKdgfG+V/wACNrmkYPi44PqC89Lc+r
EwPR2qurXXO28c9o4z+hpliLt/53KIen4+7HbrFqbRzbfbqOgbJQzOeKSnZCHkTEdQ0DPvW
u6GXrl6zfm5VM7TG2879ntZOr00010dWIjeOxkXU2mLLHwOQ3FlntzLgdP0jzVtpIxMXGRm
Xc+ObPtytFYyL1XSWbc3Kur6SrhvO3KexmV26I0+Kto36qO/CFo5+rd9LGXUUVbQW/nra1l
RGHxiJrcdQcg5cQAD5lTnpPk/JtMubVbVVbRG3PdpdPt+kyY4bxD2nHrZbfY9daait9BSW9
jrTzOZSQNia53eHqQ0DJWp6H3rl3Guzcqmr53bO/YzNWopouU9WNuHYi6p+0IgICCrRkoNy
XY27KHS+01/3ErYDHW6lqRSUbnAg+iQE5I9jpC7r/FCDYogqgICC0uv3PqPkn/VKD5d9V/4
zXb+dzfpHIOsjGXj3oPod7PVgj4MtqgB0+xWfpmkP60EiUBAQEBBY2b7j0PyEf1QgvkBAQE
BAQEGOOI+6iy7A7jVpODDp24OBPrNO8D8pQfNAT+ZBOzsbLsaDiwr6bmw2u0zWQ49ZbLTvH
1Cg3c5ygqgICAg4vGW+1BoL7S7YE7IcTF7mo6buNP6mJvdvIHwGmQ/4RGPa2XmOPIPagiaR

hAQEBBkjhu/d60F+OKf64Wi137LyPuz5M3C9Zt+MM9dof8A4w6F/mNR+laoh0J+ryPGnylt
da+nb8GSduP3i9R+I6/9ItBnf+pY+/T5M6x9n+6WPuzsP+H66/m9H9eRbrpv9DH8avKGJo0
b1V+EfFHjft2N79c9TkXqq/SuU50af8Nx/u0+TSZXrFfjKZvGCB/exUPQH7dbf0YXLOjH2z
V7Yq80n1L1SJnvjycNgzjguqjnwt10P5Sq6xP/APoqfvUKYnDAnwlCDbjcu8bU6ohv9hfDH
cYonRNdUQiVga9uHfBPTOF1rPwbGpWJx8iJ6u8TwnbjCL2L1WPX16Oam4+5N63X1Q+/36SG
S4PijgLoIRE3lYMN+CPYmDgWdPsRYsb9WN+c78/aXr9eRV17nPgm7dz6LwER+XNpuAf1pmf
7VyW187pPP/7J8pSirhpv+WHLhjH/AKoFf8hdvzOTX/t6P/5+Zg+oz/mYL4Bv3Yrj+Jaj87
VLumP2fR9+Pi1ek+sT4St+MHRWoL1v1f6q32O511M9kAbNTUUsjDiMZw4NIKvdGMrHtaZbp
uXKYnjwmY73nUbVdWRVNNMzy7EfbrY6+x1Po1xoqigqOUO7mqhdE/B8DyuAOPapnbrou0xV
bmJie2J3hp6qaqZ2qjZPLghj9E4fdQz+HNX1j8n+LTN/2LjvS352q2o/lp/1SlmlcMarxny
WnZ4ddF6s/G0P6Iq702jbJs/d+Lzo31dXj8GBdif34Fn/AB/U/XkUv1f7Ar+5T8Gpw/XqfF
k/jw0tedQav0lJbLTX3GOO2Oa91JSyTBp73wJa04Wg6HZNixYveluRTvV2zEdntZurW66rl
HViZ4MkaYoam2cDdXS1lPLSVMdgqw+GdhY9p73PVpGR860mRVFfSWmqmd4munj2cmfbiadO
mJ7mJOz2/wAb9X/iuP8ASKR9NPqLP3p8mu0j6dfgvKHaz+6dxuaq9Kg72z2i4G4VmRlruXl
7uM/yn46eoO9S81aj+z+jdmaJ+fXT1Y9/OfdCsWPT6jXvyid5936pJcQlbFcNgtdzQStnjN
snb3jDkFzXcrvoIIPuUD0SiqjVMemY22mOH5/7t3mbVY1cx3I59neM3nXI9dNSj/OqcdN/q
8fxq8ml0b6Vz3ebJfGdpGDX+y817oCJ6rTla6QuaOojyI5mn3HlK0HRXJqwtQizXwi7H586
fiztTtxesTVH7v8AUnBdpOn0Js1Dea4inqtSVzXMc4dXMyWQt/pYc76VXpXkzl6hNmjjFqP
z5z+G8K6XRFqxFVXOqd2Ku0S/xo0UP/yE/wCnKkPQj6m/4x5NfrH07fh8WStU/vCqf/o7R/
pGLQY/DpRP/wCyrylnXPs2PCPNdcF+28O322MN+uIbT3XVMzHRiToe5yRBGPa88zsfySqdK
s6rMzJsW+NFqPz24z7o4GmWPRWfSVc6v6hhvtC+u4GmD/7o/wC9Kk3Qr1S7H83wa/WPrafD
4ooLoqPiAgIPT7aaCue52vrBpSzxGa53itiooGt8nPdjmPsAyT7kH0rbWbfW3arb3TukbQw
Mt1moYqKLAxzcjcF/vccuPvQerQEBAQfhWnFNIT4Brj19xQfLtrE51XeSP+Wz/pHIOpZ1cP
eg+ibgEhbBwc7UNZnBskbuvrL3k/lJQSAQEBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEBAQR+4+LsbL
wf7qVQPKfsM+IEeuSRjB9ZB87J8UEuOyrvLbTxr6Kic7lFdT3ClP8bNJI4D6WBBvuHXBQVQ
EBAQUIz4IIh9prw5HfXh4rbjbKXv9UaT57pQhjcvmiDf8IhHTJywcwH4TAg0LyNLT6x6/Wg
4ICAgyRw3fu9aC/HFP9cLR679l5H3Z8mbhes2/GGeu0P/AMYNC/zGp/StUP6E/V5HjT5S2u
s/To8GSduP3i1R7bHX/pFoM7/1LH36fJnWfs/3Sx92dn3Q11/N6Pr/AE5Fu+m/0cfxq8oYm
jfSr93xR2386b4a7/HNV+kcpvo32bj/AHKfJpMr6+vxlNDjB/ex0WOv262/owuW9GPtirwq
80n1Ljhx7vJ+WwfXguqvxfdPzlNY4dIon+ah5xfUJ8Ja9nMJIx6h0+Zdr22RCVWtwSMquyr
YPuuz7B8DFPTP+A77B22LHtc+E4/OuK6dMXukk1R/HXP5Sl+R83TtvZT8FeGH95/Xfze7fm
Kp0g+3o/8A5+Zheo//AC+DBnANkbx3A/8AuWo/O1S/pj9n0/ej4tXpP18+DOG9nGZUbPbi3
LS8Wl2XJlII3CpdXuiLudgcfghpx4qJaT0Vp1TEpypvdWZ34be3xbPK1Oce7Nvqb+9D7fPd
1+9uu/2SPtgtLjSw0vo4nM3xBgHmIHj6sLp2j6XTpOL8mivrcZnfbbmjmVkTlXOvMbcNkvu
HnOlODa6XOQd33lJdK0Z/kvY0/PgLmWt/3jpDRbjvtx+cTKRYf/LwZqn+afg63s7v8SNVfj
WD9CVf6bes2vuz5vOjfV1ePwYH2K/fg2j8f1P15FL9X+wK/uU/BqcP12nxSs4g+J6fYW8WW
3RWBt4FwozUGR1WYeTDuXGA059655ougRrNuu5N3qzTO3Lfs8W+y8+cOqmmKd94719qDXr9
z+FK/wCqJKMW91xsdTIaYSGXu+V4bjmIBPgrFjCjT9ct4sVb9WuOzbnC5Vdm/h1XZ7YYB7P
Qc2sdXj12uP8ASKZdNfqLX3p8mo0f6dfgz/uFcaLh70XuNrYOjffb9cHTU2R1Mr2iOnj9oY
OeQ/0lDsG3XrmTjYU8KLdPHwid6p9/L8G3vVRh27t7tqn8/wDZ5WkmfUcBsssrnPkk07M97
3HJcTM85J9ZJJK2VURHSeIjsrjyjh7oWKfs7f8Al+Msd9nd929cfzel/SrddN/q7HjV5MHR
vpXPd5subS6hpdVa13q2+uLueH7J1E7IvPuJ2iOUN9zgHewqNalZqxsfAz7ccerEe+OMb+P
Jscev0ly/Yq79/wAebjuRe6TSe42yG3Vs+10sFaypdED1EUUb4oQfeed3zquDarysTP1G5z
mNvfM7z8IL1cW7tnHp5b7/AIcIYa7RL/GnRX8wn/TlSfoR9Tf+9Hk1usfTo8Piz1orRTNxe
FfSenJZe4gr7RRMmePERNex7wPaQ0qHZWV8i1y9kRHGmqrbx24fm21u16bCot98Q85r7cmC
q4o9stv7XyxUFmqm1NTDH0a2YxERR4/iR/WHqWfhYFVOiZWoXeNVcTEeG/zp98rF+/Hyu3Y
o5RP9fgwx2g/+PmlvxR/3hUp6F+rXfvfBrdY+tp8EUV0RoBAQVaMlBs17HDhydetS3nd670
2aO2B1ssxeOj6hw+3yj18jCGg+t/sQbcGt5cDyCDkgICAg6vU9T6Hp65T5x3dNK/Pujcf1I
Pl6v83pN6rpf4Sokd9LyUFlH8ce8IPop4Cf3ne0/wCI4vrOQZ9QEBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+
QEBAQEBBRBEXtUL99heDLV7Obl9Ono6Pp55nDsf2EGhNxHMfegkBwCXb7C8Y209RzcvPemU
2T/zrHxY+fnQfRK3oAg5ICAgICD85o2yxlj2h7XDBa4ZBB6YKD5/e0N4Z38OO/wBc4KCnMW
k78X3SzvA+CxrnfbYB7Y3nw/Bc1BF0jCAgIMkcN37vOgj/AO+Kf64Wk1yJnTMiI/hnyZuF6
zb8YZ77Q7rqHQn8xqP0rVDuhP1WRPtp8pbXWeNVHgyTtvn+8Wnx/wCw6/y/5xaLO4dJY+/T
5M2zt+zvdLGnZ532ng1Bq6zyOibVVNHDUQg9HvDHEPHtA5mn2ZJW/wCm1muqxZuxHCJmJ98
RswtGqiLlUd8PO708K+4d+3qv9VaLI6vtV3uElXBcWva2CNkjuY94Sfg8uTnPqyM5CzdK6Q
6dZ023TdubVUUxE07cZ2jsjt/rdYyMG/cvzNFO8TxZp437hT2HYe1WaSZpqqitpoYh4F7YY

zzuA9QwOvtHrUV6J26r2p13ojhEVb++eHvbTVKopxoonnvH5LvhXp2av4UpLLRSs9KkZcLe
/mPxJH4LQfUMOBVnpFPyXXPTXPo/Mq90c3rBj0mF1KefGGI+G/hTv9HuLPU7gaTiGn6OmlY
6O5YfHPKQAwsAPwgME83gpRrvSOxOJFOBen0lUxy7I5zvw4NfhYFyL01XqPmxCz3Z4dptwt
/7rYdvrLR26zWuGjguMkBbFBSSPZl7iCcuPj0GTlXNM1uMDSqMjUrkzXXNU078ZmOz3PGTh
TdyJosU8IiN/Flfjhv1HpXZK06Whkb31fUwRRRZ+EYKdh5nY8hzcg9+R5KNdEbNeTqNeXMc
KYnfxqn/AMs/VK4ox6bcT/UQueGI44P63+b3b8zl46QR/j0f/wA/N6wfUf8A5fBg7gHaTvJ
cABk/YWo8Pe1S7pjw0+j78fFrNJ9Ynweg4pOHvcLcDee9Xuwaaqbla52wtiqY3xhruWMA+L
gehWF0e1vT8LTqLORdimqN9449/guZ+JfvX5rop3jgwzNwzblUV9oLRPpaqjuVbFJPTwBzH
F0cZAkf0Jw1pc3JPrUqp17TKrVV2L0dWJiJ585ido5exrZwsiKoo6nGU1N49IXnSvDFDojS
lprb1cH0lNa+SghMjgzo+aQ48AeXGf465TpWXZydZ+XZVcU071VcZ29kR+aTZNuu3iehoje
dtuH5uo4HNC6h0DpLUdNqSzVtkqJ7lDJFHXQuic9oiILhnxGeiyeluXj5mRaqxq4qiKZ4xP
Li8aVars0VRcjbj8GCNtdCX/Q3GDpgX61z2s193nqqYTjHexF8mHj2KX5+Zj5fR+7NiuKur
TETt2TtHBqMe1XazqOvG3Hd3naD9daaPHn9i3DH/wAVYnQv1e9974LusfWUeDKuiiP7xGcZ
H+L9X+mUeyon+00ffp8mytfZ+38s+bF3Z5DGstX+eLXETj5Vb/prH93tfenya/R5j0lfg6n
ju3POo9e0ukKSQ+gWBvNUAeD6p4Bd7+RuG+8u9ay+h+nxj4s5df0rnL7sfrPH8FvVr/Xvei
ifo+bM1v8A3hD+vhpuUf55yi1cT/aj/PHlDZ0/Z238vxlj/s7h/u1rg+Xo9L+lW66b/Qx/G
fJh6NHzrnu83j6jdeLZvjB1XfquOea2Or6mmrIafBe+J4HxQSASCARkrZ0abOqaBZx4+ltE
xv37sb5R8mzq7k8t53c9P7pM3g4zNN6hp2TQW91fFBRw1GA9kLInAcwBIBPUnB814v6dOl9
HbuPVtNXVmZ275n3K0X4yM+mvs3ei7REE6p0X0wRQT9D0/wAuVhdCeFq/H80f6YXdYn59E+
yfNIXbfV9HoDhd05qKv60ts07FUOZ5vIbhrR/KcQPnUIzsSvN1q7j0RxquTH+7c2bsWcOi5
V2Qhhw56hrdXcVWmrzcZXTV1fdH1Ez3HPwnBxPzDOB7AF1XXbFONol2xb4RTTEQi+FXVcy6
a6ucy9z2g4P7PdL+X+5Hn8oVp+hfqt373wZusfW0+CKK6I0AgIPUbabd3ndXX1h0jYac1N3
vFWyjp2DwBcerifJrRlxPkASg+kPY7aWz7G7W6d0RY2AUFopWwd7y4dPJ4ySu9r3lzvnA8k
HvUBAQEBB5Ldqr9A2u1fVZ5e4s1bLn1csDyg+YaQlzsk5J6koEfx2+8IPop4Cf3ne0/wCI4
vrOQZ9QEBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEBBQ+CCB3bH3ltFwt2+g5uV1dqKlB/jNZHK4/lI
QaSvNBkbhuvB09xCbZXIO5fRNTW2Yn2Cpjz+RB9L7SD82R+VByQEBAQEFCMoI38ePDFFxOb
G3G0UkTDqq181wskxHXv2tPNDnybI34Pv5Sg+fG40E9rrZ6SqhkpqmCR0UsMreV8b2nDmke
RBBCC2QEHeaI1bV6D1badQ0LIpK22VLKqFk4JYXtOQHAEHHzrFy8ajMsV49zlVG07Ltq5Nm
5Tcp5w9fvLvzfd76y01N8paGnktsT4ohRRuYCHODjnmcevRa3StHx9Iprpx5metMTxnfkyM
nLryppmvsd3ZeKbVFi2pdoCChtb7M6klozLJC8z8khy483PjOfDosW70ew72d+0Kpq6+8Tz
jbh7l2nPu0WPQREbMZaV1bdNFX6jvNlrZbfcqR/PDURH4TTjGMHoQR0IPQjxW/wAixayrc2
r1O9M82DbuVWqoronaYTx2x4k9T7s7SXOq0varbd9zLAySquNhlDmOr6AdfSqNjTlz4z+2x
Zzjlc3zAgdfQrCqq3ou1RT3cJ/NuqdYvRTtNMShZunurqXdvUBuupawzTxtMcUEbO7ip2Z+
Ixn3oz45yT5lTHT9OxtMs+ixqdu/vnxam/kXMirrXJdhtBvvqfZO4VEtjnilpKrl9Jt9Wzv
IJseBIyCHDrhwPn5qxqekYuq0RTfid45THOP67p4LmNlXMWrejlPOGYL92gWsa+3yQ2yyWi
0VLm4FWwPmew+toccZ9WQR7Coxj9DMK3XFV65VVEdnLybKvV7s07UUxEsZbYcS+q9qaq/1d
ubR3GtvcjZqqpukbpnl4LjzZDh1PMc5W+1DQsXUabdNyZpiiNoimdo2/BgY+bdx+t1eM1c3
jtwtyr/uhqGS9aiuElfWuaGNJAayNg8GMaOjR/8Az6lbTCwcfTrXocanaPzme+WPev3Mivr
3J3l73QnFPqnb7beXRVuorZLa5WVDHSzwvMuJs83UOA8+nRabM6PYmdlxmXZqir5vKeHzeX
YyreddtWZs0xG3H83lNot4LvszqSa92Wno6irlpn0pbXRGRgY7GegI69PWtjqemWNVsxYv7
7bxPBYx8irGrmuhmE9oBr9zsm1afPvpZPD/AKxRj+xmn8uvXt4x+jZfte/PHaPwZD4cd+r9
vlvjb33yjt1MbZZa4QihiMfNzujJ5uZx9XRaXXdHsaPplXoKpnrV077zvyifYy8PMrysiJu
bcKZ2ct/uLvWG1m61601aqCzz0FF3RjfVU73yHmja45cHgeJ8gmi9GMTPwbeReqqiqd94iY
257R2SZWpXce9NuiI2h1uzvGbrXX+52m9OV9vskNDcqxlPM6np3seGkHwcXkD6Fd1TorhYW
FdybdVW9Mb84/R4xtTu3LsUVRG0v34x9b1u2m9+gNS22KCWut1vdNEyobzRud3rh8INI9fr
VOi+Jb1DTcnGuTMRVV2c+Ud6upXps5NFynjMI37x75Xvey52yuvlNRU81BTmmjFFEWNLS7m
6guPXPtU60vScfSaK6LEzMVTvO+3w2abKyq8qqKq+yHf2rim1TadpnbexUVrdZnUktF3r4X
Gfke7mJ5ubGc+HRYNzo9iXc/8AaFU1dfeJ5xtw92/5r9GfdosegiODoNnN875sjcrjW2Omo
amWup208gro3PDWh3NluHDBys7VNJx9WoooyJmIpnfhO3wlYxsqvFqmqiOcbPOa/wBc1u4u
sbrqS4xww11xmM8zKZpbGHYA6Akny8ys3DxLeDj0Y1r6NMbRus3rtV65NyrnPGWQoeKXVEG
0Z27FFbDZTQuoO+MLu/5C4uJ5ufGcn1LSz0exJz/2jvV19+tzjbfbw+LNjULvoPk+3DbZ0+
zW/wBf9kKq6T2OloKl9xbGyX06JzwAx3MMYcPNZWq6PjavFEZEzHV5bbR8JWcbLrxJnqdry
Gt9Y1evNWXXUNfHFFWXGd1RKyBpEYcfHlBJOPnWyxMa3h2KMe1ypjaGNduTdrm5Vzl+mgtb
Vm3ur7XqK3xwy1tumE8LJ280bnYI+EAR06qmXi283Hrx7n0ao971ZuzZuU3Kezi9PvLvtfN
8K611d9pqGnkt0L4YhQxOY0tc/nOcuPXJWu0rSMfSKKqMeZmKtt957vdC9k5VeVMTX2O8r+
KXVFx2kbt3LR2wWRtFFQiZkLxPyMcCCXc+OY8oz0WLR0exKNQnUYmrr7zO2/Djz7F6c+7Nn

0E8ttngNvde1222tLXqa2RQzV9ul76JlS0ujJwR1AI9frW4zcO3n41eNdmerVG07c2HYu1W
K6blPOHe7x723rey60FwvdNRU09FTeixiijLGlvNzZIJPVYml6VY0q3Vbsb7VTvO8/8Ahdy
cqvKqiqvsY8W5Yggqz4wQbceyE4UHafsVRvPqSjDa+6xPpNPxStw6KlyRLUD1d4QWN/ihx8
HBBs0DcHxyg5ICAgICDFPFVdxYuG/cutJx3enq0Z/lRFv60HzXv8R7h+ZBRnxgg+h7s9pO9
4M9qnZzi1cvX2TSD9SCRKAgICAgsbN9x6H5CP6oQXyAgICAgIKHwQa0+22uZg2z22oA/HpF
4qZy31iOBo/O9BqEQdnpi5mzaktVeCWupauGcEeXK8O/Ug+pCmlbPCyVhyx4DwfYev60H6o
CAgICAg4vaHDr4e1BqH7WXg4dpi+P3m0nQ4tFxkbHqCmgZgU1SejanA8GyeDvU7B++Qa0nM
LDg+KCiAgICAg77Qutr5tzqy16l05cZrVe7ZO2ppaunOHxvb+cEEgg9CCQehQTOuW0WlePr
SVfrTbGnodMb1UEXf6i0OxwiprvgDmq6LPRrnHqWeGTg4OC4IS6g0/cdMXirtV2o57dcaSQ
w1FJVRmOWJ48WuaeoKDrSMHCAgICAgILmiuNRbpe9pZ5aaXHLzwvLDj1ZBHRUqpprjaqN4V
iZp4xOylXXS10zpqiSSaZ3jJI8ucfeT1SIimOrTG0G+/GXGnq5KSZksMj4pGHLXxuLXA+sE
JVFNcbVRuRw4w/auutTcnMdVVE1Q5owDLI5+B6hknolNNFEbUREeEbEzNXGqd1mqqCAgICD
l3ZCB3Z8uuEHFAQEBAQEADJx4IJLcCXCNX8Ve71PRVUUsOirO5lVfa5nTMectp2O/hJcED1
NDneQyH0CWWzUen7VR22300VHb6OFlPT00DOVkUbGhrGNHkAAAAgvkBAQEBAQR47QW5/Yrg
43UmDuRz7QYAfX3krGY+glB88Eow9w9Rwgo3xQfQV2aVybc+CTbJ7TkxU9XA72FlZO1BJ1A
QEBAQWNm+49D8hH9UIL5AQEBAQEFD4INUHbdXnN02ttWejYa6qxn1uY39SDVugqw4cD6uqD
6ftrbob5ttpS4k83plppKjPr54GOz+VB6lAQEBAQEFCMoOq1Rpq2aw0/cbJeaKG42q4QPpa
qlnbzMlicMOa4eogoNAvHRwe3bhT3MdDAyet0PdnOlstyeCcNHV1PKfKVmf6TcOHngIzkcp
x5oCAgICCrXcqDvdE65vm3OqLbqLTdzqLPerfKJqaspX8r43D84PgQehBwUGxfSG5ezPaS2
Wj03uhFS7e73xwiCj1PRBsUNzcPAHm+C4n+Bec/gO8AgibxL8EW5fDJXzSX+1G46b5yINRW
xjpKSQZ6B/30TvD4LwPYSgj8Yy04Pig4kYQEBAQEBAQEBAQEBBzETiTjrjxQZam2gZtnp+C
+7iskt1XWRCa2aV5uSvrWHqJp2+NNAfW4CR/3rQDzIMW3K5PuVXJO9jIy/wZE3lYweQaB4A
eAQWiAgICAgDqUGQdjdkNT7/7kWnRulaT0m41r/hyvB7qmiGOeaU/esaDknzJAGSQg+hThu
4fdNcNO1tr0XpuPnjgBlrK+RoE1dUnHPM/HmcYA+9aAPJBlNAQEBAQEBBD/tV7ybRwa6qa0
4NbV0VJj180wJ+qg0MPOXH3oA8UG8zsg799l+D+lpObmNrvldSYz4BxZN/3qCbaAgICAgsb
N9x6H5CP6oQXyAgICAgIKFBp17bGv77ebQFIDkQWCSTHqL6l36mhBriQAg+lbhZuYvHDZtX
Vj/K6Wth+cUsYP5kGUkBAQEBAQEFCMoPB71bL6X3628umjdXUIrbTXt+O3pLTyDPJNE7717
T1B94IIJCDQDxV8KuquFbcabT19idV2ufmltN5ijIhr4AfEfgvb0D2Zy0+sEEhhNzeU+OUF
EBAQEBBzimdC4OYS1zSCHA4II8wgnRwtdqNqva+3waS3No37iaJc1tPz1BD6+mi8OUF/wAG
dgH3knX1OCCQd44KuG3jZs0+ptkdU0+kb89plnttK3mhiecZE1C4h8XXpzRkMzkguQQr3u7
Ove3ZF89TV6Vl1JZYzkXXTgdWxcvrcxo7xnTxJZgetBGqSmkilfG5jg9hIc0jq0jxyPJB+f
KgoRhAQEBAQEDCD9YaaSokZHG0ue8hrWgZLifAAeaCRm2HAXuXreznUmpKek2z0REOeo1Hr
GX0GFrP4kbsSPJHgMAO8ig7e77rbT8OTXUWzVE7XWto/gu3F1LStENI/wAC63UTstYfVLKC
4ZOBnBARp1BqO56rvNbd7zX1N0ulbKZqmsrJXSyzPPi5zj1JQdagICAgIA6oPUbbbbah3Y1
na9LaXt011vdxl7mnpoR4nzc4+DWtHUuPQAZQb8+C7g8sHCdt42iiEVx1fcmskvN5Df2146
iGPPUQsJOB5nLj1PQJFhuDnKDkgICAgICChOEEBu2Vv4t/DPZrbkA3DUMAxnx7uN7v1oNKR
QUCDcH2JN87/aPcWz5z6JfIarlz4d7Thuf8wg2SA5QVQEBAQWNm+49D8hH9UIL5AQEBAQEF
CcINKHbKVhn4mLNATkQadgAHqzI8oIDoA8UH0Y8C9d9kOEbaiXxxYKePP8jmZ/qoM7oCAgI
CAgICDi5ocgx5vpsPpDiG2+rtIayt4rbfUAuinjw2ekm+9mhfj4Dxn3EEhwIJCDQzxccH2s
OFDWpt94jNy03VvcbVqCCMiCrYPvXD/JygfGYT6yCR1QYDIwUFEBAQEBBUOwg7LT2p7vpO8
U11slzrLRc6Z4fDWUM7oZoiPAte0gj5kE3dju153Y27jgodaUlFuLa2YaZas+iV4b4Y79gL
Xe+RjifwkElW8XnBhxWRNj3L0tTacvUzeV1RfbZ3cnN4EMrabJA6eLi33ILO4dllw+7zU0l
w2q3PqKVjxlraC4U14pmfNkSD535QYb1h2Ku5Vu7yTTmt9NXyNvxW1zJ6GR3zcsjf7SDEt/
7KniOsvMYNHUd3Y0kc9BeKU59oD3tP5EHjKvs9OImidyybVXpx8PtJhlH0tkKD8ouz+4hpn
hrdqb+CfN0cbR9JeEHpbF2YfEjfJGj+546gjPjJXXSjiA9470n8iDKemext3Zqo/SdT6n0l
pOiaOaR8tXJUPYPMkNYGf20Ha1PCTwkbE/bNzd+ptaXKH41o0q1mXu/AcIu+cPnexB0Ny4+
NqtlIn0fDxsharDWtaY2ao1S30qvx6w3mc4Hz6ykfxUET93uIHcLfm8i5671TX6gnaSYoZ3
8tPBnyihaAyMfyWhBj7m65wgogICAgICD1W2e2WpN3da23SulLVPeb3Xyd3DTQD6XuPg1jR
1Lj0A8UG93gl4INO8KGkfSJjDedd3KFoud55chg8TTwZ6tjB8T4vIyfIAJPtaRjqg5ICAgI
CAgIKFBq77bnUzW2LbCwB2Hvqa2vLfXysbGD/aP0oNTh8UAINovYfXp0d73ZtJd8GWnttUG
5/AfOwn+2EG2IIKoCAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAgICAg0bdr/ADmTi3dGRju9P0Iz68l5QQ
gQG+Iyg+hvs8JvSODLat+QcWtzM+6eUY/IgkagICAgICAgICCjm8yDyu5W2Omt3NHXDS2rb
TBfLJXs5ZqWpbkZ8nNcOrHjxDmkEHqEGkrja7OvVHDRX1Wo9Oip1Ptw92W3BrOaotwJ+Cyp
a3y8hKBynz5ScIIcOby4/wBiCiAgICAgIAOEFQ4tORkfOguKK5VVtqY6iknlpaiM5bLC8se
33OHUIMraT4vd6dEBjbPuhqqnjYfgwy3SWeMe5kpc38iDJ1m7ULiPtDWtdr8V7B97W2qkfn
5xED+VB6SLtbuIFjMOu1jkPrdZo8/kcgs67tYeIeqY4Q6itVET9/T2WDI/rByDw+o+0Q4iN

TtkZV7oXaBj/vbfHBSY9xijaR9KDDert09Y6/e5+ptU3rULnHmJutxmqev9NxCDzHOcer3d
EHHKAgICAgICAgylw+8N2t+JXW8OnNGW01LgQ6suE2WUlDFnrJLJ5D1NGXOPQAlBvT4SODn
R3ChpE0Vmibc9R1rB9k9Q1EYE9UfHkb/BxDyYPe4koJAhuMdegQckBAQEBAQEBBQoNNfbTa
ibcN89G2kOH+5+nzIWg+BlncfD3NH0INdiAOiDYl2KFyEW/muKAuwZ9Nd6B6yyqhH+ug3Kh
BVAQEBBY2b7j0PyEf1QgvkBAQEBAQEGjjtgaUw8Wvekk99p+iOMeGC8IIPIKtGXAetB9CnZ
yxui4LNrGu8Tb5XfTVTEfnQSTQEBAQEBAQEBAQUwg/Ctoae40s1NVRMqKeZjo5IpWhzHtIw
WuaehBHQg9Cg1i8ZvZM094krtXbKxR0Na7M1TpKV/LDKfEmlefiE/wbjj8EjwQardRaYuuk
r1V2i9W+ptV0pJDFPR1kRilieDjDmnqEHWOGDjOfagogICAgICAgICAgICAgICAgICAgIOT
WZ88DzPqQTT4PezN1txBT0WodVsqNGaEcQ/0ieLFZXtHlBGfBp8O8d09QJ6INzO0Gymj9it
GUemNGWWCzWqnAJEYzJM/HWSV56vefNx9wwOiD3AZjzQckBAQEBAQEBAQUd4FBot7XWtNTx
hXGLORS2aghH9RzvzuQQqQEE7uxsqzT8VtziGP8I0zVsxn1TU7v8AVQbuUFUBAQEFjZvuPQ
/IR/VCC+QEBAQEBBRBpd7Z+0uo+IjTNafi1mnYyD6+SeRpQa+kFW/GCD6KuA22utXCBtRA8
cpdY4pseyRz5Afocgz6gICAgICAgICAgICDi5vN4+CDBXEvwa7c8UNoMWqLV6PfI4y2lv8A
QYjrafp0HMekjfD4L8j1YQageJ/s4Nz+HiWqudLRO1lo+MktvNoiLnQs8u/hGXMPXqRlvj1
CCJ5iwfHp6/IoOBGEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBByEZPQZ5vUgy3sPwq7k8Rt3bR6K07PW0r
XYnus/2mip/a+Y9Pmbl3sQbauFbsttAbJPo79rHuteaviw9jqmL/c+kf4/aoT8cj8KTPsAQ
TebGGNAb0A8EHNAQEBAQEBAQEBAQUd4FBoh7WZjmcZWos562+gIz6u5QQ2QEE4ux6BPFtJj
y07W9f6USDeKEFUBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEBBRBqj7bnSbhX7YalA+A6OttriPWCyR
o/tH8qDVogqxvM4D19EH027FaYOi9l9BWB8fdSWyw0NG9nqdHTsa78oKD3SAgICAgICAgIC
AgICChGUHB8LXtLXAEEYII8R6kETOI3s0tpN+X1VzpaA6K1TNl5ulkY1rJX9essHxH+0gB3
tQayt++zE3m2XdU1tFaRrmwRZIuGn2ukka0eclOftjT/J5x7UES6u31FDUS09RDJBPE4ski
kaWvY4HBDmnqD7CEH4EIKICAgICAgICAgICAg5iMnJ8h5+SDPWxnA1vDxASQzac0nU0lokI
zebwDSUYGM5DnDmeP5DXINkvD12Qm3+gHU9y3Hr369uzCHegMaae2xnPgWZ55f6RwfUEE9L
Dpu16XtNPbLRQU1st1O0MhpaOJsUUYHgGtaAAg7EBBVAQEBAQEBAQEBAQEFD4INJPbHaZmt
nFDb7s5nLDdLBTOY7HxnRvex36kEDkBBsA7F6yvreJfU1fj7VRaYmBPqc+pp2j8gcg3ThBV
AQEBBY2b7j0PyEf1QgvkBAQEBAQUQQs7WfbR2ueFGvu9PAJarTNfBdObHVsJJilx8z2n5kG
iwtwcIMlcNm3Eu7W/egdJRRmWO53mminAGcQB4fM7HqbG15PuQfS1H0aMdB6kHNAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEFC0O8UFCwH2e5BijeDhU2p33hcNaaKtt0qi3lbcI4+4rGD+LPHyvHuyghBu1
2KdguDpqvbrXVVaHnLm26/wCpi9jRNHyvaPe15QRD3I7LriC29fK+HScWqqJn/GdO1bKjp8
k7kkPzNKCN+rdt9VaCqDBqXTd30/MDy8l0oJaY5/ptCDzvJ1x+bqgoW4QCEFMIGEFcfOgqW
EeRx60F3arJX32sZSW2jqLhVv+LBSxOle73NaCT9CDPm2/Z97+bnmJ9t26ulupJMH0u9tbb
42g/fYmLXkfyWlBLjajsULrVOgqdxte01BH4voNN05nkI+XlAaD/8ADKCb2zXAFshsg+Cps
2jKW6XaLBF1vpNbUBw++bz5bGf5DWoJDMhZG1rWtDWtGAAMAe5BUNx5lByQEBAQEBAQEBAQ
EBAQEFHeCDWr20e08t62+0buBSQmT7C1UltrZB97DPh0Z93eNx/SCDUI9oaB60FG4J6oNvf
Ys7PVlh0BrPcSvpzFFfqmK3W1zxgvhpy4yvH8UyPDffE5BsrQVQEBAQWNm+49D8hH9UIL5A
QEBAQEFD4IOj1tpK3670leNO3WLvrZdaSWiqWYHWORpacZ8xnI9oCD5v8AiC2Lv/DxupedG
ahp5I5aOYmlqi0iOspyT3c0Z8w5uPccg9Qg2H9kFwn19qq6vejU1ulpGzU76HTsVQzldIx/
SaqAPUNIHdtP3wdIfDBQbTQEFUBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQUwgpyDOfP1oPxrLfTXGB8F
VTxVMLxh0czA9pHqIPRBizVfCTsvrZzn3na7SlXM7OZm2qGKU/wBNjWu/KgxZfuy74b744v
GgXW15++oLtVxD6DKR+RB4yu7H3YKrc4xN1TRg+Agu7SB/Xjcg6p/Yx7HPeXC963YCchouV
MQPppkFzS9jdsTT47yv1lVEfwt0hGf6sAQels3ZM8O1sLDUadu115euK29T4PvEZYgyXpjg
K4ftIPjfQbU6flew5DrhC6tOf/jOegzHpzRdg0fSei2GyW6y038DbqSOnZ9DAAg7kNHv96C
nKEHJAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQUIyg8pulttZd3Nv77o/UNN6VaLxSvpZ2Do4Ajo9p8nNd
hwPrAQaE+I/gP3R4ftX1VFJp246j046Uihv9qpXzwTsz8Hn5ATFJ5FjvMHGR1Qd3wt9njub
xA6sovsnY7jo7RbZGurr5c6YwEx5yW07HgGR5AIBA5R4uPkQ3vaD0TZtt9HWfS+n6Jlustp
pmUlJTM+8jaMDJ8yfEk9SST5oO/QEBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEBAQUIyEHndV7c6V13
6L+yXTdo1D6K7np/srQRVXcu9bO8aeU9PJB38MEdPG1kbRGxoDWtaAAAPAAepB+iAgICAgI
CAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgogIGEDCCqAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgoRnxQce7G
c9fpQVEYBz5+1BUDHh4IKoCAgICCxs33HofkI/qhBfICAgICAgICAgICAgICAgICAgI
CAgICDiXcp6+CoKB/ifJU37h1Ny1dZrM0urrrR0oH8LO0H6MrCvZ2Nj8b1ymnxmF6m1
XcnaimZeUuG/miLe4tN6ZUOHlTRPk/MFpbvSbS7X/ALu/hxZlOnZVX7m3i6Cr4odLwkiCku
VT7oQz85WqudMtPp+hTVPu282VTpF+e2PxdbLxW2kH4FhuDh5F0sbf1rEnptjRys1fjC7+x
rnbXH5vxbxXUGeunqzHsqIyvH9trH/Qn8YV/Y1z+OPzXUPFXZHdJbLcYz/FMbv1q9T01xf3
rVUfhLxOj3P4o/N29HxM6Pnx35r6Mn+EpiR9IWbb6YabX9LrU+NP6LNWk5Ectpeitm9OjLs
Q2DUFI15+8mJjd+ULb2ekOmXuFN+Pfw82LXgZNHOiXrKK7UlyjD6SqhqW/hQyB4/IVu7d63
dje3VE+HFhTTNPOFzz9ceHvV2JeXNegQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBY2b7

j0PyEf1QgvkBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBxJ64Cp2i2q7jBQU756meOngZ1d
LK4MY33k9FbruUW461dUREds8I/FWI607U8WMtS8R+l7G50VE+W9VA+9pG4j+d7un0ZUOze
lmBjTNNqfST7OX48vNtrWl5FzjVHVj2sXX7ic1LcS4W2mo7VH5O5DPJ9J6fkUMyemOdc3iz
TTbjv4zP6Nxb0mzT9OZn8mP7xuBqXUBPp99rp2n7wSljfobhRfI1TOyvrr1U+/aPybK3i2b
X0aIj83n3fDdzOHM78J3U/SVqp482Vy5K5PrOPUqqKJvKogICAOnh09ycQPwhg/CHqPVFOT
9aWqmoJBJSzS00g8HQPLD+Qq5RcrtzvbqmJ9kzBVEVfS4vZ2PenWNh5RFeZKqEdBFWtErfp
PULf43SHUsb6N6Zj28WvuafjXOdP4cGSdPcVUg5WXuy5b4Gegf+Xld+oqW4nTWeWVa99P6T
+rV3dH4b2q/wAWVNL7u6X1bysobtC2od/xep+1SA+rB8fmJU2w9cwM+NrNyN+6eE/hLT3cK
/Z41U8O+HsQ/wAOvVb7iwXNVBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+
QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBxc7BVOQ6q/aotmmaI1d0roKGn/Dmdjm9jR4k+4L
Eycuxh0ekyK4pjvnh/wCfcuW7Vd6rq243lhLWnFA0c9Ppmh7wnoK2tbhvvazxPzn5lznUOm
VPGjT6N5j96r4Rz/FILGkTPG9V7oYS1Hq+9atqe+vFynrXeIY92I2+5g6Bc7y87Jz6utk3J
q8vw7EgtWLViNrcbOnAwMYWAvbKnqiogICAgICAgICAgfn9aCmEAjOM9ceHsVB7PSW7uqNH
FrKO4vqqRvjSVmZWY9nm35ipDg67n4O1NuuZp/hq5fjLAvYNi/zp4+xnTRPEjY786OlvDDY
609OaQ80Dj7HeLfnHzrpOndLcXJ2t5P8Ay6u+fo/j2e9HcjS7tr51v50fmy3DVR1EbJIpGy
xPAc17DlpHrBCnFNUVxE0zwlppiaZ2nm/ZXFFUBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEFjZvu
PQ/IR/VCC+QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQUKC2r7jT2ukkqqueOmp428z5ZXBrWj1k
lWrl2izRNy5O1Mc5nk9U0zXPVp5sC7gcTDGGSj0rEJneBuFQz4I9sbD1PvPT2LmmqdMIpmb
enxv/ADTy90dvjKQ42kzO1V+dvYwReL3cNQ1rqy51k9dUu8ZJ3EkD1DyA9g6LmeRk3suv0t
+uap75n+tkjt26LVPVojaFl6/asaePNc2gRUQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBTGU581D2eXqTwVe
s0Puhf9BSt+x1UZKPOX0M+XQu9w+894W803WcvTKv8Ak1fN7aZ5eMd3uYOTiWcjhXG098c0
l9ut6rLr1rKbn+x13x1opyPhH1sd4OHs6H2Lr+ldIcXU9re/Uufwz2+E9vn7EUysC7j/ADo
409/6shhxJ/UpTu1vPjDmqggICAgICAgICAgICAgICAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAgIC
AgICAgICAgICAgICAgICDi93KvMzsq8ZuFupZ9vKMOrJPSK6QZgoYj9sk9p/BHtP5VoNV1r
G0qj/mTvV2Uxzn2z3R7WZi4d3Kn5nLtlFfXm5d73CrOe4zd3SNOYqKHIiZ/4j7T+RcW1PV8
nVa971W1PZEco/Wfbz8ExxsS1jR8zn39ryi0jNEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQVa9zH
tc1xa5py1wJBafWMeHzKsTNPGJ2PFm3bDiGqLSYbbqdz6qj+Ky48uZIh5c4HxwPwh1HtXRt
G6VV2NrGfxp7Ku2PHv8UfzNLiveqzwq57dnuSPoa+G50sNTSzx1FPKA9ksbg5rmnzB811m3
dovURctzvE9yLVUzTO0xxXauvIgICAgICAgICAgICDi4nyVN9gY7mykHPk5KoICAgILGzfc
eh+Qj+qEF8gICAgIKZQVQEBAQEBAQEBBwkfyAeQ9ap4DEe72+MGjhLarQ6Orv
mMPcesdLn8L1u9TfpUG13pJbwInHx+N38qfHvn2NxhafOR/zLnCj85RfuVyq7vXTVlbUyVd
VM7mkmlOXOP/8AD2dB5LjV69cyK5u3Zmap7Z4pfRRTRTFNMbRHYtlZXBAQEBAQEBAQEBAQE
BAQEBAQEBAQEBAQPPPmh7HuNst2Lpt1WBkfNWWl7szUL3dM56ujP3rvyO9ikeja5f0mvame
tbnnT+ndPm1mXhUZUbzwq70tNK6st2sLTDcrZVNqaaToemHMd5tcPIhdyws2zn2ab9id6Z/
GPZPtQ69ZrsVzRcjaXeLYLAgICAgICAgICAg4Su5W5zgBUmduIipvXvnW3+5zWjT1bLS2mn
cWSVNM8sfVPHjhw6hg8sYzjK+eulXS69lXpxdPrmm3TzqidutPjz2js70007TaaKIu3o3mY
3j2JDbY3Ce67f6fq6qUz1EtFE6SVxyXO5epPtXaNBvXMjS8e7dneqaImZ9uyMZtMUZFymnl
vL1C3zCEBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEFD4JIxVqTWl0t2+WnLLDVOFsqqR3e02ByucScO
9eRhQrL1C/Z1yxi01fMqpnePbx2ltrWPRXhV3Z5xLtd7NZ1+iNCS3G2vaytdPFFG57eYDJy
entDSPnWZ0h1C7puBN+z9LeIjz+C1gWKci/FFfLaXrrJcjd7NQ1w6CpgZLj3tBW/x7vp7NF
3viJ/Fg109Sqae7dj/b7Wl5v25+tbVWVDZLdQPDKeMMA7vD3N8fPIH0hRfS9QycnVMvHu1b
0UTG20cuMx8GzyrFu1jWq6ecxxfnulr66ac13ou02+buo62pBqmFue8YXNYG/lcfeAvOs6n
fxc/Ex7PKur53tjfbb891cPGou2btdXZHBlRpOfYplHJqHNegQEBAQEBBwkdyjKpM7G27CW
9u9n7HhNYbHMHXQjFTVN6ilB+9H/Ofm96550i6RfJIqw8Sfn9s/wAPs8fJvdP0/wBNteufR
7I70aHvdJI5z3Oc8klxcckx+JJ8yuQTVMzvP/n/AHS2NuxxXlVVAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBU5qHz/SVXjKr02nuoGHGSJ2BUUj3Yjnb5A+ojyd5LcXql/S73pb
M8J50z2sPJxaMq31aufkmBorWlu1zZYbnbpi6N3wZiml9ie
HbHbE90oTfsV49c0Vw9EtoxhAQEBAQEBAQcXnAVJGHOI7cR2mNLts9HLyXG6BzC5p+FHB4P
d7Cfij51zTptrU6fhRjWqv+Zd/Kntn38o97e6RifKL3pKuVKJoI6fq8PZ+pfNlXNO47ZTi2
YIdtbpkj/kTB+dfXHRn4uf5Q5vn+tXPF7VSdrxAQEBBQ+CSMVak1pdt2+WnLLDVOFsqqR3e
02ByucScO9eRhQrL1C/Z1yxi01fMqpnePbx2ltrWPRXhV3Z5xLtd7NZ1+iNCS3G2vaytdPFFG
57eYDJyentDSPnWZ0h1C7puBN+z9LeIjz+C1gWKci/FFfLaXrrJcjd7NQ1w6CpgZLj3tBW/x7
vp7NF3viJ/Fg109Sqae7dj/b7Wl5v25+tbVWVDZLdQPDKeMMA7vD3N8fPIH0hRfS9QycnVMvH
u1b0UTG20cuMx8GzyrFu1jWq6ecxxfnulr66ac13ou02+buo62pBqmFue8YXNYG/lcfeAvOs6n
fxc/Ex7PKur53tjfbb891cPGou2btdXZHBlRpOfYplHJqHNegQEBAQEBBwkdyjKpM7G27CW
9u9n7HhNYbHMHXQjFTVN6ilB+9H/Ofm96550i6RfJIqw8Sfn9s/wAPs8fJvdP0/wBNteufR
7I70aHvdJI5z3Oc8klxcckx+JJ8yuQTVMzvP/n/AHS2NuxxXlVVAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBU5qHz/SVXjKr02nuoGHGSJ2BUUj3Yjnb5A+ojyd5LcXql/S73pbM

dhs7PV7HDyK3Olapf0u/wCmtcY/ejs2/ViZWPRlUTTVz7EydLamodW2amulun7+lnbkeRaf
Nrh5OB6ELvuFmWs+zTkWJ3pn+tp7phBr1quzXNuuNph3Kz1kQEBAQEBAQfnM4NYS7AA8SfL
2rzVO0byc+CDW7GrzrbXdzuDXl1KyTuKYeQjZ0H09T86+Suk2pzqupXL8T82OFPhH683R8D
HjHsU07cec+MvIDxCijYpv7Iu59qdMn/8AKNH5SF9cdFp30bGn+X4y5xqHDKueL3KlTXCAg
ICCxs33HofkI/qhBfICAgICCh8EEdteT93xM6f69GGlb9IeuU6pXt0msT3dX4pNjx/htfv+
D23EbHzbW1g9U8P1lIulkb6VX7JhgaX6zHv8nqNr5fSNuNNvz40MI+gBbnRqutp2PV/LDEy
42yK4jvliHhzl7/cDWMn4eXfTO5QbopV1tQyqv6+lLdapG1i3/XYst9qnl3q06M9Io6XP/X
OWN0lq/wAasR3RT/qXNOjbDue/ySVb5+9dbhFXJegQEBAQcX5wMdFSR4rdLcam2805JVP5Z
a+bMdJTk/Hf6z/Fb4n6PNR7WdVo0vHmueNc/Rjv9s+yO1nYmLVlXOrHLtQ3udzqrzcaiurZ
nVFXUPMkkr/FxP8A5+hcCvXrmRcqu3Z3qq4zP9f1snVuiLVMU0cIhbKy9cuAiogICAgICAg
ICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgof/OU23PFkDZ/c6bbu/AVDnPstW4NqovEsPgJW+0eY8
x7lJ9B1mvS7+9fG3V9L2T3x7fg1mdhxlW94+lCYNJUx1cUU0MrZYpGB7HsOWuBGQQfMYXe6
K6blMV0TvE8YQiYmJ2nguF7UEBAQEBAQeD3s1R+xTbi71THctRLH6NAR+G/4P5BlRPpRn/s
/Sr12J4zHVjxnh5btjp9j5RkU0Ty5z7kI8cox6vP1r5Lq4uj98qt8QvMCbmxhztPpo//AJb
H9ty+tuin2Ljfd+Muc6j63c8Xu1LGtEBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEFD4FUkRh3LqOTiN
tsmf2ueiGf63+1ce1erbpJbnumj4pZiU/4fVHsqZS4hW821tz9kkR/thTPpVG+lXPGPNqNM
9Zp9/k7XZqXvtrdNu8cUrR9BWboFXW0vHn+WFjOj+83PFiThid3msdTu/Chaf8AOuP61B+h
09bLyJ79v9Ut1q/CzR/XY6jfif8A36qQnqI20Y/tuP61gdJa/wDG6P8AJ5yv6dH9zn3pTt6
Ox7/zrtEIg5qoICAgogsb3dqWxWupuFbKIKSmjMksh+9aFj5F+3jWqr12dqaY3l7ooquVRR
TzlCvcPXFXr/Us9yqOaOEfa6anJ/aYgeg958SfWV89atqVzVcmb9fCOyO6Oz396eYuPTjWu
pTz7fF5padmCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIHgqCngOgHuVRn/hy3O7t
7dJ3KU8py63yvPgfExfnLfnHqXT+ies7badfn7k/9v6e+O5GtVw+Hyijn2/qkO09fH6Suqx
3oy5qoICAgIOLs46II68Wd9LYrDZmOI5i+rkAPq+C38pK4n/xHzNqLGJHbvVPlCVaHa3mu5
PgjmuFSlyo8R71RSU2tiTzbS6bP/5c/XcvrTonP+CY3hP+qXOtS9buePwh71S5rRAQEBBY2
b7j0PyEf1QgvkBAQEBBR3gUETd058b+l2f2usox+b/auI61Vt0g37qqEyw4/uPulmriBb/v
V3cj710ZP/WBdB6URvpV3xjzhoNN4ZNPv8nPZCb/AHorKfNkUg+hzl66OT/hFqfZPnKmoR/
e6/FjDhXAdqPUL8/8Wj/LI5Q/oVxyb8+yPOW31j6u34vNb7TY3lqjn9rNIPoAP61puktX+M
1ezqeTK06P7nEeKW7fE+9dzhDHNVBAQEHF56KkiM/EbuMbncW6YoZealpXB9Y4H48vkw+xv
ifaQuRdLdW9Nc/Z9qeFP0p9vZHu80q0rF6lPp6+3kwgPDocj1rnHPmkKqAgICAgICAgICAg
ICAgICAgICAgICAgICAgICAgIP0pqmWjqIp4JHRTxPD2PacFrgcg/MV7orqt1RXRO0x
y9zzNMVRNNXKUz9qdew7g6Wp67LW18X2mriH3sgHjj1Ozke/HkvoLRNTjVMSm9P044VR7f9
+aB5mPONd6vZPJ7VSBhCAgICDi84aqSIdcSF2+yW6FXEHZZRQRQD345j+UhfMnTzJ9PrFVE
T9CIj8t58090e31MWJ795YuXOW7Vb4pAmxsL+5Hpz5F36R6+s+iP2HjeE/6pc61P1u54/B7
9S9rBAQEBBY2b7j0PyEf1QgvkBAQEBBQ+BQQ+3dl5d7K9/hyVlKfoDFwbXZ6ut1z/NT8E2w
o3wo8JZ53/wD3KLyc+PdH/ONXTuk/2Ve93nCN6bxyqVrsfL/vNUh82NqR9D3rH6OVb6NRP3
vOVzUI/vc+74MfcKLS686hf0x6PCP7blFuhPG9fn+Wnzls9Z+hbeN30l593ru78GSnH0RsU
f6SVf4vd8afKGdp/qlPv85S/pnc0bD62g/kXeaeSETzfuvYICChQeO3V1zHoLR9VcAQ6sf9
ppYz99K7w+YdT8y0OtajGl4dd6PpcqfH/bmzcTHnJvRR2dvghXPNJVTPlme6aWRxe+R3i5x
OST86+eqqpuTNVU778U8iIpjank4ry9CAgICAgePgCfcEFB1PTqT5AdVTfYVIIOCC0+o+Kc
w+Y/OqhjPhk+4JwFPZ1JPlhOHMVILTggtPqIwVSJ35AqhgkZDXEDxIBICpvBtKg6+H5FUVD
XOaXNY4tHiQ0kKkzEGygPRVFQ1zwS1riPW0EhU3gUByMqocrvJrj/RKbx3h4eIIPtGEDzz4
jzICCuD5An3DKbwGD+C7+qVTf2m0gz6j08cBVBAQEBAQEBAQUPgg97szrw6F1jC+aQttlcR
T1Qz0bk/Bf/RJ+glSfo/qn7MzImufmVcJ9ndLWahjfKLX80JjxPD8EEEEeR8V3yOPHdB/F+
q9AgICDi8ZAQQQ3OuBum4Wo6k/f10jfmbhv6l8gdIr/wAo1XIuR/FP6fB0rCo9HjW6fZ5vM
KNs4HivUCa+wX7kWnfkpP0r19YdEPsLG8J/1S53qfrlfu8oZBUxasQEBAQWNm+49D8hH9UI
L5AQEBAQUPgUENd5Xlm7t7d+DVQn+yxcB6Qz1dYuz/NT5QnOBG+JRHslnzfl/NtDcz+E2D6
zV07pPV/hFz27ecI3p3rdLrtj5/8AeUlP8G6sH0FyxOjc76LP+f4r2fG2b+HweM4T/unqH+
b0/T+k9R7oRxu3/Cnzlnaz9Cjxl4HeqTm3V1A78GoZ+SONRrpFP+LX/GPKGx0+P7rR7/OUx
rYeahgPrjaf7IXerPGinwjyQarnK7V9QQEHF/gqSIj8QGtv2U60koYJOa32vMDMHo+X/KO+
Y/B+Y+tcN6Ual8tzZtUT8y3w8Z7f0TPTMf0NnrzHGrj+jGChrcKoCAgICAgjhxpa4v8AofT
+kJrBeKq0S1VzlindSv5TI0MYQD7Bk/Sp10UxMfLu3oyKIqiKYmN+yd5aTVLty1RRNFW28z
5OfF3uFqPT1PonTGl7nLaLlqStMUlVCcScoMbWtBHUAukycePKFXoxhY96b+VlU9am3G+08
uUzvt4RwetRvV09S1bnaap4z/Xizhp23yaI0bRUl0uUl1faaTFTcJ8h0/dgl0jvPrjzUPyK
4zMiqq3R1evPCO7fhEbNnRT6G3EVT9GOaLfCLvrftebq6ktl8u1VW01fTSVlBT1L+ZsBbJz
crPUOQkfMuidJ9Ix8TAtXbFEUzTMRVMe2NvNoNNya7t6uiurhLIHGprO96H2utldYLrVWir
fdRE+akfyOc3uyeXPqz1Wl6KY1jLzqqL9EVRFPbHtZup3a7dmJonbeVlxSbm6h0btZo6lsF

xlobzqCSGnfVxOxNyCJhcGu8uZzxk+KvdG9Px8rOvV5FO9FuJ4dnOduHbtG7zqF+5asUxRO
01fpuzXt9pyv0joy1Wi53aW+3CliLZ7hNnmlcTnz69M4HuUSzsi3l5Nd+1R1KZnhHdDZ2bc
2qIoqq3mO2XZagurbBYLnc3M71tDSzVJYOnNyMLsfPjHzqxYt+mu0Wt9utMR+Pb5rldU0UT
V3cULtEQbub6aO1FuLT7h1VokoJZRSWql52se6NgkLGNb0aMODRkEk+K6tlzpGkZFrTasaK
uttvVO3CJ4bzvz/AC2Ri1GVl26sj0m22/DwZ82X3Xvd+2HqtUaoo5G3i1RVQqBLCYTU90wO
Y8tIHiCAT7CVDNV02zZ1SnFxZ+ZXNO3HfbeeMRPsbfGyK6sb0t2OMb/l2sGaEtG7e/Oj7zu
EzcieyPilmFHbYC9kR7pnO5o5ejGgDAyD7VL8u7pGjZFvT5xevvtvM7TPGdt+POfwaqzTk5
lE35ubMwcOO9l53A2SvN8vEPp96sLp4XvY3BrCyHvWEhv3xyGnA6+Ki+u6VZwtRos2J6tuu
I929W3D2Nlg5Vd7HmuvjNO/5Rv/ALMN6X0/vHu5o/UWvavX9w07U0LpnU9qcySEP7pgkIaB
gMb15QcHqCpXk39H0zItYFGNFcVbb1bxO287e+e2eTWW6MrJoqv1V9Xnw49jPfCluZeN1dp
6e6X6UVF0pqySilqsAGcNDHNe4DpzYfg48eXPmoX0k0+xpudNrHjamqneI7ucbeHa2+Bfrv
2Otc577MFXO7bga73Z3ao7VuFdNP0GmGVFdFStc5zXsYQ0RtA+L71MKLen4mDh3L2NTXVd6
sTPDt7Zaqqb93IuxTXMdXdmPg51feda7PvuV9uVTda0XOaP0iqk53hga3Dc/OSor0oxrOHq
HorFMUx1Y4Q2Om3KruP1q53ndi/is37vugt6dPWyzXeqo7fbIKepuFNTvwycvk53NePP7Xg
fOpF0c0axmabcuXqImqqZimZjjEcuHvYGoZVdu/TTTPCNt4/Nn/drQ+pdyLZZhpDWkuj+SR
00lRTsc7v43tbyg8pHhgn51CtNzMbArufK7PpY2227pjffn+DcX7Vy/FPo6+qi5tBbd1N2t
T6ussO7F0tr9Pz9y6aVz3ic969mQAenxCevrXQ9TuaVptixenDir0kb7RtG3CJ+LQ41OTkV
10elmOr+uzJHFRrbU2hdQ7VUFr1DXUQqpO5rTTycgqi18LC5w9uXf1loOjuJjZlnMuXbcT1
Y3jeOMbxUzdQu3LVdqKap/XklFKAJpg3GBI4D3ZXP432hvXBVVEBAQEBAQEFCARjGfYqHgl
pw+65/ZVo9tHUyd5cbXinkJPV8ePtbvoGPmXc+i2pfLcL0Vc/Pt8J8OyfwQrUsb0N7rU8qm
VVM2pEBAQfnM4RxuefvQT9C8Vz1aZmew5te94qPSrtXTZ6yVEr/AKXuK+Ls6v0mTcr76pn8
3U7UdWiI9keSzWAug6qompw+uL9orAT5NmH+eevq3oZO+hY+/wDN/rqc81T1yv3eUMiKatU
ICAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAgIKHwKKShZvM7l3U1G78GqYfoYxfPfSGdtVvz7Y8oTzT/AF
Wj+u9nzfSXm2YqXZ+Oym/KQum9JJ/wWrwp+COaf65HvdTsjMBsneCP8m+tP9klYfR2f8Du/
wCde1CNsyn/ACvNcKH3S1F5/wCDwfWetN0J+tv+FPnLM1qNqafGWOt4nf752pCDkir/ANVi
ivSCd9TyPvfCGzwY/u1vw+KZVm62ujPrhZ9ULv1j6qjwjyQa59KV8shbEBB5LdPVo0Voi43
JpHpIZ3VM0+crujfo8fcCtHrWf+zsKu/H0uVPjPL9WZiWPlF6mjs7fchI5znuLnOL3HqXOP
UnxJPtJOV87zvM7zO/9cZ/FPhUVEBAQEBAQRS7QDvDpLRXd47z7LTcufDPdx4/Kui9C9vT5
G/8Meco/rH0KNu+fg8PeDrSq4odsaTduakjEbopaBts5fR8l7jGCQB1dMxocT1xhbm18jo0
XLr0mJ7d9+fLj/8AXkxa/TVZlqMrb2bfkkhxQar/AGIbEasqxIW1FTTigjcDhxdMQw+7oXH
5lBOjuPOTqlmnsietPhEbt3nV+jxq539iMtloKPZ3WmwN/p6mme2toW09zMMrHOa6SRxIeG
kkHkmaOv4Kn925c1PG1KzVE/NnenwiOz2bw0VEU41yxXHdx97K3H83k2gtTXnJbegDj2REF
RzoX9oV8eHV+LP1f6iIjvYi1o7W8+6G0FHurNRxWMyU0lAbU1gjDOZo+HgD4RIjBzk4UmxP
kUYObVpMTNfzt+t4Ty9nPb2tdd9NN61GVPzezZPd5y92fHK4zHJLnndxv3O9V/imr/QuWdg
+t2fvU+cLF/6mvwnylhHgJ6bGznz+zNR4fJxKV9MftKPux5y1elerz4z8GY93M/3LdY82c/
Yipx0/iFRjTfXbH3482yyfqa/CWGODj97FW/L3H9CVLOk/21R/k82t0z1SfesOz7JG2WqMZ
z9mz4fIxq5019ctfc/7pedI+pq8fhD2HFPbNzbhpOsfouvpqaxMts5vEDuVtTKwZJEZLScd
3nIBGfBazo9c0yi/Hy2ne5NUdWeyPHj38uEr+oU5M0TNmeG3Hv8AcrwWz2OfY+1CyQzwFlX
K2vFS4Fxqvg87g4YHKW8mPUOhyeq9dLIvxqlc3p5xHV25bcezvjjurpk0fJ6epHfHv/8ADE
GzL/szq7iQvbesLqOrha/3yv8A1NUj1SPRWNLsd00z+Ufq12NMV1ZNfslkXgOZ3mxgZ0HNd
525PllrBlaPphMxqW/8sfFmaV6t72Eb5Q0m7lVxA6pqKilEkHI22CaVjXnupQSGAnJ+1sx0
HmphZqr0uNNxKYnafpbRO3GO3s5y1ddMZE5F2duHL8f0Sw4adV/sz2T0bXueZZo6VtHM4nJ
54Xd31+ZoPzrm2vY3yTUb9ERw3mY8KuPxSHBuelx6KvZt+HBhPg1/dU3i/nw/0mZSvpT6lh
fd/wC2Gr036694/FbceDKqTU+17KGRsNa6eYQSP8GSd7Fyk+zKu9DurFjLmv6PD8NpedW36
9rq98+cL24bubvbI7o6ds+4dba9SWi+ziFktDE1pbmQMcWODWkEOIJBBBCtW9M0jV8G5f0+
KrdduOMTM92+089427XqcnKxb1NF+d4lLFzeV5b8YtJGVzWOMbpCKoICAgICAgD2+Hmqdkj
3eymrv2H6+oXyP5KStPodR6gHH4Lvmdj6VJ+j2dOBn0VVT82r5s+yOyfxa3ULHp7E98cUym
Lv0IK5qqogILO7u7u2VT/wYXn+yVi5PCzXV3RPk90fShr0Luclx8XEn6Sviqud53dV22UVs
B4j3qqsJo8PLubaGw+zvh/nnr6r6FzvoWP/AJv9dTneqeuV+7yhkdTdqhAQEBBY2b7j0PyE
f1QgvkBAQEBBQ+BRSUKt6zjc7U59VQP0bV89dIvtTI8fhCeaf6rR/XbLOW+Ev+8jA7+EFIP
yBdI6GBmP

IouR2zEcY4eHGJ/J61OxXcopuUxMzE/15Op4qJNS7p7f7cWu2WC6umvM8ddcI2Ucn+Cu5Gt
5JenwMPkeev4OVkdHIxtNysq9cuU7UR1aZ3jjxmeHfwiFvPm5kWrVMUzx5uh4h+EyzaK0HT
3fQNrutZfKOuiEsUcslU6WPw5msAJ6OAOQPBZuh9JL2VlTZz66YomJ25U7T7fdwWczAptWo
qsUzvE9+/5eL1HFpb77uDw/wCk5aKy3Gsuk9TT1FRRQUsj5onGnw7mYASPhA+I81r+jddjC
1a9TXciKYiqIneNp49jI1GK72NT1aZ33he8WW2dw1lsnpystVBU1V7sZpnsgponPm5HxNZI
A0ZJLXNYce/1Kz0az7eLqN2m7VEUXN+M8uE7x7O961GxVcsU1Uxxp28v1Zs20v1bqfb/AE/
dLlSVFBc6ijYaumqonRyRzNHK/LXAHq4E+HmonqFmjHy7lu3VFVMTO0xMTG3ZybOxXNdqmq
qNp27XaaltJv8Apu7Wtr+7NdRzUweRkNL2FoJ+kLGsXIs3qLs8erMT+E9i7XT1qJpjt4fih
Lt5rjcLYDRGodvH7dXesu1RPK6juNI2QsY+RgYXtLWESAcoc0tI8V1vNw9O1rJtahGVTFMR
G8Tt2Tvtxnh3TvCLWb1/Dt1Y825mePHj4JCbMaB1a7YSusetrjWS368w1IJuE7ppaVkjA2N
r3En1ZLfLKg+q5uJ+1KcjBpiKKOr9GNt9p3nb4Nzi2rvybqXp4zv+ccmBdvtfbg7AaJvO3V
Xtrc7pXvln9DradkjoiZWchPwGOEjeuRykeoqaZuHp+s5NvUKMqKYjbeJ234Tv3xtPfu1Ni
9fw7c2KrUzPHvZj4ZdntQ6A2QvVsuT3Wi/Xx89THHnlfRl0HdxFxB6OBAccH4IPrUW1/U8f
N1K3dtfOt0dWJ9u1W87d8djY4GPcs40xVwqq38eMbMQab3d3R230dqLQ+pND6i1Le6kzRU1
zqHTTBokZ3ZGeV3eMBBcOVwzkhSfI0zS8/ItZ2NkUUURtMxHVjfqzv3xxnlO8NdRk5Fi3XZ
uW5qnjx49r1Oi7nfuFDhYfW3e0n7NXG5y91RySiN1KZYg2N0gweo7suLB16jJHgtdlW8fpH
rnUs1/Mppjedue08Yjx35si3NzTsSZrjjM8u7eGPdmNW3/bra3VFkftlqq7XPUjZHvucVM8
Rua+ItjOOQkj4bnEg9chbrVcbHzc6ze+VW6abXKneN94nj2+xiYt2uxaqpm1VM1dvu8HquE
/cW4aY261xov7AVsd9sdHVXNoDXGZ0zwI2w9zy8wcCQfH5lrukmBbv5djN9LHo7k00zy22j
jv1t9l/T79Vu1XZ6vzoiZ/qFxsBwi2PWG2r7pri2XOj1BWVM4iZLLJTOhYPgtLozjxdl3Ud
QvOtdJr+Jmeiwaom3TEb8InftnafDgYenUXbPXvUz1p39n5PccEVDf9LaW1Hpm/WqvthoLo
JqZ1bTPiZIx4w7kLgA4B0een4Y9a1HS6vHyL9vKsVRV1qdp2mJ2mOW+3sn8mXpUV26KrdyJ
jaeDreEzSt5sG5e61Rc7TXW6nq6znp5aumfGyYekynLC4AO6EHp5EK90lyLN/CwqLVcVTEc
YiYnb5sc9uS3p1uui7dmqmY3/Vaca1hvty1HtzcLNYbhfW26WaeVlBTvlxyyRuDXFoPKTyn
GVd6J3rFFnKt3rkUdbaOMxHZPe86nTXVVbqppmdt+XudFf6XX3FFuzpG4VOh6/RenLDUCeW
e5hwP7aJHdXNYXOOA0NaD61l2KsDo9p963TkRdruRttTt3bcomdtu2ZWq4v596irqTTTHbP
9QmQ88z3O6gEk4K5bHDgkqiqCAgICAgICCnXxa7kcOrXeo+RTj2Cbe1mpxq7Q9quLiDM6ER
zDzEjfguz9GfnX0Vo2ZGfgWr/bMbT4xwlAMyz6C/VRHLs8Hrlu2GICDrNTP5NPXN2cYpZTn
+gVg507Yt2f5avKVy19ZT4x5tfLerGn+KOvzL4tq4S6p3qrwA8VUTO4d/3I7H/8b9K9fVPQ
n7Bsf5v9dTnuq+uV+7yhkpTlqRAQEBBY2b7j0PyEf1QgvkBAQEBBQ+CpPIQp3s/dO1P8v/3
TV899I/tTI8f+2E70/wBWt+E+bMe9FRzbEWU/wpoh/YJ/Up70hq/wG17ep5NJgevVe90+zV
TybJa3x/k/SD9NOFhdH6v8Ey/83+lez4/vtr3eax4VXct+vzPXRxHx/jn/AGrF6ET/AHi9H
8tPnK7rH0KPH9GPd3f3TNS/zw/VYorrv2nkfe/Rs8H1e34JmWJvJaKFvqgjH9gLv+LH/Jo8
I8oQW59OfGXYLKWxBwle2Nhc4gNb1JPkF5qmKY3kQV1vqB2qdXXa6kksqahzo8/wY+Cwf1W
j6V83allTm5l3I34VVTt4co/J0PHtehs0257I/wDP5ukWtZAgICAgICKKIqqCQehIPvQASD
kEg+vKBzH1n6UAHHUEg+vKACRnqQfXlBQHB6HHzoKk5PU596AgqHuAwHOA9QJVNoFP/PRVF
WyOaCGucAfEAnCptA4qo5CRwaWhzg0+QPRU2geT3J2ysW7GnW2PUMM81vbO2pDaebunc7QQ
OuD+EVs9P1C/pt70+PMdbbbjG/D+oY97HoyKepcejttJHardS0VOXtp6WGOCIOdkhjGhrQT
59AFr66puVTXVzmZmffxX6YimIpjlDymmtpdO6T1zftX2+KpZer1n0ySWoL2OyQejcDl6ge
ZWzyNSycnGt4lyY6lvltG34se3j27dybtPOeb2fxvHzWqZIST4kn3lAJJ8ST7ygAkeBI9xQ
CSfEk+9AQEBAQEBAQEBA/8AOT5IJD8K2ouemvNkeT9re2siBPgHfBdj5xn511XoVl9am9iz
2bVR7+EoxrFraaLseH4JArqCNiAg6rVQ5tNXUDxNJN9QrAz/AFS792ryles/WU+MNfUf7Wz
2Nb+ZfF1fN1FyXhU8ivUCZfDn+5NaP5c/6Vy+puhH2FZ8av8AVLn2reuV+7yhk1TtqBAQEB
BY2b7j0PyEf1QgvkBAQEBBQ+CpIhVvUM7n6mHrn/7pq+fOkX2rkeP/AGwnmn+rW/f5yyXvD
Wc+x2jmA/tzqcn+jGVLdfub6Fix39X8oanCj++3Pf5us2nqhFstuC0n4ocf60LQsTRa9tEz
vf8A6V3MjfMs/wBdsuHCxIBq+7Rn763h30SN/wBqp0LmPll37vxh61j6mmfb8JY/3Rk7/cX
Uzh4enyD6CB+pRbWp62o5H3pbLD4Y9HhCadmHLbKRvqhYP7IX0LY+rp8I8kDr+lK+V94EHj
d3r8dO7c32rY4MlNOYYz/Gf8AfWz8y0WuZXyTTr12Oe20eM8I82Zh2/S36KPahQAGgAeA6d
V87cuCf85mVVUEBAQEFnd7gLRaa+vcwyNpKeSoLAccwY0uwD5E48VctW5u3KbcdsxH4vNVX
Viau6HgNoN8rfuzoO46sFvlstDQSyRzMmlEpDWRh7n5AxjHTHit1qekXNNyqMTr9eqrb852
YWNl05FqbsxtELPZHfuLfCrvTrfp2uttpoeQQV9S8OFS5zsFoAGAQMHlyT1Hgr2saLOkU0e
kuxVVV2d3+zzi5kZc1dWnaO+eUvI654wbdYtX1+ndMaWuOs6u3uLauejPLEwt6ODeUEnB6Z
wBn1rZ4fRe5esU5GTeptRVyiY4/Bj3tSpouTRbpmrZ73ZXfWw73WirqbZDPb66gcG1luq8G
SLPg4EfGacEA9CCCMLS6ro9/SblNNyYmmrlMcp27PFl42VRkxM08JjsdTRcR1pqd9arbGa1
zU1fFI6GKvMzXRyyiMPDAzGQXZwPasqvQbsaZTqVFcTTty7Yjfb8lr5dT8pnG6vset3Y3Mo
No9DVmpq6F9XHC+OOOmjeGunkecBoJ6DzJ9gWs03T69Tyoxrc7c537oZWTfpxbc11cdnPan

cKHdTQdt1PTUUluhru8DaeSQPc3kfjq4eOVTUsGrTcuvFqq6007cY9qmPf+UW4ubbbvKak4
ibRpreq07czW+WWqr+5a6vbM0RwvlaXMYWYyT4D+ktjj6Fdv6dXqMVRtTvw47zEbbz/Xcx7
mbTbyIx5jn2sh6u1CzSOlrzfJYHVMdso5qx8DHAGQRtLiAfLw/KtJi2Jyb9FjfbrTEb+M7M
65XFqiqvntG7w+g98qTXez9z17DaJqSnoY6pzqF84c9/cMDj8Lw+FnA9xW2zNIqw9QowJr3
mrq8eO3Fh2cuL2PN+I5b8PwdjsxuvTbzaIGpKW3SWuF1TLTejzSiQ5YGknIA6HmVjVdMnSs
n5NXX1p2ifxXcXJjJt+kiNmP9wOK9midxrvo+n0Vc7/XW4B8ktFMMubyB5dygZAGVusPo3O
Vh0Ztd+miKuyY9rCvajFm7NnqTOz0+0G/cW8ejdQX226fnpprTI6JtBJUNc6pcIjJyggYBO
MfOsHU9FnS8i1j3bu/X47xHKN9l/HzIybdVyKZjb9N1zsXvrbt8bRdaumt8lmnttQ2GemqJ
WyODXNyH5AGB0cP6Ktaxo9zSLlNFVUVRVG8TEe3bb+u96xcuMqKp222flslvtTb3Pv8lvst
RbqC1TMgbVTzteKhzuY9AB0+C3J/lBetX0erSfRxcriqa+O3Hhyj4qYuX8q68xHCPzZSY3m
c1vrOMlR3lDYbbcIYf244kbTuHubfdFNtc1tr7YZxHNNO17anun8rw0AdDj4XXyClGdoN3B
wred1+tTVtvEb8Ot2/BrbObRfvVWdtph3u9+89t2Q0tT3m4UclxfU1IpYaOGUMfIccznAnp
hox9IWHpGk3NXv1WLdXV2jeZ2n3cu9dysqMWiK5jfddS7q08ezf90I26Q032KF19B7wc+Dj
4HN4Z6+Ph0XiNOqnUf2d14iet1d+zfj2c1flEeg+UbcNt2FqHjhN0pG1VHtnf6undnllp5e
dh+cNUpr6I+iq6teVTE/17WtjVZq4xallHcjfWDbXauz61rbFVTx3E04Nu70RyQGWMvw4ke
LcYPtWgwNGqz86vCoriJp348dp2nb82feyvQ2IvzTO07fm/HdPf+j2t2609q2os09whvJhD
KWOdrHRd5D3oyT44HTp5qunaLXqGXcxKK4iaN+MxO3CdlL+XFi1Td257fmputvxJtjSaeqY
tJXPUTbxSmpxQHPo4w04d0PU835E07Roz6rlM3qaOpO3Ht58lMjL9BFExRM78WNbNxyxX2V
zKHbm91TWSCOR9POJBGScdcN6Lf3OiE2vp5NMbxv/AFxYVOq9efm25ZQ3D33pdvNxtI6Qms
81bPqJ0TY6mOdrWwc8vd9WkZOPH3KPYOjV5uHfzIr2i12cd52jdnXsuLN2i1NM/OZSPRR3x
bD2MYac30pNRb0X/bplomgqrRFJK+vdOCyQMa04DcZBPP8AkUhyNIqsadb1Ga4mK5jhx9v6
MC3mRdyKrG3Jk/wCj7PEBAQEBUUZC2EvX2G3NtgLsR1rX0rwfA5GW/lapX0YyJsapbjsr3j
8Y/2azUqIuY1U93FMNjuYld6QhzVQQWF+j76y17PwqeRv0tKxMuN8e5Hsnyl7t/Thr1b0a0
eoL4qq4urTO8yqvCgF6gTJ4b38+01q9ks4/wA65fUnQad9Cs+NX+qXP9W9cr93lDJ6nrTiA
gICCxs33HofkI/qhBfICAgICCh8CghXvOQd0NS/zjH+bavnrpDP+KZG/f8ACE7wPVaN/wCu
LtdwNc2vUG3Wj7PRTPkrLc3/AApjoy0NPJgdT49Vm6pqNjJ03FxbdW9VHP3QtY2Pct5F25X
wif1WWkNa0Fi251fZpzIa+592KdrW5aegByfLGFj4GoWcbTcvFr+nc22/CIe79iu5kWrtMc
Keb9tj9aW3Q2r5q66zGGkko3wczWF3wi9pAwPYFc6O6hY03Mm7kVfNmmY9+8fo8ajYqyLMU
W+zi8ZqG5C73y51+S4VNVLO0keTnkj8hCj+Zd9PkXL3ZVVM/jO/k2NunqUU0T2QndaCDbaU
jzhZ9UL6VsfV0+EeTnlf0pXivrajvBUmdoGEeKW7mn0nbLe049LrOc+1sbSfzuC550zv9TE
t2Y/eq8o3b3SKOtemqeyEZf8Azhce8EtVRUQEBAQdNrP/ABO1B+Lan2f5J3msnF9Yt7fxR5
rV36urwnyQM2n3207oDhr1fpWaeo/ZNc3zNpYI4Ms5ZI2t53PzgYweniuzalo2Tm6xYy6Yi
LdO2/HaeEzPLt3RLHy7drErtz9KUsuErTc2l9idI0tQwxS1BkrywnPSR+Wn+qAua9Jb8X9T
vVU8o2p/Dn+aQ6dTNGNRv28fzYm4EHkXzdGoyWzGviHeNPK4jvJTjPqypF0v39FiU9nVn8d
oa/SvpXf6736cLrGxcSO9MTGhkbaiQBrRgD/C3eSdId50jB37o/0vWD61e/rtYQ30ju1LxM
a7v9nOKnT1VDdHOB6ta3uBkfO4Z9mVLdH9DXo9jHvcrkTT+PW/RqcqK4y7ldH7s7ve8Wm5T
t36DTNs084SUFPZ3anr2tORG4txyHHmz4YwfMhajo3g/suu9dyPpTX6OPd2+/hLL1C/OTFN
FPd1pZ84Ph3nD3pRhwOZ1Q3Pq+2qFdJ+Gq3vd5Ntp0f3an3+aIe5U9dqjV+uN2qORz4LNqe
mp4BjpgFxZ19ndNH9JdOwIt4+Pj6TXzrtzM/lv5/kj1/rXLtzKjsq/ryTm3SucN62P1Xcad
wdDWaeqamNw82vpy4fnXIMC3NnUrVurnTXEfhOyU5FUVY1dUdtPwRJ2d380Zo/hmvujbpcK
iG/1cVwbDDHSuewmWMNYC8HAyQumapoublazbzLVMTRHU7ePCd54I/j5dm1iVWqp4zuzXwL
ddhIh/71q/zRKI9MPtOfux8Wy0r1b3z8HlNJSuq+NrdCaNzgKezVcZLDj/i7Qtlk/N6OYkT
21U/6pWbf2hd8J8l32frizQesHN+ML0wjPrEQVvppxyrPZHU+KukR/wAuvx+DHGor1/e070
7pWyJ/o1r1DZaia34HQSSguhx7Wl8rVvrFqNf07Duzxqt1x1vCOE/jtEsKuv5DkXaY5VRw9
/Jn3g20f+xPYm0TSRBlVd5JLlLnxIcQ2PPs5GNPzqF9Kcn5TqdcRPCjan8I4/nLcaZb9Hj0
1T28fx4M5Q/tsf8AKH51EZ5NpDWXHeLnobfbUmuaEc1Pp/Ub31YB/wAnJUPaQfYRkLv/AKK
1maZawq+dy3G3jFMeXNCIqqtZNV6n92eP4vc8ZOr5Ny9XSx2WZtRpzS1BC+WVrstMtQQfnd
1a3+iVqOi2LGn40Tejau7M/hTw/wB2TqVyb1z5vKn4s9Vn7x8f9EI/zsULj/1J/wD1n4ttP
2d/l/Rj3hp4otB7ZbO2bT18vNfSXOnmqHyRQUj5GAPlc5uCDjqCCt5r/R7P1DUa8izbiaZ6
u0zMRyiO9iYOdYs2It1ztPHv73teOmGS5bDxVMLXSRsulLM9/wCC1zHgOd6slw+kLU9EJ9H
qk01c+rMfhsytV4428d8fFiLiT3O0trHh629ttovlLW3OlfTekULCe+h5KXu3c4I6YcMfOF
JtC07KxNWybl63MU1dbaeyd6t42lrc2/buYtumirj/ALJr6ZkfHpi08j3MzboPiuI/4u1cn
yIib1e/fPmk9v6FPh8EauAeSRlm3C5Hvb/uuz4riPJynfTGIm5jfdlpdI+jX4ug4v77T6W4
gNrLxVslkpKBkdVK2FvM9zGVbnHlHmcA4Wf0Ys1ZGl5dmnhNW8Rvy407LGpVRRk2qp7NvNm
vbnii0LufqAWO3VFZQXZ+RDS3Kn7oykDJaxwJHNjrynqonn9Hc7TrPp66YmjtmJ32/wBm0s
59m/X1KZmJ9sMU7Y/v6tx/5nP9SJSHUf8A0zjeMectfj/aNzwn4JYlc5SEQEBAQEF9Ybg60

3y3VzTh1NUxzfQ4Z/JlZOLdmxkW70fu1RP5rV2nr0VU98J6U7xNG2Rpy14Dh7j1X0zTVFUb
w51MbS/Ze1BBb17O8o5mH75jh9IKs3o61Ex3xL1T9KGvOpj7qolZ+C9zfocR+pfFd+j0dyq
jumXVKZ3ph+axnoCqJj8NhztNbPZNP+lcvqToN9h2vGr/AFS5/q/rlfu8oZRU+acQEBAQWN
m+49D8hH9UIL5AQEBAQUPgVSRCreUY3R1Jnx9Kz/YavnvpB9qX/H4QnmDP92o8PjLxqj7PE
BBR3h84VJ5EJ92TpaqQefcx/UC+n7H1VHhHk5vc+nK+V94Ud4Kk8hGTinuBm1PZKMO+DDSO
lLfa5+PzMC5B01u75Vq13U7/AIz/ALJXo9G1uuvvnb8P/LCa50kAgICAgIOn1n/iZqDxx9j
anw+ScsrF3+UW/vR5rV36urwlDzh824o9xOEvW1D6DTyXR1VNJS1LommVr44mva0OxnBIIx
7V1DWs+5ha9j1daerERvHZtMzHJG8OxTew64iPnc49zMPBJrl2q9nqK21D81thqjQPDvERE
88X0ZI+ZRfpZh/JdRquU8rkdb38pbLS7npLHV7aeDGnBtqa0aN1budar/c6OzVrq5r2x18z
YOYMklD8F2OoyMjxwVvelONeybGLds0TVEUzy49kd3gwdNrot3LtNc7f1LseEurhvu/G8N4
oJPSbZUzOdFUMHwXh9S9zSPeASrPSSiqzpeFZucKojjH+Vc06etk3qo5T+q20rYaXVXGbu1
Zq5veUdwtNTSyg/gvigbn5s5+ZXMi9Vj9H8O9RPGmqJj3TU8W6IuZ92ie2Jh53Suw132r2O
3juuoqN1NcZKI2+jLyCXU7ZAXSjBOA8huPYCs7J1i1qWpYNrHq3p360+O3KfCFm3iVWMa9V
cjjyhlPY/Uw0ZwaMvbnchobfXytP8cvLW/2nBR7VsacrpD6CP3pp/CI3lsMWv0OB6SeyJR8
0bondK5cNt8+x1utEujLm+W6VUs5b6a8wkcz2+fTkOPWMqa5WXpVvV7fpa5i9RtTHPq8e/s
7Wmt2smrEqimI6k8Wf9sdVfst4KLjI52Z6Cw19uk65I7pjg3PvYWKFajjxjdI6Y7Kq6J/Gd
5/NuLFfpNPn2RLyXD/YrZV8G2p6ye2UU9YyC6ltTLTsdK0iJvLhxGeh8PV1Wy1q9ep6QWrd
NU7TNHDedufHh4MfEopnArqmOMbvXcFF2oLFw8CvudXDQ0UF1q3SVFRI2NjcCLoS4gZPgB5
la3pXauXtX6luneZpp5cZ7e5kaZVFGNvM8N3huGjUFu1HuDu3r643Kht8dybNTUkdVVxwve
H8zugc4E/Aa0Z9Zwtxr9i5j4mHgUUTPV2mdomeW3d7WLhV013b16qYjfd3PZ/V9K3SOrKI1
UArZLsJWU5kb3jmCIAuDM5IB8wMLD6aW6/lFmvadurtv2b78t13SKo6lcb8d3leNWeybh67
0NZNP1dPc9RPfJQ1Bo5BJ3TXytbGx+Pvg7vDjyC2nRKL+Di5F/Ijq0cJjfhyjjPHvjaPax9
U6l65RRRxlMyy2en09ZqC1UoDKWhp46WNrR0DGNDR+ZcqvXar9yq9VPGqZn8eKS00xRTFMc
oX8X7az+UPzqzPJ7Qg2c0PFuPrPiF03K3rXNmbC4/eStq3Ojd8zgPpXXNUyqtPx9MyY/dmN
/bE0cfyRbGtRfu5Fue3fb8d3V3bZ65bXcIWqqi/0LqHUF2u9GZYZSC6KGNzgwEgnxOXfQsi
3qlrUNfs049W9uiirw3nbf8AJaqx6rGDXVcj51UwzlWfvHwP/wDEI/zsUOj/ANST/wDtn4t
tP2f/AJXn+FG8aAo9jbJFfqzTENzE1T3rLk+nE4aZncvNz9cYxj2LO6SW8+rU7lVimvq/N+
jvtyjuWcCvHjHjrzTvx57d6SM1NbNS2XuZY6S6WithA5CBLBPG4Aj2OaRggj2YUFpqu49ze
nemqn8d26+bco223iUQeNLabR2gNuLPW6d03Q2erqLsIpZqVhDnM7p55ep8MjOPYumdFdRz
M3LuUZFya6Yp7e/dHdTx7Nq1E26Yid0uNOf4tWj8XQf6O1c1yPrq/vT5pHR9Cnw+CNfAT9x
twvxuz8zlPOmH1uN92Wk0flX4ut4pZ4aTiY2dnqZY4aeOSB0kkzgGMaK0klxPQDHrV/o7TV
Xo2ZTRG8zFW233VvP4ZVmZ/ri67eG5WLVHGBtmNKyUddVQ1FKK6e1lrml7Z3Pw5zOji2MZJ
HgFk6ZbyMfo/lzlRNMTFW0Vfd27eW89jxk1UXM+36LbnG+zutsB/wCvTuNgH/gc/wAw7uJY
Oo/+msbbvjzlcx9/2jc8J+CWJXOUhEBAQEBBxe0uY5o8SCAqdisc06tAXL7L6LsdZnJmoon
E+3lC+k9Mu+nwrN3vpjyc6yKepeqp7pl6BbNYEHF4BGD4HoqSNfWo4fR9Q3WEjHd1kzMe6R
y+MNSp6uZdp7qqvOXUbM9a3RPsjydctYvi9RzI5ph8NH7lND/Oaj9IV9QdBfsS141eaAav6
3PhHkyqugtMICAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAgIKO8CqTyENt96U0u6l8yMCV0UoPvjA/UuA9
JaOpqt727T+Mf7Jxp0741P8AXa8Coy2YgIOdNC6pqYIWjLpJGsA9pcAvdunr1xT3zEPMztE
yn9SRdxEyP8Bobn3ABfT9EdWmKe5zeeMv3XtRR3ggiJxF1Rn3Qq4+bIgpoIx7Pg83+suFdK
7k16pVTP7tNMflumulxtjR7ZljNQ9thAQEBAQfhXUUNyoamjqGl1PUROhkaDgljhhwz4jof
EL1RVNFUV084nf8HmqmKomJjm87t1tnp/aqyS2jTdJJR0EkxqHRyzOmy8tDScu64wMYWfn6
hkajci9kzEzEbRtER7VmzYt41M0UclpoDZ/S22Nwu1Zp2hmoZLq4Oq2OqXyMeQ4uGGuJDcE
nGFdzdUytQoot5MxPU5cNuzbn/UPNrGt2Jqm3G2/5/o6HcDhn283MvL7terK4XOTHe1VFO6
B02BjLw3oTjzxn2rMwekGo6faizYufMjsmIq28N+xZvYNjIq69ccfY9foPbrTm2djFo03bI
7ZQ83O8MJfJK7w5nvdkuOPX4LW5mdk59302TV1p5eHhHYyLVi3Yp6tunZZ2rajTNm3Auetq
WilZqO4xmOqqHVL3Ne0hoIDCS0fEHX2L3XqWTcxLeFXO9ujlG3Ht7fepTj26btV6nnLutU6
Zt+s9O3Cx3aJ09sr4jDURseWOc3I6AjqPDyWJjX7mJdpv2p+dTy9n48125bpu0Tbq7XnP7j
OlBtt+wMUc7dMA59FFXJzn4fP1kzzY5vLKzo1XL+WftCJj0nftHdtyWPktr0XoIp4eLvrDo
60aa0pTaat9IIbNT07qWOne8v8AtbgQ4OcepJDj19qxL2XeyL85Nc71zO/dxXqLdFuj0dMc
OToNK7LaT0Xo+76XtNDPBY7tz+l08lVJIXc7Ax+HE5bloA6erKzMrVsvMyKMq9VE3Kdtp27
p34rNGLat0VW6Y4SudNbT6Z0joar0fa6KaCwVYmbLTvqHvcRKOWQc5OeoAx6sK1kajk5WVG
Zcne5G23COG3serePat2/RUxwn297H+5vD5T/3AbpoHQVGyn9Iq4qqKKsqnEZ7xjnkvfkjo
0dPYt5ga1P7Uoz86rfaJiZiPZMcvewr+HEYs2LHOZdRpTgq28ZpW0sv9jmkvraVgrXxXKXk
M/XmLcEDHgsnK6WahN+uceuIo3+bwjkt29MsRRHpKePbx/3fntVw21W1PETcdR2ekho9F+g
yQUYdWGWdr3Bh6gjPxmnzXrUdep1HSaca9Vve60TPDaNuPLs5SY+FNjLmuI+ZtsyVpbYPQm
jtVz6ltthY2+TSSTGsnnfM5j355iwOJDSckZGOi0ORrWdk2Ixbtz/lxw2jaOEcuMRuzbeHY

t1+kin53eyD+VaPxZviAlpBHiOqDx2jtpNMaD1Be73ZaKWmuN6cX1sslQ+RryXl+Q1xIb8I
56La5Wp5Wbat2b0xNNvlwiOzZi28a1ZrqrojaZ9rsdd6Esu5OnJrDqCmfV2yaRkskUcroyX
MOWnmaQfNWMPMvYN6L9idqo34zx58OUvd2zReo6lbhJt9ZJdA/sMdTPGn/QxQejCZ3P3Ix8
HvM82eg6+PRVjNvxlfLOt/zN+t7N/Dkr6GibXouzbZjE8Fm0Z//D9Wffcp/wDxKQ/2r1b/A
Kkf/GGD+zMT+GfxlmOxWWk03ZKC00EZhoKGBlNTxucXFsbAA0EnqegUWvXq8i7Veu8ZmZmZ
8fY2NFMUUxTHKHQ7jbXac3XtFPbNS0clZR083pMbIZ3REScpGctIPgSsvB1DI025Vdxqtpm
Nt9onz8Fq9Yt5FO1zj+T01NTRUdLDTRDlhhjbCwZJw1rQ0fQBhYE1TVVNU85nzXopiI6vc8
vt5tVpvauC4xaco5aJlwnFRUiSofNzPHmOY9PHyWwztRyNRqoqyJiZpjaNoiNli1j2rG8UR
zdZuRsPovdqvo6zVFtmraikhNPC6KrkhDWFxdghhAPUnqsnT9ZzNMomjGqiImd54RPZt2vF
7Es5NUVXI39+znt9sRoXa2sfWac0/DRVz2lhq5pHTytafFrXPzyg4GcePUeBXnN1jP1GmKM
m7M0x2co8dojjt7SziWLE9a3TtK9tO0umbJr+560o6KWPUVxY6OpqDUPcxzXBoOIyeUZ5R4
DIx7Vau6nk3sWnCrqj0dO20bRHGN+33vdONaouzepjjPtewwtWyVUBAQEBBVpw4e9BMTYOs
NXtVYgTkxRvh/qvIXfOjNybmlWfZvH4Sg2o0xRk1x4eTIalLWiDi84A96pKnLigduVSehbg
ajh8m18v5Tn9a+QOkNr0Oq5FH80/nO7puHV1se3Psh5pRxmCqJhcM5ztVR+yqqB/bK+oegn
2JR96rzQHV/W58IZWXQWlEBAQEFjZvuPQ/IR/VCC+QEBAQEFHdAUEaOKHTEsF9tt+jjJgqY
vRZXgfFe3Jbn3gn6FyHpnh1UX7eXTHCY6s+Mckq0e91qZtTzjiweucJBzEVOnn4eaKPa7N6
Xk1VuDa4e7L6akkFXUHya1hyAfecD51ItAwqs3ULUbfNpnrT4R+s8GBn3vQWKu+eCaDc5X0
Egjmqji/4pVJ5CGe+M/pG6t/d+DJGz6I2hcA6SVdbVb/ALJiP/rCc6dG2LR7/OXhVGmyEBA
QEBAQEBAQEBAQEBAQEFEAdB0QMIKoCAgICAgICAgICAgICAgICChSOZHNLHhom7zbVj
CcmKsnZ/az+tdu6H176ZFPdVV57oZqsbZHjEMsKbtOIOEnxV5mdo3OaE++1H6HuvqAYwJJW
Sj+kwf7F8q9MrXotbv+2Yn8Yh0TTKutiUf12vBKENoDxVRMDhlOdq6X2VU/1l9QdBJ/wWj7
1XmgOsetT4QywuhNKICAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAgIKEZBVJHR6s0vR6wsVZaq9hdT1DMc
w8WO8nD2g9Vg5uHazrFdi7G8Vfl7YXbV2qzXFyjmhXq7S9do3UFVabg3E8DvgvHhIw/FePY
fydV88Z+Fd07IqxrvOOU98d/vT+xfpyLcXKeTqFgL7nTwS1dRFBBG6aaV7WRxtGS5xOAB7y
vVNNVdUUURvVPCI75nkpMxTEzKYmzu20e3unGMmDX3SrAkq5B5HyjB/Bb4e05K75oOkU6Tj
7VcblX0p+HhH580Gzsqcm5w+jHJkBSdrlUHGT4hVJ5CFm8v7qOo/5z/qNXz30g+1b/j8E7w
PVaP67XjFH2wEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQUTmo
lNw vOJ0FWA9cXGXH0NXZ+hnHT6vvT8ER1f1iPCGY1PmjEHF3gqSIicTtCabcoT8uBU0UT/DxLS
Wn9S+bP+INmaNW9J2VUx+XBOtGr62Nt3TLEi5g3wqwJfcMRztbD/PJ/rL6d6B/Y1P3qvgge
setz4Qy0uitGICAgILGzfceh+Qj+qEF8gICAgICCh8CgwnxNaTir9KQ36NgFZb5A1zwPjRP
OCD7jgj3rn3S/Bpu4sZdMfOo8p5/m3ulXppveinlPmjJjHuXG0tZi4Z9Jx3jVdXd6iMSxWy
MCMEdO9fkA/M0H6VPuh+DGRk1ZNcb9SOHjP6Q0erX5otxbj95KNowV2bkiLmqgg4v6twqSI
Yb2xd1upqEfhTMd9MbSvn7pFTtqt/x+EJ1p/HFo/rteIUcbEQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBQpHMSo4X2cugKp34dwlI+YALtHQ2nbT6p/mlD9X9Yj
whmFT1pBBR3gqCN3FraXek6duQb8EtlpXH29Hj9a4f/xIxp3x8mOXGn4wlmhV/Tt+CPC4dM
JWqkE8kvOGB2drox+DWzj8oX050C+xo+9V8EF1n1ufCGXF0ZohAQEBBY2b7j0PyEf1QgvkB
AQEBAQUPgg8fu5Qiv221FCRn/A3v+duHfqWi1y16XTb9H8s/lxZuFV1MiiY70KB8UO9mV87
7p97Eo+FygbT6GrarGH1Fe/qfMNa1o/Lldm6GWopwKrn8VU/hERH6ohq9W9+Ke6GZVP2jEB
BR3gqTyEP+IWn7jdW4uAwJoYJP82AfzLhHSqjq6rcnvimfyTbS53xY9/mxwok2ogICAgICA
gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICCiHLjKW/DfT9xtjSOx+3VE8n9sj9
S7l0So6ul0z3zV5oVqk75Ux3bMpKZtSIKKgxpxB6YfqTbevMTOepoSKyPAyfg/GA/okqD9M
sCc/SbnVjeqj50e7n+Tb6Xe9Dk078p4IZnGOngvleXQRIjdSeSYnDVRPpNq6J7mlvpFRPMM
+rnLR9VfUPQW3NvRLdU/vTVP57fBAtYqicyqI7IhlRdAaUQEBAQWNm+49D8hH9UIL5AQEBA
QEBB0euIhPo2+RnqHUM4/zZWu1GOth3o/lq8l+xO12ifbCCLOsbM+bR+ZfNUcodES64co+T
a6hd5vqKhx/6wj9S7p0SjbS6PGrzQrVJ3yp8I8oZQUyakQEFHeCpPIRd4o6DuNaWuqAwKih
5Sfax7v1OC410ztdTNt3I7afKZS3SKt7VVPdPmw0uft8KoICAgICAgICAgICAgICAgICAgI
CAgICAgICAgICAgICAgICADgg+rqqdnFT2JpbM2/7GbZadiIw91KJXe9/wv1r6G0C16
HTLFP8sT+PFA86vr5Nc+17ZSBgiAg/KpibNC+N7Q9jgQ5rhkEHxHzrxXTFVM01cp5nLjCDG
6WjHaE1rX2wNIpS7vqZx84ndW/R4fMvkjpJpU6RqNzH/d50+E8vw5OkYORGTYpudva6nSWm
qnWGo6CzUhDZ6uTuw8+DG4Jc/wCYAla3SsC5qeZbxLXOqdvd2z7oZF+9GPbm7PZ59yeOnrN
S6dstHbKJvJS0kTYYwfHAGMn2nxPtX2DiY1vCsUY1qNqaIiI9zmVy5N2ua6ucuxWW8CAgIC
Cxs33HofkI/qhBfICAgICAgIOp1YM6Zuw9dHN+jcsLN9Wux/LPlK7Z+sp8YQLj+Iz3BfMtP
KHR+1L3h1OdrLd8tP8ApXLu/RT7Ko8avOUI1P1qr3eUMmqYNUICCjvDp4qkjBHFXa+9sliu
XLgwVL4HH2PbkflZ+Vc16a2N7Fq9HZMx+Mb/AASHR69q6qPYjeuSpUICAgICAgICAgI
CAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAg5QwOqpY4GfHmcIh73EN/WvVNM11RRHbw/Hgp
M7RM9yfNmom221UdIwYbBCyID3NAX03YtxZtUW47IiHOK6uvVNU9q9WQ8CAg6vUl+otM2ep

udwn9HpKZhkkk9Q9g8yfDCwszLtYNirIvztTTG8rtq1Xeri3RG8yhRufuDPuRqiS5yQimp4
2dzTQZyWRg5+EfMnOSvlLpFrVeuZk5ExtTHCmO6Pb7Z7XQ8HEjDtejid5njMup0lqar0dqK
ivFFymopH84Y/4rwRhzT7wSFrdK1C7peZbzLP0qZ/HfhMe+N2RkWaci1NqvlKbugta27Xun
oLrbnERv8AgyQu+PDIPjMPu9fn4r6y0fVLGr4lOVj8p7O2J7Y9znGTj14tz0df9Q9It0xhA QEBB//Z
/9j/4AAQSkZJRgABAQIAdgB2AAD/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYIDA
o
MDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkU
DQ
sNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUF
BT/w
AARCAGuAlgDAREAAhEBAxEB/8QAHgABAAMBAAMBAQEAAAAAAAAAAAUGBwgDBAkCAQr/x
ABX
EAAABQMBAwUMBQgFCAsBAQAAAQIDBAUGEQcIEiETFDFBVxYYGSI4UWF1k5Sy0hUycYGVCS
M
kNkKRobQXJVKxwSYzU2Jyc4KzNUNEVWODkqLR4fDxwv/EABUBAQEAAAAAAAAAAAAAAAAA
A
AB/8QAFBEBAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAP/aAAwDAQACEQMRAD8A27Y32N9FNRNl7Te47j03
o dVrdQpLbkqa8yZLeWRmneVgyLOCLJ9fSfEBsveB7PPZb/sl/MAd4Hs89+yX8wB4Hs89
2T2/7JfzAHgezz37JfzAHgezz37JfzAHgezz37JfzAHgezz37JfzAHgezz37JfzAHgezz
eB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7
PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl
/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAe
B7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7PPfsl/MAeB7

wSTMwGG03a6nybCkvvWc05fSbv7h4lHhVMnYE6obpLNxuXyZfmEt761qNveTyS07pqIBo2j
Grk7USVdlBuGiNW7eNpz0QKrAjSjlR1E4yl5h9h00INTbjayMt5CTI0qIy4ZAaaAoGh/6in
6xnfzLgC/gAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADn/b88jbVj1Kv40gGwH5G2k/qVHxqAaZq9JeasiUyix
5GocSWoo02hxnY6Fux1Ee+oifWhC8cPFNRZz6AHK9u6BX/b1nxK/RbQOjRLbv5q6ra04dqL
K3otNOKqPKjId3zabccU8++holmhCsJ3i3jwRuWgFn3Ii8tS9Q7poy7Zm3jPic0oj77bz8S
FFjJZa5ZTSlI5RajdWaUqUSSUksmZGCtLq9uT6jPU/HuCdT2jIiKOwhs0Fjr8ZJnxAZ7pxB
uNekzMW3ahGYqRVOWhyZUG9/xOcObyiIuG9nB9GOkB7BuX/po/y8pbl/UV0957kWybmR1dZ
oSXBSfR/cAstpavW3eE8qdGkuxKqZGfMJzKmXuHTgj4H9xgPZ1I1Biac28dQfbOVJcWTUaI
g8LeWfUXoIsmZ/8AyAmLbuGDddEiVWnOk9EkoJaFdZedJ+YyPJGXoASYAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAADn
/b88jbVj1Kv40gGwH5G2k/qVHxqAa/fd49w1vOVQqJWLicJxDTdOoUXnEp1SjwWEmpKSLrN
SlJSRcTMgGZxdra0HrOqFYfpdwwaxBrTduO2pIgEVWOpOJStuMholmhRrQonCWS9zcyo1ER
HgLlpTrBSdWYtZKHAqdDq9EmcwqtErUcmZkJ40JcSS0pUpKkqQtKkrQpSVEfA+nAXsBQND/
1FP1jO/mXAF/AVLUTT2LfdLQSXDg1eKonoNRa4OMOl0cS4mk+sgFS0/tW47kuo7lvhlDcul
JOFAiJL83vEWHJBF0eN1H/AHYIB4VZ0RvbeLKLIrz/ABL9mnyz6/QhX8Pu4hr5HkslxIB/Q
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAc/7fnkbasepV/GkA2A/I20n9So+NQC/a76tK0W05m3IxbtWuuelaY8Ok0eK
t9195ed3e3EqNDZYM1LMjwRHwM8EYc10W0LeuDR6p3XVbsuCn6gRLqj3fPuWHas4iZqptc3
aZYhPM778ZDB83JJEZmnxjNKj4VGk7Idk3ZGqGo2oV5OVH6RvKoxlRW6tDRClczixyZaccj
I4MGszcMmjM1JRub5mrIitkr9IuyZU1O0m4odOhGlJJjvU7llEfWe9vl0/YAg9A232tOWUS
XUyJCZ0wnHUo3CWrnDmTJPVk+oBooAAAIy5LehXXQ5lJqDXKxJTZtrLrLzKLzGR4MvsAUnS
Guzoq6nZlbc5WrUE0obfPpkxT/wA259xYI/uAaSAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADn/AG/PI21Y9Sr+
NIBsB +RtpP6lR8agGwX1f9vaZ24/Xroq0ejUllSUKkyDPBqUeEpSREZqUZ8CSkjM/MArdO2htN6t
p4/fMW76c7azD/NHZ5rNPJv7xJ5FTZkSydNSkkTZp3jNRYLiQCesDum2dUqI5VrWq7FYgtP
riuqaJSVsvJxvNuIURKQsske6oiPBkeOICzAKBof+op+sZ38y4Av4AAAADLtWYUm1q1Sb/p
zKnV039GqbLZcXoij4n9qTPP8A/AGh0WtwbipjFQpspuZDeTvIdaPJH/8AB+gB7wAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAA AAAA5/2/PI21Y9Sr+NIBsB+RtpP6lR8agGmav6q2tovY027LvmIiUuGaeTSaSU6++fBtplJ
/WcUfAi+0zMiIzIOKrv5N3Tli5pNfolIvO/NTqZWDqMCezLp9mPoZJMXnRoM23VkzGJtRKN
KXHX+CiIiUKjcNjaY+q5taYU+ow7srDNzNvTbypeEwqspyI1uNttpM0tLjtpbaWhKlcSIzU
ZmeINyuCt3NAqPJUq2WqrE3CPnK6ghg97jkt00mfDhx9IKgNAXX39OWnJLBRpCp003GSWS9
xXOHMlvF0/aA0YAAAAB+VoS4k0qIlJUWDIyyRkAyVikM6bax0mJSDVEo1xsvm/BI/wAymQ2
W8SkJ/ZMy6i9P3BrgChUTVqn3HqTKtinbshmLFW45MSeSW6lSSNCfOREZ5Pz9HQAvoAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAA
AAAOf8Ab88jbVj1Kv40gGwH5G2k/qVHxqAbXctLolVpS03BDp8ymsnyyyqbSFsoMiPxj3yw
WCM+PpAQkWg2DT7ZfTGp1txreqeCdJpiOiJL6cErBbi+g+nPQAl7Wbt+HS0QrbTTWKdG8VM
alE2llrPHBJRwTniAmQFA0P8A1FP1jO/mXAF/AAAAAAGY6xfoFe0/q3QmNWkMLV5kupNJ/w
BwD29cavMgWjHgU6QuNNrE5mnJcbPCySs/Hx/wkf7wFeqFs07TfUjTlFNYKPAW1Jpqj/aWp
SSURqPrM1ZMBsgAAAAAAAAAAAAAAAA8bshpg2ydcQ2bitxG+oi3leYvOfA+HoAeQAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAHP+355G2rH
qVfxpAN gPyNtJ/UqPjUA1DViDZMmx58rUOPS37Up27UJf0yhK4rfJHvJWtKuCsH0EZHk8FgzAc96P6
e2ZSdIdS7vv2yqbR9L6lW5F2Uq1K9TW1tUuE3GQjnBxXEmllx7cde5MiI08tu8DMyAXbYx0
qj2DpjKuNy3YNrVm95qrhl0inxkR2qey4RFFiEhBERckwTZK4F45uH0mA1e4K3c0Co8lSrZ
aqsTcI+cLqKGD3uOS3TSfRw4+kBAaAuPvactOSWCjSFTppuMpXvkhXOHMlvdf2gNGAAAAAA
Ga7QjKv6N3pqPr0+XGlkfm3XCLP7jMB618vJuHVHTunIPLTRvVZZehKPEP9+QHm19ScS1aZ
WUcHaRVY0sleYt/dP4gGmJUS0kouJGWSAf0AAAAAAAAAAAAAAAB8v/wAqxtdVPTjV3TK0r
Umbk61prN1VBKFGSVvkZlHZXjq5PlTUXWTqQH0d05vul6n2Fb93UV3laVWoLU6OrPEkuJJW
6fpLODLqMjAWMAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAA c/wC355G2rHqVfxpANgPyNtJ/UqPjUA1LVDSa09Z7ZK3rzpCK3RifRK5o4840k3EZ3FGbak
meM5LjjOD6SIBX6bs1ac0q0qrbDVvuP0GqvsyJsGbUZUlD62lktveN11R7pKSRmkjweOJGQ

DTegB/QFA0P/UU/WM7+ZcAX8AAAAAAVPVim/S2mlyxiLJqguqIvSkt4v4kAzzSKod2GoJVb
PKN023IcQleZxwiWr+4wGg6t0ZVe01uKGgsuHEW4j/aR45fxSA93T6slcNj0KokeTfhtKV/
tbpEr+JGAsIAAAAAAAAAAAAAAAAIm7bop1kWtV7hrEhMWlUqI7NlPq6ENNoNaz/cRgP80mt2
qlS1t1auq+aqaud1uc5KJszzyLecNtF6EIJCS9CQH1T/Iz6+91WmNe0rqUnfqFtOnPpqVnx
VCeV46S9CHTM/8Azkl1AO49V9brQ0TYt5676kqmt16qs0aAaWFu8pKdzuJPdI90vFPKjwRd
ZgL2AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA5/2/
PI21Y9 Sr+NIBsB+RtpP6lR8agGuagWhFvi2nqXOq1Uo0I1pdfkUieuE8pCTypBvIMlJQZcFbpkeOs
gHFcXVe9bY0xm0qwqlcFcod5agptyx6tLkplVBNM5tykp6O/JMyWjlGJRMuumoiSZL8ZKSI
6jojZfuiK9Buqzn6dcdHuq2ZzaaxDuasqq0hSn2icaeRKNSiW24gskRbpJMlFukIrSLh1Ho
dr1LmNQdlIkbhOYahuupweceMlJl1HwAQOgM1qo6cMymDUbL06atBrSaTwchzGSPiX3gNGA
AAAAAHrVKImfTpUVRZS+0tsy9BkZf4gMf2W7fdpNpVWVIbW09Imm1haTI91tJF1+k1ANlfZ
TJYcZWWUOJNCi85GWDAZRoZcsWj0ruJqbhwa9THnUIiyU7hutGtSkqRn6xYPqAaRHuaky6q
qmMVKK/UEoNxUZt1KlpSRkRmZEfDpL94CTAAAAAAAAAAAAAAHz+/LD6+9wGiFO07psncrF4
v5lJQrxkQGTJS8+bfc5NPpInCAfFgBtexrrq5s67Rdo3gt1TdJRI5lVUl0KhPeI7kuvdIyc
IvO2QD6Fflmrwks0nR2JRl85dbmTK8lTJ7xbrCGd1zJdRcoo8gPo/a9caue2aRWWOLFRhsy
28f2XEEsv4GAlAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAc/ wC355G2rHqVfxpANgPyNtJ/UqPjUAv2u2jsfXfTuZZ024azblOmuJOW9Q3W23pDRZyws1oW
Rtq4byceMRYPgZkYVI9lxidZSLfrN/XVWnoM6NUqJVnlQ2JVEkMJNLaovIx0NkndUpJoWhS
TSZpMsHgBcdKdH4Olqq9N+lajclxXBKTMq1dq6kHIlLQ2TbacNpQhDaEJJKUJSRFx6TMzML
8AoGiB5sU/WM7+ZcAX8AAAAAAAAAVu89PKFfsdpurw+VWyeWpDajQ635yJZccH5gGc3VZ9
H0muey67RILdPhFNOnTjQZnvoeLCVKMzMzwZHxMBtQAAAAAAAAAAAAAAAo976Haeal1RqpXb
ZFAuWoNNEw3KqtOakOIbIzMkEpaTMiyozx6TAfLP8r3pbZully6Ts2datGtdqc3POUikwWo
5P7q45J3ySkt7G8rGfOYD6Q0zZN0VdpsRa9J7NUpTKDMzokfie6X+oA5Z2trIh6l7U7dgwo
zbcOgaO1uRGjMoIkMOPJXHaJJdBYw3j7CAdK7DV2ne2yLpTU1Ocq4mhsQ3FGeTNUfLCs+nL
QDdAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAc/7fnk
basepV /GkA2A/I20n9So+NQDX76o1fr9vrhW3cRWtUVuIM6lzFExSGyPKyQhZkneMuBKUSiLp3TAc
wM6z6mM6X6kxYtbk3PUbevaNbkC8KRb5SXnYhrjKmOnEaSaHFxyckNqNCd01N9BGRio2/Z4
vBm97Ik1Ji/wB3UJJTnWFzJNLRTn4biCSS4zrCUINC0nkzJaSV45dWBFW6t6jWzblQVBqda
iwpiUko2XV4URH0GArugkpmdp21JjuJeYenTHG3E9CknIcMjIBooAAAAAAAAAAAKnqpbJ3d
YFZpyCzIUybrBl0k6jxkY+8sfeA82mtzFd9i0aqmeXXo6Se85OJ8Vef+IjAWYAAAAAAAAAA
AAAAfKP8ALcfrXoz/ALqo/wDMjAPqjSP+iYX+4R8JAOS9LG2rv/KQa6T1kTzNAtWk0I88S/
PkT6i/ekyAeT8mS/8ARWhVy2Us8O2ZeNXonJn0pSl7lCz97qgHXYAAo2o2uFg6S29Mrd23Z
SqLT4icuKekpNwz6kobTla1H1JSRmfmAYNpL+UStHUXUaJblbtiu6f0uvFv2lXbkZOPHryS
Vuq3DMsNmasbpbyiVkuJGZJMNk1u2k9OdnejJn3zcsalOOlmNT0ZdmSj8zTKcqVx4Zxul1m
QDPdmDbHZ2jL6vO2ZVmVaxZ1GjxahBhV1Jty5sJ4jw+pvBbhZ3OBGosOJ4mA6QAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABz/t+eRtqx6lX8aQDYD8jbSf1Kj41AL7r
xZt56gabz6BY11sWXWJxk05V3Yqn1tsGR8olrdWg0LVwIlkeUkZmWDwZBTrG0z1U030ujWz
b1V0+pr9NdaRTmY9BmIhFFJKuUQ4k5anFOKWaV8pv5MyVvEo1ZILPoZpHO0vhXNOrlYZrt0
3TV11qrzIkXmsYnjbbaS2y0alGlCG2kJI1KUpRkajPJ8A0dyHHeXvuMNrV/aUgjMBRdDkkm
xMERERVGaRERYIv0lwBoAAAAAAAAAAAADLdKC7l7wvG0FnutMSiqUJP8A4L3EyL0ErBfeA
1IAAAAAAAAAAAAAfKP8tx+tejP+6qP/MjAPqjSP+iYX+4R8JAOT9iTFwa27Ul2JwtMq9/o
dDnnKG0aMZ/4yAQ2k9xls0baWpNiXWwdNomqtTK47Uq5q/RpEs0YkxVH+y6ajLBdeE/205D
tQBw1Vbn1J2+buuW17Oq69OtC6FVH6NVrkgO71TuB1oyJxqOfQ20ZGXjdZGWd7JoINUsb8n
Vs9af1GBUKfpzClz4Skrafqkh+ZlZdC1IdWpBnnj9XGegiAahrboRZ20DYEq0LwpaJlNcLe
Ydbwh+G6RYS6yvHiLT+4y4GRkZkAzbQrYU020UqSbgkMzL8vg9013TdbvPZZGRYLk97xW8F
wIyLexw3jAUDa0L+gvac0Z1zZLkKRLkHZNzuEWE81kmao7qz8yHN5Rmf9lBAOyQAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAc/7fnkbasepV/GkA2A/I20n9So+NQDXr
8kXVHt5Z2bCpU2urcQhsq1IcZjNoM/HcUbaFKVulxJBY3j4bxdIDKbD2kXo1oalTNSYtPo9
S09qJ06qSKG45IiTFKYZeaOOSyJe+sn0I5I8q3zJJGeSATuzRrDXNarIrFXuK3m7Wq1Prk2
ku0tD3KqZ5FRERLV0b5ZwrHDJHgBrYCgaH/qKfrGd/MuAL+AAAAAAAAAAAAAyzU/NnXza15
o8SLyn0TUT6uRcPxFH/sq4/uAakA/oAAAAAAAAAAAAD5R/luP1r0Z/wB1Uf8AmbWse0xs80PaU0vmWtVV
aLFcUeEpjoUZ+gkkA5S/Jht/SGz3W7nMsqui76vV+U61kp/k8/vbMBse0xs80PaU0vmWtVV
qg1BtRS6RWWeD9Nmo4tvtmWD4HwMiMspMy4HgyDlKTtzXBYGzXqZaWoRfRmvtmxyoqY/DNX
cfMmYs+OXDfI98nFbpdRHgiWREHVGydo0jQPZ7suzFIJNQhwkvVFRdK5jp8o+Zn1+OtREfm
IgGuAAAAzzX/RakbQmkVxWFW3FxolWYJKJbSSNcZ5CiW06kj6TStKTx1lkusBiuyZtA3FHu
aboRrCbcLVa3GS5nPPxWbjgFLCTJnjeXul45dJ4M8EZLJIdWgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA

AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADn/AG/PI21Y9Sr+NIBsB+RtpP6lR8agF816qWotN04nf0WU
aDWLxfUTEf6RlIYaipUR7z/jcFmnhhB4IzMs8CMjDGLC2apt56c0m3ropdyaYyqBXCuBqo0
64olRmVmoqJSlzZa1R1IU4S1bxEacEe7u4JCSILxsraLXFo1Bv5q4a7U6yur3ROqMQ6hJYe
zHW4ZofPkmkYddI8rI+GUlgk8chpVe0zt65qmqfUYbr0pSUpNaZTrZYLo4JURfwAQWgUNqn
6csxWEmlhmdMbQk1GoySUhwi4nxP7wGjAAAAAAAAAAAAAIG+rYavK0arRncfpTCkoUf7Ky4
oV9yiIwENo7dDl0WLCVKPFSgmcGYg+lLrfinn7Swf3gLuAAAAAAAAAAAAA+Uf5bj9a9Gf91
Uf+ZGAfTmsrS3p5OUtSkpKlrMzSeDIuSPoPqMBStlTT+laX7P9nW7RWXI9OjRlutodWa1Eb
rq3VZM+niswGsAMM1w2QrJ101O09vyrsFHr9o1BuUTrbZGU5hBmtMd3zpJzdWR8ceOWMLMB
uYAAAAAAwjax2ZWNoC1IU+izVW5qXbThz7YuSOe47Fkp8Ym1qLibSzIiUXHHA8HjBh4tkLa
Qd15sudTrlh/QWp1qv8A0XdNDcTuLYkpyRPIT/o3N0zIy4EZKLJkRGYb4AAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA5/2/PI21Y9Sr+NIBsB+RtpP6lR8agGvX5dE+0LeX
PpltVK7J5uIZZpdKU0l1alHjeNTq0IQguk1GrgXUfQAzu2doqZd9rXE/TNO7hevG36qmjVK
0lPRESGH1NodSs3zeJk2jbcQslks+B9ACzaLawRNZbdqc5qkT7fqVHqkii1Sk1Hk1OxJjO7
yiN9tSkLLCkmSkqMjI/uAaAAoGh/6in6xnfzLgC/gAAAAAAAAAAAAADLaO2Vpa7VSA2e5Bu
KAVQS31c4bVurMvtLJmA1IAAAAAAAAAAAAB8o/wAtx+tejP8Auqj/AMyMA+keoszmGjlZez
gypSkkfpUjd/xATVgQygWNb8fGOTgMEf28mWQE+AAAAAAAAAOP9r3TK4dKb2hbSul8RUi5
aCxyF2UJngmu0gscpki6XWklkldOEkfHkyIw6a0z1EourVgUC8bdfVIotaiImRlrTurJKi4
pUXUpJ5SZdRkYCzAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA5/wBvzyN
tWPU q/jSAbAfkbaT+pUfGoBf9ddRa3pfp1PrVt2hU73r5qSxBpNMZU4anVZwt3dIzS0nGVGRGfU
RZMgGJ6cPU22NG7mVctuakVus3HVOcXRUoVvzYM6TJeb4ux22jJ5EdpDTbKeSM1JSSCPJmo
xUWrYvtar2hYlzwXqPVaFairhlP2xDuBom6oUFZIUapJfXNSnjeNJu5d3N3fPIitbr1jqrl
SVMK4a5TiUlKebwZZNtFjrJO6fE+sBBaBx+Z6csscq4/yU6YjlXlby14kOFlR9ZmA0UAAAA
AAAAAAAAAAZfq9/Udy2Lcv1ERKlzN9ZdTTyd08+jJfxAagAAAAAAAAAAAA+UH5bN5t+59F
3GlpcbU1UcKQeSP85G6wH0P1rf5HRGa3nByGYzBf8AEtBANIp8fmkCMxjHJNJRj7CIgHsAA
AAAAAAADwzYbNRhvxJLaXo77amnW1FklpUWDI/tIwHJP5OGW/adj6haRTnFHN04uubTGUr
VkzhOrN2Ov7FGbpl6CAdeAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA5/2/
PI 21Y9Sr+NIBsB+RtpP6lR8agGvX7f9F00t5darz77MJLiGEpixHZTzrqz3UNttNJUtalHwIk
kYCmwNpvT2qWLKuyLVJr9PiT/oqREbpUtVQZm4I+bLhk1yxO4Mj3TR0GR9HEBZ9NNVLZ1et
5ys2vUFTYjMhcOQ29HcjvxZCMb7LzLiUrbWnJZSpJHgyPoMgFtAUDQ/9RT9Yzv5lwBfwAAA
AAAAAAAAABTNYqCq49Nq7FbLL6GDkMn1kts98sf+nH3gJaxa+m6LNo1VSreOVFbWo/9fGF
fxIwE6AAAAAAAAAKHq3d0qhUePSaP+cuKtOc0goSfFGfrun5iSR9PnwA+Tn5T2YuRb2hUV
4zOVTjrEF4jPJkpD8ci/gZAPqNrP8An7CtmEXE5lUgMmXnLOT/ALgGsgAAAAAAAAAAAAONL
yWezf8AlAqBcxnyFn6xwU0OoKPghqsRiIoyz8xrRutl5zUs+oB2WAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADn/b88jbVj1Kv40gGwH5G2k/qVHxqAaDrlrdbOz7p5Nu+6p
C24LK0sMMMp3nZUheeTZbLo3lGR8TMkkRGZmREZgOdNONoKxtF9Ib/wBWbjuyjXLc1yVtE2
p022ZiJLTExxhDUOmtL4EZpZYSSnVYIzS4s8JIhRpex4/SKta92XEzdFDue6bkra6zcB29K
KREgSHGm0NREKL6xNMtNI3jwazJSuGcFBq1fp94SKmpdHrFLhwN1O61KhLdWR9Z7xLL+4BB
6BpfRpyymU4h6SU6YTrjad1Klc4cyZF1FnqAaKAAAAAAAAAAAAAAPy42l1CkLSSkKIyMj6D
IBmehLiqbSq9bTqjNyh1R6Ogj/wBEo99B/wATAacAAAAAAAAAMtthlFw653ZUXvzyaNGjw
Ypq4k0paTUvd9J8f3gPlt+Vxpy6HqvalPxiOqVNnNF1ET3NlKx95H+4B9Q9R/0mo6XQekna
o08Zecm28/4gNYAAAAAAAAAAAYLtvaLyNb9ne4abSSWi6aRuV2gvNcHG50bK0Eg+o1Fvo
/wCMBaNmHWePtA6EWhfLJoTJqMNJTmkf9TLbM230Y6iJxKsegyPrAakAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAOf9vzyNtWPUq/jSAbAfkbaT+pUfGoBtly1ii0Cjv1G4Js
Cm0qOW+9LqbqGmGi6MqWsySXT0mYD0aNXLTuC2/pqk1CjVKgKJTv0hDeadimSckpXKJM08O
OTzw4gJKhyaXUKaxOo7sSTT5SCdakwVJW08ky4KSpPBRGXWQCQAUDQ/9RT9Yzv5lwBfwAAA
AAAAAAAAAAZc3/AJK6+OpPxYlzU4lF1Fzhngf/ALP7wGogAAAAAAADMdDz+kE3hW+8
K4+aT86EYSn7ukBB85vy2dObZv7SGakiJx+NNaX6dx1gy+MwH0PuA+e6p6ZRD6GIkmVj/yiI
BrAAAAAAAAAAAAAAA4u2f5B7MG1vfWi89PNbSvp5277NcM8NpeUX6ZET5jLdySS6Etkf7ZA
O0QAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABz/ALfnkbasepVpgKVulKmPqWptKj6SSRZWrHHdQeO
OAHxF102j9Qdo65265fdfdqr8c18zjISTceElRkZoZbLgkvFTx4me6WTM+IDuP8nPt0XHem

uts2ZqjWHK25IivU6iViQlPLIeUW8ll5RY3yVumlKjyreNJGZkfAPryAAAAAAAAAAAAAOc
NujRWq6n6Uxrls/LGpFiS03FbshsvHU61hTjHpJxCfq9BqSjPDIDYtJb3e1J00tq55VMeo0
uqQWpEinP/XjOmX5xs/8AZUSiz1kRALaAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A AA5/2/PI21Y9Sr+NIBsB+RtpP6lR8agGt39pva+qVERR7uoUK4aWh9MlMSe0TjZOpzurIj6
yyeD9ID17E0ns/TCJOi2pb0GhR5yiXJbht7pOqIjIjV5+BmAnLet6mWnQ4VGo0Fmm0qE0TM
aJGRutsoLoSkuoiASICgaH/qKfrGd/MuAL+AAAAAAAAAAAAAAAAAzLXhlcGgUe42kGpyhVN
iWoy6SaNW6v8AvIBpLD7cpht5pRLacSS0KLoMjLJGA8gAAAAAAz/Xipqp2l9XbbP8/NJEJo
i6TU4sk4/dkBxp+V907qb+ydaMmnNrdgWzV4xzkoI8IbUwtlLh+glqQn/zAHxiAbdsS2dVL
42sNLafSEOKkM12NOdcbI/zTLCyedWZ9REhCv4F1gP9HQAAAAAAAAAAAAA/DzSX2XGlllC
0mky9BgM32fHVI0+OnL+vTJ8mEZebdcMyL/3ANLAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A AAAAAAAAAc/7fnkbasepV/GkA2A/I20n9So+NQDV9SrPoF72jLp10PPsUFGJMtTVQdhJNtv
xjJxxtaD5PBZURngyLjwAcU0NM6XZ9Dt6kT65TNItQdUG4FEQ/OkJkHQkwlvOIadUrlW2JU
iMvcLeI+ScPGCWQqN92ao6rN1P1n08gSZT9qW5U6fIpDMuSuQcIpcNLz0ZC1matxKy30pMz
3SdwXARWr3BqE1b1UXCVQq7ONKUq5eDAN1o89RKI+kusBCaBSinacsyCbcZJ6dMcJt5O6tO
ZDh4UXUfoAaMAAAAAAAAAAAAAAAAAAj7hozNxUKoUuQWWJjC2FeglEZZ+7pAU3Q2svz7Gbps
0z+kqK8umSUqPjls8JP/04/cA0IAAAAAAZhq2ZVi67Ct4vHKRU+evNl/o2U73H0ZP+AC+3J
bdLvCgVCh1uAxVKRUGFxpUKUgltvNqLCkqI+kjIB86NQfyJlnVq43Zloag1K2aU64avo2bA
TO5Ej/ZQ5yjZmRdRKyfnUYDqDZO2G9PtkiFKft9MitXNNb5KXX6kSTfU3nPJtpSWG28kRmR
ZMzIsmeCwHRIAAAAAAAAAAAAAAAAMx0q/q2+dRKQfikipImoT6HkZ/wAacAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA5/2/PI21Y9Sr+NIBsB+RtpP6lR8agGi60aOUPXexn7Su
OTU2KNIdQ6+ilzFRlvEnJkhak/WRnBmk+BmkvMArStmG3Zlly7bqtw3bXY65keoxJ1Vrbr8
ymSWD3mXYrp8WlJPjw4H0GRkZkAtml2k1E0lpdRi0p2dOl1SYuoVKq1WSciZOkKSlJuOuHj
OEoQkiIiSlKSIiIgF0AUDQ/8AUU/WM7+ZcAX8AAAAAAAAAAAAAAAAAAAZYx/kPri8z9Sm3XG
5VHUkpbRcfvNPH7TAamAAAAAAMssj/AC01Xua5lePBpSSo0BXSRqLxnlF9/D7DAamAAAAAA
AAAAAAAAAAAAADMDPuf2gizwZr9IwXm5VlXygNPAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAA AAAAAAAAAc/7fnkbasepV/GkA2A/I20n9So+NQDZryp1Xq9sz4dBrSbeqzyCSxVDiJlc38Y
t5RNKMkqPdyRZ4EZkZkeMGHKCddLxLZC0ZuOpXQ5SX7nqUKn3Jehx2t+mxXDe35GDRyTZqU
htonFJ3UG7vY4EKjRNljVOTeV06pWom7VX/RLVqUVFLuZwmzckMyI5OqZW40lKHTaWS08ok
uKTTnJkZiK12val25bNSVT6lUDjy0pSo2yjurwR9HFKTIBBaBzGqhpyzKYVvsPTpjjasGWU
nIcMjwfEgGigAAAAAAAAAAAAAAAAADPNcaLIm2cVXgF/WlCfRU45l0+IeVl96c/uAXO360x
cdDgVSMeWJjCHkeglFnH3dACQAAEDc98UWzXKeirzkQ1TnuRZ3us/OfmSXDJnwLJAPT1Nu9
FlWVUakSsyTb5KIguJuPK4IIi6+PH7CMB/NLbUOzLFpdNdL9LJvlpKj6TeX4y8/YZ4+4Baw
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAZhrX/U8uzrmLgVLqyG3lF1MuluL+7o/eA08AAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABz/t+eRtqx6lX8aQDYD8jbSf1Kj41AN/UW8ky85YAZRaOjFX
062f6PpzbVzRmp9MiJht1qpUopTakb5mo1RuUSRmaTMiI14zx49ACY0Z0dgaO0GoRmqhKrl
Zq0xVRq9anJQl6bJUlKN7cQRIbQlCEIQ2giShKSIuszDQAFA0P/UU/WM7+ZcAX8AAAAAAAA
AAAAAAAAAAeKTHbmRnWHUktp1BoWk+sjLBkAw2078c080rq9LWXL1mj1J2kQo2MqdcUoza4
dZYMz+xID3qHcVz6OphR70dVVrflEn+t28rXBdVxNt3rNGTPCv3eYg1GvXZS7ctt+uy5SCp
zTXKk6gyUThH9Uk+cz4Y+0BnNo2ArUfn903rD5R2qMmzBprnRCin9XHmWfTnpL7+AeG2NKa
81eFPjV+edUti3iN6km4ZGt1aj8UnPObZF1+jADZAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFc1DtdN5WV
V6QZfnJDB8kfmcLxkH/AOoiAelpLdCrusGlzXj/AExtHNpST6Uut+KrPpPGfvAXAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAHP8At+eRtqx6lX8aQDYD8jbSf1Kj41ANmvJ+vxr
ZnuWvFp8yvkgiiNVV9bMbeNREanFISpWCIzVgiyeMZLOSDnp3afuVrZJsXUx6JSINWuB+FG
qFQkId+i6Mh5423JjySVv8k3guBrLipOVEWTFRftm3Vqsar0m61VN6lVmNRa05TINzUBCkU
+stJbbUbrKVLXjcWtbSt1akmptWD6iitadnRmF7jkhptf8AZUsiMBRtDVEqw8pMlEdRmmRk
eSP9JcAaAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADLmdJSd1pmXRISR01LTchhrPBUrdNBqMv9Ukkf2qLzA
NKnQY9ThvRJbKJEZ5BocacLKVJPpIyAZFR9EZse5GINRqKp1j0t05lOp7isnyqj4IX50o4m
WenP2gNkAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAZZZn+Rurly24rxIVXQVYhEfAt8/FeSX38fsIBq
YCj6sajI0+t81x0FKrUrebgxCI1GpRFk1mRcd1JcT/cAsFoXA3dVr0urtGRpmR0OmRdSjLx
i+48l9wCYAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABz/t+eRtqx6lX8aQDYD8jbSf1Kj
41AN+WW8ky85YActObMl4Q9m7SazWn6LVKzZVRi1GfR5jzpUutIa5XMdayQaiLLiHEmpCk7
7acpMhUX7Z10krenVTv2uViLS7fTdVTansWrQnlPQaWSGEtKUlRoQRuumnfcNKEpzjpPJnF
aNWtOrZuOoKnVOiQ50xSSSbzzZKUZF0FkBXdBIjMDTtqNHbSzHZnTG220FgkpKQ4REQDRQA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGc6yUCaqFTrpozSna3QH
ucNt oLJvsnwdbwXTkuP3H5wEvH1VtyVZT10NzkHTmEZdT/wBYhf8AozT0krPAi6/sAV7TW2Ztx1
ORfNzM7tRntm3Agr4lCin0Fj+0oj4n6fSYD+6HKVR2LltRwz3qHUnEMkf+gc8dv/8A0A08A

AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAHP+355G2rHqVfxpANgPyNtJ/UqPjUA2e8a9Kt
i2p1Tg0SdccxhBGzS6byZPyFGokklJuKSgunJmpREREZ9WAGfWnrTXNRtELWv+0LJXV5dcb
Q/wDQkiqNRVR2z3yUo3lJNKjI0kWCLjvegB7GhWstS1gRdn0hairZVb9WXR1rKoNzWpD7aU
m8Ta0JIjJtSiQf+sSi6UmA1IBQNECxYp5/7xnfzLgC/gAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADPqxojbdXu2NXTZUwaXCekwmuDEpwvqKWnoyRnn09YDQQGXp
/ yf2g1l0M1+k73oN1lXygNQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABz/ALfnkbasepV
/GkA2A/I20n9So+NQDfllliCiLpwA5u0ypmoWkuw/QaVR7Yfe1IhUYoUSkOKbyzLccNCFunv
bu43vk4rifipPGT4ANg0c00h6P6ZW9aEJ5cpNMjEh6Y7xclSFGa331n1qccUtZ+lRgPar+m
lAuaprn1CPJclKSlJqbmvNJwXR4qFkX8AEFoFDap+nLMVgjSyzOmNoJSjUZJKQ4RZM+J/aY
DRgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGYawf1Tcdh
V8vFTF
qxRHV/wCo8ndP+4Bp4AAAAAAAAAAAAAAPyhxLhGaFEoiMyMyPPEjwZfvAfoAAAAAAAAAA
AAAAAAAc/7fnkbasepV/GkA2A/I20n9So+NQDZryu+l2FbM6v1p5ximwkkp1bLDj7h5USUk
lttKlKUalEREkjMzMBWKdrxZU7R2Lqg9VyplmSIiZiZ09tTSiQpW6kjRje3zVhJIIjUZmRE
RmeAE3p/fTGolBOrRaRWqPHN1TbbVdp7kF9xJERk4TTmFEg88DURHwPgAswCgaH/AKin6xn
fzLgC/gAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAM+16pqq
hpbWH Gyy/DJExvHUbayUZ/uIwFzodRTWKLAnoMjTKjtvFj/AFkkf+ID3gAAAAAAAAAAAGd6k31O
jzmLTtckyLpnp+v0ogtH0ur83DoL7/MRhAWIiXpFeaLRqc1ydSawXOKfPf6ec4/Otn6VHxL
7S6zMBsYAAAAAAAAAAAAAAAAA5/2/PI21Y9Sr+NIBsB+RtpP6lR8agG/OfUVjpwA4Cl2lP
c2MNnF2rlXKTbdCrsKfcq6Y04iZDipKSlLxpSk1pS28tlSlJLeQXjlg05Ko3fZKrE6rVTUn
6MrNbuLTBqpx02rVK+68++7mOk5iWnnvzjrCXTIkKVnjvkRmRCK2CvW1X6lU1yIF2P0mKaU
kUVuE06RGXSe8os8QEFoG07H06ZaefOS8idMSt9SSSbiikOZUZFwLPmIBooAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAD0a3TUVmjT4C/qSmHGT/AOJJl/iAp
eg tTVP0xpbLuecQDcgukfSSm1mRfwwA0IAAAABWrg1Itm1aqzTavWI8CY8jlEtumZFu5wRmeM
Fn0mQD0K3rJZ1BYQ49XY0lSzwlqErl1q/4UZ/iAsVvXDT7po8ep0yQmVCfTvIcT/EjLqMug
yMB7smUzCYU9IebYZT9Zx1RJSXVxMwHk6QFJ1K1BVabEam0tj6RuepHycCEnjx63F+ZBfxx
9uA8um2nybKgvyZj/wBI3DUFctUKgvipxZ/sp8yS6i//ABB7uoFjxb9t5ynvrVHkIUT0SWj
guO8X1Vkf9/oAQ+l17TK0iZQK+go900gyblI6n0fsvJ85K4Z+30gL6AAAAAAAAAAAAAAAAA
5/2/PI21Y9Sr+NIBsB+RtpP6lR8agG61arwaDTZNRqc2PTqfGQbj8uW6lpppBdKlLUZEkvS
ZgIORqdaMSxkXm9ctKatJbSHk1tctBQzQpRJSonc7uDUZER54mZAPNZOodsak0x6o2pX6dc
UBl447kmmyUvtocIiUaDNJmRHhSTx6SAWEBQND/1FP1jO/mXAF/AAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGX6bH3PakXzbivFbdfRVoyS6Nx0vHx9isEA1A
AAAFa1BveNYVuO1F5ByJK1EzEio+tIeV9VBf4+ggFe0/0zQzT5lUuuOxVbhrCiem84bJxDR
fstJI8kRJLzf4EAtNHsW3bfkc4ptEgQn8bvKsx0pVj7cAKRIsK57KuKdMsVynFS6kfKyKbU
jWTTD3Wtsk9BH1l/9YD8L0xuG/5yXL/qMZymsf5mkUdS0MrVj67ijwZmXUX93WH5i2PqFay
l0e3rihu0E+LEmqtm7Jip/wBGWOCi8xn/AAAWOx9NEWxU5laqdRdr9wyyJDlQkIJO4gi+oh
JcEkAuwAAznVW0ZynYl326jFyUgjVyaf8AtjH7bKvPwzj/APgC12bdsG97diVenqyy+nxmz
+s0svrIV6SMBNgAAAAAAAAAAAAAA5/2/PI21Y9Sr+NIBsB+RtpP6lR8agG4V6hU25KS/Tq
vT4tVp7u6bkSayl5pZpUSk7yFEZHhSSMsl0kRgOT9HbFj6kbCGlFDXdce0HFcxmRpz7DT6F
vR5JyG2uScUSV5U0RmnzJMVGpbLGpFav2i3nArb9JrD1s3C/RGrioUfkIdXQhppfLJb3lEl
aTcNtZJUpO82eD6iitBuKn3pIqq10WsUuHT91JJalQ1OOEfWe8Si/uAQ2gSZCNOWUy3EOyi
nTCdcaTupUvnDmTIuos9QDRgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAA AAAAAABlmqJnZ172teieEVLn0VUT6iZcPxFH/sq4/uAakR5Af0BnVz6syKRdr1EpFuy7kVD
YS9OVBWW+waj8VO6ZeMeOOM9f2gIm22Z2qOoSLiqdMmUyiUNHJ0+FPaNta5Ciyt00+gsEX3
ekBrYAAAAAAAAAAMgrzL2i93v3HEZW5Z9WWX0pHaLPM3jPBPpL+yeeOP/AIAazElsT4rMm
M6h+O8gltutnlKkmWSMjAeYAAAAAAAAAAAAAAc/7fnkbasepV/GkA2A/I20n9So+NQDfzLI
Cs1fTCzbitVi2qnalEqVuMYNmkyqe05FbMs4NLRpNKcZPoLrMBL0Gg0u16TGpdFp0Sk0yKn
k2IUFlLLLSfMlCSIiL7CASACgaH/qKfrGd/MuAL+AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAIq6LbhXfQJtIqCVKiSkbi9w8KLjkjI+oyMiMBn8vRmoUVlEu
2LtrDNVjmSmm6lJN+O4RfsKTjoPz8cACdUL0jQlMytOqg7UW0mlTkZ5BsKWXWnr3TATukln
SLWt1cmqfnK/VXTm1FxXTyiuJI+xJHj7cgLwAAAAAAAAAAAA8MuIzPiuxpLSH47qTQ424W
UqSZYMjIBkMaTJ0Eq6okvl5dgzFmqPJJJuKpjhnxQrr5M88D/AMc5DXKfUItVhMy4chuVFe
TvNvNKJSVF5yMgHsAPDKmR4LPKyX247WSTvurJKcmeCLJ+cwHmAAAAAAAAAAHP+355G2rHq
VfxpANgPyNtJ/UqPjUA2W9bSp99WvUKDVucnTZqCQ+mHLdiuLQSiUaeUaUlZEeMHgyyRmR8
DMByNp3qvUdL9g7ShmhpkN12uxG6TDqZQXpjNKJSl8pMeS2lRmlpslGlOPHXuJ6DMyqLZ+T
4n0RnT+/aDRKlUKrHpV5VNKJVTbeJ91pThbjjinEkalr3VKUXSRnxIuAiugK9fRUKpKh/QF

cqG6lKuXgwuVaPPUSslxLrAQWgcnnmnLMjknGeVnTF8k8ndWjMhw8KLqMvMA0UAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAeORHal
sLZfaQ8y4RpW24klJUXmMj6QGYP6W1qzakuZp/U2KfGkKM5FHqO8uIRn+2jHFJ+gv39QD9L
tLU6WZzXbzp8SYj/Nwo0HeiqLr3jV4wD116U1y/5pv6g1FiREYQaI1MpKltsksywbqjPiai
6v/wAQD8UG6anpRVo9t3dIVLojyuTpdwL6CLqafPqMuo/8OgLjemplDsVDCZz635kgy5GDD
Tyr7heckl1ekwEZTddLIqLSlKrjMFxP12JyVMuJ+0lF/cAj6jrWzVpKqdZFNduuo44vNEaI
jOetbh/4fvARc6RqRY6kXNVZce4IOMVCjwWt0orfTvtH0qNPHOf/ALINVotXjV+kxKjDUpc
WU2l1s1pNJmkyyWSPiQD3QABz/t+eRtqx6lX8aQDYD8jbSf1Kj41AN/MskZH0GAgrEsejaa
2jS7Yt6JzCi0xrkIsblFOcmjJnjeUZmfEz6TAfy0bGotitVZuixDiJqtSkVeWRuKXykp9W8
6vxjPGT6i4F1EAnwFA0P/UU/WM7+ZcAX8AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAEfXqDAualSKbU4yJcN9O6ttZfxLzG
X UYCtWHpLQ7BcXIjJdnVFfinPmq5R1KOgkJP8AZIiwXABY6hbVIqzyXZ1KhTHU9C5EdC1F95
kA9qFT4tNZ5GHGZis5zybDZITn7CAecAIiSRERYIuBEQD+gADn/b88jbVj1Kv40gGwH5G2k
/qVHxqAbLedFn3FbFQptMrkq2pshBIRVYLTbj8cskajQTiVI3jTkiMyPGc4yQDBdH51W1J2
K7Mq1ert3TKm7TW5cyXbcjcq040OKyhKyIjyrBEe6aTMi6SFRK7Fl21e69M699M1ip1JyBc
c+HFiXCrerNNipUk2Y1Q4EfLkR73HPiLR4yukRWr16/WqBU1wlUOuTlJSlXLQYCnWjz1Eoj
6fOAg9ApJTdOWZBNuMk7OmLJt5O6tOZDh4UXUfoAaKAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAO
f9vzyNtWP Uq/jSAbAfkbaT+pUfGoBv6i3kmXnLADKLf0OqNi6M2xYdn3xUredoBJQzWChx5DkhBb+UOt
uINJpPfz4u6eUpwfTkJjR/SGNpNArilVedcdduCorq1YrNRJCXZchSENkZIbSlDaEobQhKE
lgiT1nkwGgAKBof+op+sZ38y4Av4AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA5/2/PI21Y9Sr+NIBsB+Rtp
P6 lR8agGy3mm4F2xPTartNYr6kEUV2rocXFbPeLKlpbMlKwneMkkZZMiLJEeQGT6R3dqBrZsy
WTcUCvUqgXbWYzT82puUs5DKE76ic5JjlEkSjIixvKMiyeSMB72zTqLc18wL4ptzzINclWt
ckihNXBTYxxmamhttpZr5LeUSVoU4ppZJM07zZ46yAajPumi0qScebV4EOQREZtPyUIWRH0
HgzyAqOhLzcnT9LrTiXWlz5qkLQeUqI5DmDI+sgGhAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADn/
b88jbVj1 Kv40gGwH5G2k/qVHxqAb+ot5Jl5ywA52Z0O1Ms7ZTt3TGx7rpFJuiFGTBl115t4kkxlZuHH
3cqQ4eSSSzI93JmXEiMgvmz5Ylw6ZWExbFagWvTINOw1To1r85NsmsZUp1T5mpTilmpRqMz
NRmZmZmZmAvU+1qLVJJyJtIgy5BkRG6/GQtZkXQWTLICo6EstxtP0sstpaabnzUobQWEpIp
DmCIuogGhAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADn/b88jbVj1Kv40gGwH5G2k/qVHxqAbNeNfk2vbU6qQ
6LPuKXHSRtUumEjnEhRqJJJTyikpLieTNSiIiIz6gFFs7XNy9tAqRqZSrSqlQdqcJMpi3oT
jTko1KXuEjfUpCMEfE1GZEREZ8cYAWXSHUNvVrTC2LyZgOUtutwW5qYTrhOKZ3yzuGouBmX
nIBbwFA0P/UU/WM7+ZcAX8AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAc/7fnkbasepV/GkA2A/I20n9So+NQ
D flllCiLpwAx7ZXs6tWPsx2TbtepztMrkKlGxJhOmk1tL3l+KZpMy6y6DBEnsv2vVbK2etP6
FXILlNrFPpDEeVEdNJqacSnikzSZlkvQYKs9fs2oVmprlR7qq1KaUlKSixOS5MsdZbyDPj9
oCD0DYXF05ZZcfXJcbnTEKfdxvuGUhzxjxwyYDRQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABz/ALf
nkbasep V/GkA2A/I20n9So+NQDarruyj2Nbs6vV+pR6RR4LfKSZkpe422nJEWT85mZERdJmZEXEwFa
e1ysZjS+LqIu4WCs6W225GqXJufn+UWSG0tt7u+palGSUoJJqMzwRAJHTnU+29V6E5VrZqB
zorMhcSQ26w5HfjPoxvtPMuJSttZZIzStJHgyPoMgFqAUDQ/9RT9Yzv5lwBfwAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAA
AAAAAAAABz/t+eRtqx6lX8aQDYD8jbSf1Kj41AN7lMtyGFIdbQ6jgrdWkjLJHkjwfmMiMBw
Zbclqi7JWyrdNTVu2pb1yQZ9akKLLUVk25bLUh0+gkNvusmaj4J4KPGMio3DZpqMS8NYdd7
yt99ubZtXq9Oj0+oRVEuNOkRoKG5TzKi8Vad7cb305IzaPieBFa/X7nr9Mqa48C0ZVXjElJ
lKamMNpMz6S3VqI+ADM9Fb4uJVjJVEsadJaOfMM1HOjoMlc4c3k4NXUeSz14yAvfdvdfZ9O

/EY3zAHdvdfZ9O/EY3zAI2PqtcEqvTaO3YFQObEZbfdSc+MSSS4aiTg97j9RQCS7t7r7Pp3
4jG+YA7t7r7Pp34jG+YBGVbViv0SVTI8qwagl2oyObRyTPjGRr3TVg/G4cEmAk+7e6+z6d+
IxvmAO7e6+z6d+IxvmAfh+/bpjsuOr0+nEhCTUeKjG6CLP8AaAenQtUbiuOjQqpCsCeuJLa
S80pdQjJM0mWSyW9wAe/3b3X2fTvxGN8wB3b3X2fTvxGN8wCNpeq1wViZU4sawKgp2nPlGk
EqfGIiWaEr4eNx4KIBJd2919n078RjfMAd2919n078RjfMAjKrqzX6LOpcSVYNQS9Unzjxy
TPjGRrJJqPJ73DgkwEn3b3X2fTvxGN8wB3b3X2fTvxGN8wD0a5qhcVu0abVJtgT0RIbSnnV
IqEZRklJZPBb3EB7TF+3TJYbdRp9ONDiSWnNRjdBln+0A8ndvdfZ9O/EY3zAHdvdfZ9O/EY
3zAI6laq3BWZNRYi2DUFOQJBxnyVPjFhe6SsF43HgogEj3b3X2fTvxGN8wB3b3X2fTvxGN8
wCNk6rXBFrsKkOWBUCmzGnX2klPjGk0t7u9k97h9dICS7t7r7Pp34jG+YA7t7r7Pp34jG+Y
BH1/VO4bao8qpzrAnoiRkb7ikT4yjIs44ESvSA95F9XU4hKi0+nYUWS/rGN8wD9d2919n07
8RjfMAd2919n038RjfMAjqLqrcFfblrh2BUFJiyXIjm9PjJw4g8KIvG4lnrASPdvdfZ9O/E
Y3zAHdvdfZ9O/EY3zAI53Va4Ga+xRlWBUOfPx1yUJKfG3dxKiSZ53vOouACR7t7r7Pp34jG
+YA7t7r7Pp34jG+YBG3BqtcFs0xc+dYFQRGSttszRPjKPK1khPDe86iASXdvdfZ9N/EY3zA
HdvdfZ9O/EY3zAHdvdfZ9N/EY3zAI2garXBc1NTPg2BUFxzccaI1z4yT3kLNCuG950mAku7
e6+z6d+IxvmAO7e6+z6d+IxvmAR39KtwHcB0XuAqHPyi883efxt3k9/czne6c9QCR7t7r7P
p34jG+YA7t7r7Pp34jG+YBGV7Viv23HjPTbAqCESJLURvcnxlZccVupL63RnrASfdvdfZ9N
/EY3zAHdvdfZ9O/EY3zAHdvdfZ9N/EY3zAI6gaq3BctLbqEGwKguM4paEmufGSeUqNJ8DV5
0mAke7e6+z6d+IxvmAO7e6+z6d+IxvmAR0TVW4J1ZqFLasCoHLgpbW+k58YiInCM04Pe49B
gJHu3uvs+nfiMb5gDu3uvs+nfiMb5gEdW9Vbgt9mM5MsCoITJktxW92fGVlxZ4SX1ujPWAk
e7e6+z6b+IxvmAO7e6+z6d+IxvmAeGZqDc8CG/Je0/nE0y2pxZlUYxmSSLJ/tegB4qTqVcl
bpcSoRbAnqjSmkvNGqoRiM0qLJZLe4cDAe33b3X2fTvxGN8wB3b3X2fTvxGN8wCMhasV+oV
qpUpmwKgqZTiaU+k58YiLlEmpOD3uPAjAaLAfdkwmHn46oj7iEqWwpRKNtRlxSZlwPHRkgH
sAOf9vzyNtWPUq/jSAbAfkbaT+pUfGoB0AA8PM4/NTi8g3zY0mg2dwtw0n0ljox6ACLEYgR
m48ZluPHbLdQ00kkpSXmIi4EA8wCsad2X3BW4dK53z39KkSeV5Pc/zrqnN3GT6N7GevACzg
ACBg2vzK8qrXuc7/PorEbm+5jc5M1nnezxzv8ARjqATwAAr9z2p3R1GgSuc83+ipvPNzc3u
V8RSd3OSx9bOePQAsAAA8MxjnUR9ne3eUQpG9jOMljICMs63u5O1aVRuX51zGMiPy25u7+6
WM4yeP3gJkAAQNu2v9AVW4JnOeX+lphS9zc3eSw0hG7nJ5+pnPDpATwAAr9yWp3QVi3p3Ou
Q+iJapXJ7m9yuW1I3c5LH1s549ACwAACHvC3+6u1qrRuX5tz6MuPy27vbm8WM4yWfsyAkoU
fmkNhje3+SbSjexjOCxkB5gABBW3bHc9PrsnnPL/Sk05m7ubvJ5QlO70nn6uc8OkBOgACBn
2vz28aTXuc7nMI0iPyG5nf5U0HnezwxudGOOQE8AAIS9Lb7r7WqNG5xzXnjfJ8tub+5xI84
yWejzgJhlvkmkIzndSRZAfsAAQVpWx3LsVJvnPOeeT352dzd3OUVnd6TzjzgJ0AAQMi2OXv
WHcHOd3m8J2Hzfc+tvrSre3s8MbuMY6wE8AAIG9rY7sLecpnOeab7zLvK7m/jk3UuYxkund
x94CeAAABA2VbHcfQEU3nPO91997ldzc/zjqnMYyfRvY+4BPAACCK2cXuq4ecdNOKBzfc/8
Tf3t7P3YwAnQABX7ytXuthQI/Oea81nx529ub+9ySyVu9JYz0Z6gFgAAABBWVbPcfbrFL5x
zrknHV8rubmd9xS8YyfRvY+4BOgACCpls/R111utc45T6SbYRyO5jk+TSos5zxzveYsAJ0A
AQV3Wx3Uxqezznm3NJ7E3O5vb3Jq3t3pLGfOAnQAB6lVg/SdLmQ9/k+cMra38Z3d5JlnH3g
PXtmjdztu0yl8tzjmUZuPyu7u7+6kizjJ4zgBJgACv0m1fou7a/W+c8p9Kpjp5DcxyXJINP
TnjnPmLACwAADn/AG/PI21Y9Sr+NIBsB+RtpP6lR8agHQAAAwK3rkvWnbZVatSrXUdXteVa
B1yDSUQWmG4KufEylO+WVuK3SPKlKweeCSwAwW1dp6ux52nly1LUhUy66/eDtBuHTJxqOSK
XGU482SENEgn2nGOTaVyi1GTm8rqUnFRZrJ1Y1GjW7o1qzU7rk1aBqNXE0+ZaKmGEw4ceW2
8qCUZSUE4TjRtNEtSlq399ZmRcMBC6V7SNak1/RipytTu6a5L3qztKuew1MsNpoylMvrw20
lBPMHHcZS2fKqPlCUo/MZB3WIoAybapqF1ULQK9q5Z9ydy1XotJmVQpqYTcpa0sR3HOSSTn
ipNSkpLfMlYLOCyZGQZ1rBqpVqdL0Xo9UvRzT61rngyJFZuxsmW1nJbjsrYiE86hTTBumt1
e8ZZMmTSnGRUZ5VNctQrk2Kb/ALxt2/0t1WyqnVYbdzM0xlxyuRYjhkw4SVETbalpU3vrSg
yPdVukW8RkGla66mTqbqVp7atYvt7S+zqvRplQkXMyphlcyc3yJNQ0vvoU214rjjxljK9wi
LgRkYXHZF1Sqer+iNOrlXnN1acxOn0xVWZZ5FFRTGlOsIkk3gtw3ENpUaSIiIzPBEXARWzA
ADBNc7kvO0tbNGFUy6TiWtXq+dHnUFuC2fOP0KW+bi31ZV0tNESUknGFGZnkiIMZ1+2gq5a
1e1qmydTu4Cs2I2w/a1praY5KuNFFQ+brqXEG5IS+4bjH5pSSa5Mz6cmCL1tA1+9bUtijai
W9qDVo1erE+kxqFYnNYq4M1b6midiKLkuVWpSTecNzfI0Egz4Ek8hnWte0fX7Nl6vXFJ1L7
lrlsistMULT5xlhLNVgpQyvfcQtBvPc55R0icbURN7pdG6rNHc8Z7nEdp3dNG+glbquksln
BiK8oD+KIzSe6ZErHAzLOAHKVpan6mWtb20wU6rnqFcljvb9FbKnIjoWs6UzKJpDLXE0k44
ZERqUoyL6xmYCC0l1lmVfVO07PoeszmozF5WjNqE6aluI47RKg0TJofaS22SUJVyzhc3dJW
6bSc9J5qIeDrtfdqQdeCtm4K/eTNq27GmU6PetMRHqzU5SnCeebjpaacdiJQSF5UjClIWlJ
mQC7aE6wm/tBRbFpGqitXrcqlpKrrtRe5styBMafabMiWwhCSQ6l7e5JRGaDQXEiUIOrQUA
YftnV68LP2eLvuazLnO1qlQ4L1RVIRCbkuPJbQZk0nlMpRlW7lW6o8EZFgzyQVbXLU6dTdR
NOLWrF9O6Y2fWaNMqEq5mVMMrlzmiZJqGl95Cm2vFccdMsZXyZER4zmooNC2rbrvHZ6p9No

FYh1DUqorrMVq4zYShhqnQJDrS6w4zjBGtKG0obwRKecIsbqVYiv7/AE41i5Y+j9LuvU57T
WiVvT1m4XrmY5sy5VasaWiXH5V5tTaeTSo3TaSRKXvkXQkyFRvWybqfVdZNn20rsrbjb9Vl
tvsSJTLPIolKYkOsculH7JOE0S93hjewIrXAABhmuNwXjaur+jrtLujmdsVq4So0+hNwWzO
TmFMfNxb6sqIiNlsiQkk/tGZnkiIjF9ftfK5bVz60PytT/wCj2qWNFjyrVtlbLHJVxPNUvm
66lxCnJKXXeUj4aUnk+TM+B8QErd+rdwq1MYrN3XPfemen0uFRSpk2jUuM9SVyZCN95MuQ5
HdU0XKONNbxmhJGR8SM8iis63bR1etCbrJX5WpfcfcIi1Npu37CdbY5GrwktMuco4hSDdeK
Sa3UkttRE1uF0GlRnB3LBk89hR5G4bfKtpc3FdKclnBgrzgPw6S1NLJtRIcMj3VKLJEfUZl
1gOVLe1P1MtDS3aPlSaurUG7LJqUhukLOnIYSoypcWQSEsNcTQlx5ZknKlGRYNRmKjPj2t2
9H6tJlU/U5WtNEesSXcUhDhRzXEqLLkdLREqO2nkmnzkbptKJSkGgj68GEke0Lell6a6iya
hVLrm6tM26mtxaPX7fah05uMTqW3ZVPYbJTjjbPKbykPLN0ySneSneEF40D1d53tASrCpOq
B6t21KtRFf8ApV5cZ12FLTIQytsnI6EINDiXErJsyM0Gk+pREA6lBQBhu2ZcF4WZoLcVz2b
c/cxNorPPHXEQW5DklJGRE0RuZS2RmeTVuqPBYLGcgK/r/qRLper9n2jV79e0rsyfRJlSXc
TBsNLnTm1tJRDJ99C2291C1umnG8vBER4IyOoodJ1Sr997JrGrdY1MuWgvURmfCc7mI0JpF
eeYmOxo7qW5EZ00uSFIaIkp3SJTmMCDx1G9L4tqsWPYOqWrkjT10rKOsy7nZbiMrqlYU8pL
kYnHGlNGmMjdPk0JJTm+k+gjIUb5sr6n1PWXZ+su8KzySqrUYiikusNm228tt1bRupQf1SX
ye/u9W9jqEVqwAAwig3BedO2w6pbFVuo6ra820nKzCpCILTDcFSZrbKS3yytxW6asqUrHHg
ksAMDtXaXuAqpp/cE/Udcm8K/fR21XNMVsMEimxXJLrCUpaJsn21sklp03lrMlkauklJIqj
y6TbRF4XFrBaVOkXbVJlwz7grUGu0SXFYbt9UOMT5NIpskkFyzxGmOREhxajy8bhJ3eAf3S
3aTrkquaOVabqX9PXRetcdpFz6fONMITRd5p9RJbbSgnmFRltIbM3VHyhKUfmMoru0AARV0
QarU7enxaJVG6JVnmjRGqLsUpKY6z/b5I1JJePMZkQDkana6XxB2LLVuioXO6iqz7kVRKze
b0Ro10yB9KvRnJxtpRyZGhtCSyad1JqJRkZEYqKxVNpSv0CVfFp0PUxVyWlT7gt6MvUVTUe
S7RKfUOXKTvuobJlw21x0pS8pJkjnJb2dwQJ20vXqVJuy0aVqYdYs+nXXRac7qWpqO+9S6d
OYeW8S3Ut8gpSHmUtJfNBpSUgt7JoFG37K2qsm87p1UtMruVqBRrUqkVFLudZNGuQxIjJdN
hbjSUodU0slp30lxSac5MjEV0MAAMw10oMuVbsmtuan1bTWhUeFIkzJVLbi4yREaXXFvtL8
VBErxCxvb3E+BAMKsC/NUteKhp9Z9Wuafp5U+4Jq663No8RhEuVKffUxFSaHm1paQSWlurb
JJHvKSnJERgiO0n1c1E2oZtBtpN4SbGl020V1Sq1KhRmDcnVPn8mC2rDqFpSwRw3HTQki3j
cSWcJ4hA29tMV3VaBairu1L/AKHosixWqzHqEJuO2mr1Xl3mJBpN9CyUhrkG1c3RhSuX45I
iFHU+zRqVUdYdArEvOrstMVWsUpqTKSwk0tm7jClJI+hKjI1EXURkQiqXt+eRtqx6lX8aQD
YD8jbSf1Kj41AOgAABQv6KW/6eP6S/pJfK9zXc79G8iW7jnXOOW385z+zu49OQFaj6CTa3q
vGvW8rlarzVJlOyqJRYNMRCjRXFJU2l59W8tcl5Da1JSpRpSneUZIIzyQVmx9kyRalZtCHN
vR6r2BZdRfqlt22qnoacjvLJxLRPyCWZvIYS84TZEhJ8U7xq3SAWi39BZbuqrd+Xlcjdxz6
c4+qiU6FTEQIlPN1JoU8siUtb7/JnuE4tWEkpW6lO8ZgNgAAFY1RshOpmmd2WguYqnor9Jl
0pUtDZOGwT7Km98kmZb27vZxks4AQN56c3FVtPqPbFt3TEt9cRpmPIqMujN1Ba20N7uW23F
khC8kRkpRLIv7JgICtbMtEkbNtb0fpNRl06BVIMiM9V5Jc6lOPPrNx6S7k08o4talKPoLKu
GCwQCw6oafXLedt02i29dse1Wm8JlzV0hudIUkkkSTY5RW404XEyWpK8ZLhwAT2m2nlG0ps
akWnQGnWqVTGeSaN9w3HXDMzUtxxZ8VLWtSlqV1qUZgLKAAKFqTpU3qJcun1XXUlQVWjWzr
SGkskspRnFfj8mZ5LdLD5qzx+rjHHICuataDz9Z7iZYr1zoZsEkt86t6FTEIkz91RKU09NU
o1EwsyLebbSk1FlJqwZkYVm6dm++qxrc7qLT9ToEZyOxzOjUypWumY3RmDIidKOfOUETjmP
HdNO8ZYSRkksALLqPoLM1bvGI9c1yNu2PFcYf7modMQ05MW0pLhIkyzUpa2eVSS+SQlBHgi
UaiyRhsIAAAM8srSdVj3hqZcUSrcvKvKexUCadj+JCW1DajJLgr84R8kSj+r049ICp2js81
mhVOv3XUL1RUdRJ9PXTYFYZozMeDSGlLJwyYhkoyUalklS1LcUpe4gskREQD2bL0PualX/A
Fm/7nvaPcN6SKH9AU52NRyhwYEflOVybJOrU6pTpJUZm4XBO6WOJgPe0i0JPT+5atdtfrvd
VedTjohLntwW4MWJESs1lHjR0GZNpNajWo1KUpasGauBEQawAAKTrXpo3rJpLddju1BVKbr
9PdgKmoaJ02SWWN4kGZb2PNkgHpam6e3LeFsU2h27dke1m2sIlTXKO3PfUgkkSTYJxW404W
DMlqSvGejgAq0zY30mnWJBtuVZlIqjlPpi6bEq1YhNzJjZKNajdU4ssqWbji3DPJZUpR8Mg
PSjbMs22dGrO01s26oto0ekxEx6jPh0NlyZMWSEpXIYNajRHeWrlFm5uuGRryXEsgNasKx6
PppZlGtW34vM6NSIqIkVk1GoyQksZUo+KlHxM1HxMzMz6QE+AAKPqNpijUKu2FUl1FcE7Ur
pVtLaWiWUk+ayI/JmeS3S/SDVnj9XGOICsav6ETtaq0zDrlzojWDuITNoEKmoTKnkSt5bTk
01GpDC8JJSG0pNRZI14MyAR+qugl06vrnW9Wb9YY0ynSGHJNuw6GhEpxhs0KOLzvlDIm1KQ
RmZN72DNJGXSA97U7QWbq/d8ZVx3K2dhx1sOqtqFTUNvTVNqSsm5Mw1KWpg3Eko2kJRvYIl
GZZIw2EAAAFAsrS1yxavqPVINWJ6Zd1W+l0ctG8SG4UNiMlOCV+cIubkvpTneMurIDOG9kC
Bc1IvM7+uJ65rhuamKo6qjT4TdNZpkXfJ0kQ2EGokK5ZKHVLWpalqbRk8JJIImLX0IuuHeL
16XPfrFz3jDoTtBokoqMmLFhIcWlbj7rKXTN51ammt7C0JwjCSTvGYCZ0g0M/o6rlYuet1x
V03jVmW4r9QTCbhRo0ZtSlIjxo6Mk03vLUtWVKUtR5Uo8FgrVQABR9bdMUazaU3LZLtRXSW
61F5sc1DROqZ8YjySTMs9HnIB4NW7CuS/wCjQqVQLsZtNjfPnkv6JbmyTTgiScc3FbjLheN
hZoXjJYLgArknZooZUrS+3KfMdhWVY80qkVEWjljqUltKubredNWT3HlqfPJHvuEkzxgBN6

x6a3HqdEh0ylXgi0qSZLTPdj0tuTOWR4IjjPOK3Y6yLeLf3FmWSMsGWQFssqzaTp5aNHtmg
xSg0akxW4cSORme42hJJTkz4mfDiZ8TPJmAmwABRVaXNq1wb1G+kV8qi3VW/wDR3JFumRyU
v8rv5znxd3dx15yAq69Apdyasxrzv G5G63EpMtyXQ6FBpqIbEZ00qQ29IWSlLkvNtrUlCjN
KUmpSiQR4MgqFm7Ik622bDt6bfB1TT+xasVYoVHKlIZmcqjlObokSiWfKJb5Vf1W0KXw3jP
jkLfQtBJsnVVm+7yuZu45dMdfcolLg0xuBEgqcSbZvOESlrkPk0ZoJxaiJJKXupI1GYDYgA
AAZPYei9U0u0OOxLcuSP9JtvS3WKvUqYT7SecTHJCyXHJxO+RJdUgvHLoIz8wD0rQ0BnafW
Tc0ai3O1Kvi5H0SKlc1Ypbb7TikpS2ltMRCm0IZQ0RoQ0SsJyZmajM8gtfQCbYNgXFTreuZ
py87ilJmVS561Sm5SZDmEowUVCm0JbS0gm22kmSUERfWPOQsujWjsDR6h1GO1Pk1us1eYqo
1eszUoQ9NkGlKM7iCJDaEoQhCG0ESUJSRF1mYaAAAMQ2h9Abj1wq1srhX1HoNCozxTHKBOo
hVCJUJSTy04+nlm99LZkRpbPKd4iUZGZFgPHcegl51St0C7qZqOxR9Q4dJfoVSrSKChyLUY
jjvKo/RTe/NraWW8hRLMsmsjIyVgiIaNsjSLFYtp7TO937Qq9Mt5Vsy506noqHP4ynTf5ZS
DWgkyEvLdcJZZTl1ZGkyxgqWq2zLLRptamnFsXg5a1lUinlT5Smqc3IqslON1SmpSzxHWsj
XvLS2asqM0mk8YDYrWtmmWXbVKt+ixEQKRS4rUKHFb+q0y2kkoSX2ERdIDE9vzyNtWPUq/j
SA4Q2dvytFnaIaIWbYkqxK5VZNCp6IjsxmSy2h1ZGZmaUnk8ZMyLPTjPDoAaL4byx+zS4Pf
WADw3lj9mlwe+sAHhvLH7NLg99YAPDeWP2aXB76wAeG8sfs0uD31gA8N5Y/ZpcHvrAB4byx
+zS4PfWADw3lj9mlwe+sAHhvLH7NLg99YAPDeWP2aXB76wAeG8sfs0uD31gA8N5Y/ZpcHvr
AB4byx+zS4PfWADw3lj9mlwe+sAHhvLH7NLg99YAPDeWP2aXB76wAeG8sfs0uD31gA8N5Y/
ZpcHvrAB4byx+zS4PfWADw3lj9mlwe+sAHhvLH7NLg99YAPDeWP2aXB76wAeG8sfs0uD31g
A8N5Y/ZpcHvrAB4byx+zS4PfWADw3lj9mlwe+sAHhvLH7NLg99YAPDeWP2aXB76wAeG8sfs
0uD31gA8N5Y/ZpcHvrAB4byx+zS4PfWADw3lj9mlwe+sAHhvLH7NLg99YAPDeWP2aXB76wA
eG8sfs0uD31gA8N5Y/ZpcHvrAB4byx+zS4PfWADw3lj9mlwe+sAHhvLH7NLg99YAPDeWP2a
XB76wAeG8sfs0uD31gA8N5Y/ZpcHvrAB4byx+zS4PfWADw3lj9mlwe+sAHhvLH7NLg99YAP
DeWP2aXB76wAeG8sfs0uD31gA8N5Y/ZpcHvrAB4byx+zS4PfWADw3lj9mlwe+sAHhvLH7NL
g99YAPDeWP2aXB76wAeG8sfs0uD31gA8N5Y/ZpcHvrAB4byx+zS4PfWADw3lj9mlwe+sAHh
vLH7NLg99YAPDeWP2aXB76wAeG8sfs0uD31gA8N5Y/ZpcHvrAB4byx+zS4PfWADw3lj9mlw
e+sAHhvLH7NLg99YAPDeWP2aXB76wAeG8sfs0uD31gA8N5Y/ZpcHvrAB4byx+zS4PfWADw3
lj9mlwe+sAHhvLH7NLg99YAPDeWP2aXB76wAeG8sfs0uD31gA8N5Y/ZpcHvrAB4byx+zS4P
fWAGdbRP5Wiztb9ELysSLYlcpUmu09cRqY9JZcQ0szIyNSSweMkRHjoznj0AP/9k=
/9j/4AAQSkZJRgABAQIAdgB2AAD/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYIDA
o
MDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkU
DQ
sNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUF
BT/w
AARCAFHAlgDAREAAhEBAxEB/8QAHQABAAICAwEBAAAAAAAAAAAAAAYHBQgDBAkBAv/EA
GAQ
AAEDAwIDAgUPBwYLBAgHAAEAAgMEBQYHEQgSIRMxFCJBUWEVGBkyOFVXcXWBk5Wy0dIJFi
N CUmKRJDNygqGxFyU0NlNzdJKis8E3RGODJjlDRVRkd7UodqPC0+Hw/8QAFwEBAQEBAAAAAA
AAAAAAAAAAAAECA//EAB0RAQEBAAIDAQEAAAAAAAAAAAABEQIxEiFBUWH/2gAMAwEAAh
EDE QA/ALu4N+DfRTUThe03yPI9HDb3cJgoJ7Ygb7Abny956o7oLl/z8E+E/wBHH/8QAHwEA
ANE/8SB6wPh5+CfH/AIkD1tzD3Gznx/P/EgwIrD+wPBCf5wPBCf5wPBCf5wPBCf5wPBCf5
wPBCf5wPBCf5wPBCf5wPBCf5wPBCf5wPBCf5wPBCf5wPBCf5wPBCf5wPBCf5wPBCf5wPBCf
5

fH/on/iQPWB8PPwT4/8ARP8AxIHrA+Hn4J8f+if+JA9YHw8/BPj/ANE/8SCmuMjg30U074X
tSMjxzTex2q92+0ySUtbDCS+F5IbzN3JG+xOx8neOqC5eAP3G2k/yKz7bkGwCAgICAgICAg
ICAgjecalYnpna3XLLcltWN0IBPb3Ssjp2u28jeYjc+gdUGu2Q/lINM2yyU+E2nKNS6lp5R
Jj1pe2l39NRP2bNvSNwggF243NashJ/NzS7GsUgd7WbJ72+slA85ip2t2Po51rxqaiVfrLx
H3/mNRqhYMdDu+Kw4wyTl+J1Q95V8TWDqKvVu5OLq/XvNH7+ShipKQf8ESeKa6Zs2fuJJ10
1M3PfteWAfw7NPGGueGLU6h2NHrzn8bh3eFVFPUj5w+LqniazFDqRxB2LbwHWpt0YO6K+4z
SSg/G+LkcniupRa+LviExwNFzxrAs1hb3mgqam11Dx/wCZ2jN1PE1OLL+UdtFvIZn+mOY4Y
P166kp2XaiZ6TJAefb/AMtTKavfS/iV0u1nDW4ZnNmvdSe+hjqRHVt+OB/LIPnaoqy0BAQE
BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBV+qPE9pVow50WY51Z7RWj/AN39v21WT5hBHzS
H/dQUXevyjdvuJLcA0szHL2/q1twijs9G/wBIfOecj/y1cohF04t+IbIy4W6wYDhUDu7wya
qutQwf1OzZur4pqL12ovEFff8AL9bPU1h74rFjVJCB8TpOd38VfE1h5oNTa3c1mvGoEjj3+
DVNPTD5gyLonimuIWfP2kEa6ambju3vLCP4dmnia7dPWau2xwNv17zJm3cK6Cjqx8/PEnia
z1BrTxH2DlNPqbjuSNb/AOyv2Mti5vjdTvaf7FPFdS20cb+s+PuAyTSrHspgHtp8WvjqaTb
ziGpYdz6OdMpqf47+Uf0ummjpszoMm00q3dCcktLxTc3onh7Rm3pJCyrYvC9QsX1GtTbniu
RWvI7e4AiptdXHUMG/nLCdj6CgkCAgICAgICAgICAg1/4/PcbasfIr/ttQOAP3G2k/yKz7b
kGwCAgICAgICAgIKA1k429NtI7rLj8FXU5rmjd2jGsXj8LqWO80zgeSEefncCO/YoNasv4g
9etXzIwXOg0cx6ToKKyBtwu7meZ9S8dnGfTG3ceda8U1ALdoxi1NdTeLnS1GVX5x5n3jJal
9xqnHz80pIHzALWRE4aAyNrGgNY0bNY0bAfEFUEBAQEBAQEH0OLTuCQfQgimWaWYjm7hJes
foqupad21jY+yqGHztlZs8H50xWUxLKNYtHCw4LqNPfrVH3Y3nYdXwFv7MdUNpox5upAWfF
dX1p7+UNxt1ZTWfVnH6zSu8SuEbLhVvFVZqh37lYwbM380gbt51nMVtfb7jSXehgraGqhra
OdgkiqKeQSRyNPc5rhuCD5woOwgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIOpdbtQ2G21Fwudb
T26gpmGSaqq5WxRRNHe5z3EAD0koNTc9/KIWKpq6m06QY3Wan3KImN93a7wOyQO9NU8fpdv
NG0g+RyuaKJy6/at6yGQ5/qPVWy1y9+N4PzW2kDT+pJPuZ5R593ALXizrH4lphieCjexY/Q
0E56uqhFzzvPndK7d5PzrWCUlxcdyST6UR8QEBAQEBAQfHtbLE6N7RJG4bOY8btPxg96CDV
mi+MG7i82WGrw6/tO7Lvi9U+3VDT5yYyGu/rAqZFWNh/EbrxpGWR1VVb9Zcej6GnuQbbbyx
nmbOwdlKf6bQT51nxXWy+i3GjptrRc2WGKuqcUzLYB+L5NF4HW7/+HueSYd+xjc7p12Cyq+
EBAQEBAQEBAQa/8fnuNtWPkV/22oHAH7jbSf5FZ9tyDYBAQEBAQEBBWGufEfgvDzZIa3Lbo
W11WeW32WhZ29wuD/2YYG9XdenMdmjykINK9Q9YdW+Ix0sN3rqjSrA5dw3HbJUf42rI/wD5
qrH80CO+OLbv2JPetTj+prG4nhdiwS2C32C101qpe9zYGeNIf2nuPjPPpcStozSIICAgICA
gICAgICAg4ayjp7jSS0tXBFVUsreWSCdgex48xaehQRvD7dmWhFwfctHsj9RKZz+0nw+7l9
RZKs77kNZvzU7j+1GR8WyzeK6220D42cZ1XvEGI5TQS6eajkACw3WQGKuPldR1HRs7fQNnf
unbdYabHoCAgICAgICAgICAgICAgICAg1o1344Md02vdTh2E25+o+okYLZLVbpg2ltx
8jq2p6tiA/YG7z3bDcFOxqdldkyvW+5x3bWLJHZPyP7Wnxa381PY6I+QCHfedw/blJK3Izq
U01NDRU0VNTQx09PE3ljhhYGMYPMGjoB8S0jkQEBAQEBAQEBAQEBAQYPL8HsOfW3wG/2uC5
QN6xukG0kR8jo3jZzD6WkIrMaea36t8Ohigp6uq1dwGLo6z3WYC90MY/8Ah6k9JwB3Mk69A
AQsXj+LrdfRHiFwbiDx6S6YddxVSU7uzrbZUsMNdQSeVk8LvGYd9xv1B2OxKyqyEBAQEBAQ
EGv/AB+e421Y+RX/AG2oHAH7jbSf5FZ9tyDYBAQEBAQEGpPEPxqy2e/1unukFNS5Nm8H6O5
XqoPNarBv0/SuH87MPJC3uPtu4tVk0a341gLLZfKvJr7c6vL84rx/LckuxD6h/wC5EO6GMd
wYzYAdFuTGUrVQQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQYPMMJsme2g22+0LK2nDueJ+5bLA/wAj4njxm
OHnBTsTLSPiyy3h1mpbFqlV1eZ6bbiKmzPkMlxtA7mtrmtG80Q6Dtm+MP1gem2LMa1vvZL3
b8ltFHdbTXU9ytlZE2emrKSQSRTRuG4c1w6EEeULKu8gICAgICAgICAgICAgIMbkeSW
rD7FXXq+XGmtNooYnT1VbWSiOKFg73OcegCDQTVrilzHiXkns+ndVXYJpY7eOfJgww3W9t7
iKQHrTwn/SHx3Du26hak1NRjEsNsuCWaO1WK3xW+iaeYtZ1dI7yve49XuPlJJK2jMoggICA
gICAgICAgICAgil+wR02R02W4xdqnDM7oxtTZDbNhI4f6OoZ7WeI9xY/fopZqtmeHPj
T/OvIKLTzVWjpsT1Dlby0NZC4i137b9ame72kh8sLjv+zv3DFmNNrVAQEBAQEGv/AB+e421
Y+RX/AG2oHAH7jbSf5FZ9tyDYBAQEBB8JAG56AINDeIjipvOtd4uOnukd2ktWJ0kjqXIc8o
z48zh0fR293ld5HTjoN/F8hNk1NQDE8StGDWKns9jomUNvgHSNnVz3Hve9x6uce8uPUrojL
oggICAgICAgICAgICAgICD8yRtljfHIxskb2lrmPG7XA9CCD3g+ZBhdMtQ8j4PrxPcc
bpqnIdKKqUzXfD4jzzWsk7vqrfuegHe6HuPUjbvGLGtejGB55YNTsQteUYvdILxYrlCJ6as
p3bte0+Qjva4HcFp2IIIIBCyrPoCAgICAgICAgICAgICAgjGpWpeN6QYVc8sy26w2exW6Pt
J6mY/M1jWjq57jsA0bkkgBB52ahZvlHFtfYL1mlJPYdOKWUT2PB5HbOqSOrKu4bdHPPe2L2
rQeu53LtyJrPNAa0NaA1rQAGgbADyABaZfUBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEGFy/DbRnljlt
N7pBV0byHtIPLJCKRs2rXtxEXD
WzJbtpJp7cpaHE7fIabMMqon7Omf8ArW2keP1j3SvHcN2+cGyaiE2Ox2/GrRSWq1UkVBbqS
MRQU8I2axo/vPlPUnqV0Zd5AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEAEg7joINDeIjipvOtd4uOnukd2ktWJ0kjqXIc8o

V2KCe46aXObtcoximHMaRx2DrjSM8jgP5yMbBwG/kBbixqV6SYtlFpzbHLbf7DcILrZrjAy
ppK2mdzRzRuG7XA//AOI7isqyqAgICAgICAgICAgICDC5pmdl07xS65LkdxhtNjtcDqmrrK
h2zI2N/vJ6AAdSSAASQg82suzS98VucUmc5XSTW3CbbIZMSxOp6co8lfVt7nTPHVjT0Y0+U
nc7kSpITudz1K0yICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgx2Q49bcsslZZ7xRx19tq2GOanlHR
w8/oI7wR1BG4QWJwncR110wyi16O6lXOW42utPYYdltY7d0+3dbqp/8ApmjpG8+3Gw79ged
mNN6FFEBAQa/8fnuNtWPkV/22oHAH7jbSf5FZ9tyDYBAQEGpHGtxD3W01NNo/p7XeDZvfab
trreITv6gW09HTbjunk6tjHeNy7p4pVk0UJiOJ2vBsdorHZqcU1vpGcrG97nnvc95/Wc47k
nykrowy6AgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgd4IIBB6EEbgoPnDtq2eE/USHGrpMWaO5Z
W8tLJI79HjdzkPtdz7Wmmd8zH9egJJxZjUr0cWVEBAQEBAQEBAQEBB8c4MaXOIAA3JPkQeb
muurJ4udRjR0Mpfo1idaWwMaf0eR3KM7GZ37VNCdwwdz3bu6jYDUiV2SdytsiAgICAgICAg
ICAgICAgICAgICAgICAgICAgwuZYfbM8xyrsl2idJSVABD4zyyQyDqyWN36r2nYg/9EVsVwWcRl
0y9lbpZqFWNl1FxyASQXB/QX63b8sdW3zyN6NlH7Wx8p252Y02rUBAQa/8AH57jbVj5Ff8A
bagcAfuNtJ/kVn23INgEBBV/EhrpbeHjSi55ZWwmvrgW0dptbD+kuFdJ4sEDfL1d1JHc1rj
5EGhOAYzc7XFc75k1X6qZvkVSbjfbievPO4dImeaOJuzGtHQAdF0kxlK1UEBAQEBAQEBAQE
BAQEBAQEBAQEBAQEBAQY7Iset+WWKvs11p21duronQzwu8rT5vMR0IPkIBQXrwKa33G40dx
0dzOudV5ficDZLbcZz494tBPLDPv5ZI+kUnpDT1JJXOzG226gICAgICAgICAgINO+O7Wivq
n0GiOH1z6S/ZJTmpyG5UzvHtVn35XgHySzneNvmHMem4Ksmim7LZqHHLRRWq2UzKO30cTYI
IGDoxjRsB958p3K6MO6gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgied2K8Oms+V4jUNoM8x
ifw+y1R7pHbfpKaTzxSt3Y4ekelSzVegXD9rXaOILSqzZnaGupjVNMNbb5D+loatnizU7x3
hzHbjrtuOU9xC5tLFQEGv8Ax+e421Y+RX/bagcAfuNtJ/kVn23INgEBB5tav6hniN4iK68R
SmbA9P5pbTY2A7x1lz7qus8zgzpEw9R0Lh3la4z6ldpbZEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBBDs9F6xa4WLUbEmc2YYbOa+miBI8OpSNqmjft3tkj5tvSBt1Klix6S6Z6h2bVrT
+wZjj9R4TZ71Rx1lO/9YBw6scPI5p3a4eQtI8i5tJOgICAgICAgICCH6vao2bRbTPIs2v8n
Ja7LSOqZGtOzpXdzIm/vPeWsHpcEHnJp7RXq5OvObZce0zbL6n1TuhP/d2kbQUjfMyGPlaB
5910kxmpgqggICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIPmg2ofrd+IqmbPJ2OBak1DKGua
TtHQ3rbann8zROB2bvO7lJPRYsaj0cWVEGv8Ax+e421Y+RX/bagcAfuNtJ/kVn23INgEGv3
G9rJXaR6JVVPj0vJmmU1DMfsQafGZUTgh8/oEUYe/fuBa3fvQal4XiVFgmKWrH7eP5Jb4Gw
tee+R3e559LnEuPpK6sM0gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICD6DsQR3hBMeBHN/
8G2qGWaN1chjst0bJlGLBx8WMOdtW0jP6LyJGtHkc8rnZjUb0qKICAgICAgICDQ7jczj/Cl
rZjWlFLJ2mP4qyPJcka07tlqnbihpX/F40xaehBZ5lZEqKkkkk9SV0ZEBAQEBAQEBAQEBAQ
EBAQEBAQEBAQEBAQYDPcNpdQMPulgq3GJlbEWxzt9tBKPGjlafIWvDXfMlVuPwZ61VW
tuh1srb07bL7JK+xZBEfbNrqfZr3n0SN5JB/rPQuTS80Gv/AB+e421Y+RX/AG2oHAH7jbSf
5FZ9tyDYBB518QOXnV/i2unI/tse01o/UikAO7HXSpaH1Ug9LI+zj9B3WuKVwLbIgICAgIC
AgICAgICAgICAgICAgICAghGp9zrsFOO6lWeN0l5wW5R3dsbOjp6T2lZBv5nwud
v/AEVKseodgvlFk9itt5ts7aq3XGmjq6advdJFI0OY4fGCCubTvoCAgICAgIMPmGVW7BcTv
OR3eYU9rtNHNXVUp/VijYXuP8GlB5iaUS3HI7Zds7vrC3Ic2uEt/rGu6mKOQ/yeEfuxwhgA
8m5XSdM1OFUEBBYOnenFl1Du0Nqp8jqaW4viMpjktu7ByjxgHdp17/MN1LcV8vOD4lYcmrL
HXZbXU9RSy9jJUG080Id8bZS7br37JtH4zrR26YXZ6e9RVdLe7DUcvJcKInlHN7XmB7gfOC
Rv0SUQJVBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBkOGXLzpNxZ+pcr+yx/U2gMRaejGXekaXM
d5gZIC8elzQscmo9C1lWv8Ax+e421Y+RX/bagcAfuNtJ/kVn23ILb1Lzmi0x08yXLrkQKGx
26ouEoJ25hFGX8o9J22HpKDzQ0XttdSaf0dxu5L79f5pb9c5He2fU1TzK7f4g5o+ZdJ0ynK
qCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICDjqaWGuppqapYJaedjopWHucxw2cPnBKC
+PydGYzXHQqqwi4TGW64DdqjHnl58Z9M09pSv+IwyNaP8AVlcm206AgICAgICDUz8o7lcv+
CXH9OqKYx12fXqC1zch2c2giPb1bh6OVjWH0SKwUqyOOGNkcTBHExoYxje5rQNgB8QXRh+k
BAQWjw1O21ct3pp6gf8AApelnaO6v/8AallP+3P/AOiTpFh0F5Fh4WqmluLj2l1q5IrfC89
XM52kuA/ZBa8/OPOp9X4pagoTcJjGKimpiG83NVTCJp9G56brSM9k+nN4w2ON13dQ0r5Yu2
ii8MY+SVm+27WtJ3TRHaWDwqoZF2kUPOdueZ/KwfGfIgk9w0yvNqs9Hdaua2wW2s/yapdXx
ls39HY7lTRE1RLMT0vv2cU75bJHSVvZgGSMVbGvj332DmkjYnlP8FNxUbrqN1vqnwOlhmcz
vfTyCRm/m3CqOzZbHNfqkU9PPSRTue1jGVNQ2IyOcdgG79D1/vQSCv0ovlpubrdXT2iirmg
F1PUXSBjgD1He7yhTVYzKMOq8Sr6Ghrpqfwmpgb0TFK18TGuc5rfHG4I2bvuPOrqO8NMby6
wG+Ca2GziTsjW+Hx9mH77cvfvv6NlNVFZWdlI9nM1/KSOZh3B28oPlCqJRZ9NLzf7VV3Kgk
t1RRUbBJUyiujb2AIJ8cEgjuP8ABTVYNtpLrgaTw2hBDebtzUAQnp3c/duqjN5BprecWoqa
rubqCmhqou2p/wCWxudOzYHdgBJPeP4pqozBF280cfOyPncG88juVrfST5AiJVPpheaawwX
uWa2R2id/ZxVhr4+ze7r4o677+K7yeQqarD2PHKnIa1tJST0YqXyiGOKepbGZXE7AN379z/
eqjOVmlV7t1zkt1ZUWikro9g+nnusDHt3AI3Bd5iCpqsRlmK1WHXGGgrZIn1Tqdk7xA8PY0
OJ5QHA7O6AHcedXtGFQEBBBBNaI6+iwxuS2YbX7E6yDI7e4d/a0zw9zficwPBHl3UvSx6eYX

ldDneH2PJLY/tLdeKGCvpn777xysD2/2OC5tKZ4/PcbasfIr/ttQOAP3G2k/yKz7bkER/KQ
5A8aH2jCKeQtqc4yGhsz2tPjeDNf4RUH4uSHlP9JIKSDWsAaxoaxo2a0dwA7gurAgICAgIC
AgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICDP8It+OFcX2Q2Nzuzoc4xqOvY3yOraGTsz85hm3
/qrHLtqN/FlRAQEBAQEHn1xRX45xxlsoA7nocDxljA3vDa2vfzOPx9hFH/Fa4pWJW2RAQEF
n8Nn/a7bP9RUf8sqXpYzuTVunFNqvfzkluvU8ra5/aubMx1OXdOvI0Nfy+jcqe8H71Q0yue
S2huXWK+x5TZIYdo6eGMRGkhb+rHG3ps3yjYO84KSijpOsTviK0i3+JCTtL5i253PqHCT87
nKRUFxTHqargnvN5c+HH6JwbLyHaSqlI3bTxfvHyn9Vu58yqLF1hvTr9pHp7WOpoKMTPqC2
np28scTW+K1rR5gNh8yzO1UutIs2wZO/TCowlrXGN7pvVe4tHQmOUdnGw/FDu7/AMxTtWI1
nxhuK6jXaniaBR1L/DaYt9qY5PG6egO5h8yQRnHP84rT/tkP/Maqif8AEVTzT6vXflhkkHZ
wAcrCd/0TfMpOlqv7x4bFLTUtdGYZaWnZEyMjYtYd3tBHn8ff51UWbA17+F+drGucTfhuGj
fpsFn6vxU/g83+hk/3CtItnSpslNpRqgZGSRtNFFtzNI36SBZvaqhPcVpFu66uJxzTdvkFl
af+GNZioFimNxXd1RX3KZ1HYKDZ1ZUtHjOJ9rDH55H9wHkG5PQLVRZuot9bfdAcZqI6SK30
5usjIKSAeLFGwSta3fynbbdx6kknyrM7VV2D/wCe2PfKNP8A8xq1ehKdeaaefVzIeWCWXeS
MDljLt/0TPMFJ0VCbz4ZHVx09fH2U9LDHAIyNixobu0H07FVHRQEBB+ZYI6qKSCZofDK0xy
NPcWkbEfwKC+vyceTS3DhzZi1XKZK7CbxXY3IXHxjHFJzwH4uyljA/ork2kfH57jbVj5Ff9
tqBwB+420n+RWfbcgpPjbuxyHih0vx3fmgx6w3G/wAjfIJJ3spoifSAyTb4ytce0qILbIgI
CAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICDAOu5w3XfRDK2uETabKG2ed5Ow7GuifTnf
0cxYVnksenSw0ICAgICAg8vLBd/zy1Q1iy8u7Rt2zCrpoJD+tT0gbTRfNtG5b4s1KFpBAQE
FocNbd9Xbb6KeoP/B//al6WMDrJH2WqmUNPlrHO/i0H/qk6FicJ15qYslvVpLi63TUfhL2O
9q17XNbv6Nw4g/EPMpyIpK99h6p3HwXbwXt5ex27uTmPL/ZstIu3WPFnX/IseqamfwCy0dg
p5K2vcNxE3mds1o/WkcejW+U+gFZiqlynJfV+eCGlg8Bs9E0xUNCHb9kzfq5x/WkcerneU+
gBaRPNRGFuh2mhPd/Kf7TuFmdr8QPCMbdl+WWy0glsdRMO2f+xE3xpHfM0Fao/GZ30ZPlN0
uTW8kE8x7GPyMib4sbR8TA0Iiw83jOcaL4xk7f0ldZXG01zvLydAxx/wCD/fKzPVVWeOf5x
Wn/AGyH/mNWkWjrzmF+smrN2it16r6CNjIeRlPUOY1u8TSdgDsszparHI7tVZFeKq8VTHCS
skLi89Q5wAB6+XyfxWkWtYb9csc4a5qu1101vqvVws7aB3K7lIG43Wfq/FdS6lZbPvz5LdX
b/wDzbx/cVcgsTTy+3O/6Vam+qdxq7h2dFGWeEzOk5ej99tz07h/BS9ilj3FaReupuMzZNa
9O2CVtHQU1hbNW18o/R00QEe7j5ye4NHVxIAWYqq8qySK6imt1shfR2Ch3FJTPPjvcfbTSk
d8jvL5hsB0C0ic5E0HhtxN3lF2mH9sqn1UBwf8Az2x75Rp/+Y1W9Ce6z5rkFk1Yv0dvvlwo
o45IwyOCpc1rf0TD0G+yzJ6KrjILlUX28Vl2qI3MfXTPm3PcST12Pl2WkY5AQEBBN+BK7+o
XEFrJiznbRXWitmSU7P3uV9POfnLIli9tRcnH57jbVj5Ff9tqypwB+420n+RWfbcg1m1kr/
V/jW1RqSQ8WWz2ezxn9nmY+pcP4yBa4pX5W2RAQEBAQdi30Mlyq2U0T4Y5H77OqJmxM+dzi
AP4oJrTaI5TV2qS5xMtrrdGCX1YucBiaB37uDiBspquvS6O5Pc6WSotcNDeWRjd4ttwhnc3
+qHbpoiFXST0FTLTVUElNURO5ZIpWFr2HzEHqFUcKAgICAgICAgICAgICAgICAgIK54
gppLdpbXXeHpPZauiu0bt/augqY37/wAAVL0serlJUsrKWGojO8crGyNPoI3C5tOVAQEBAQ
dC/XWOxWO43KUgRUdNJUOJ7tmNLj/cg8reHeKQaM41VTbmouEctxlJ73PnmfISf95dJ0ysZ
VBAQEFh6cZ3jmnV7gvMVuu1wuEcLoy2SeKOIFwAdsA0n4uqlmq5cwzDCM4v1VeKu1X63VtS
4OlFLUwvY4gAb7Ob06Dzp7HSk1ForBYK6z4hbZrVHXt5Ky5Vk4lq52dfEBaA1jep6Dzpn6I
ZQNoTI4V/hXYcuwFJyc2/9bpsqiwtT9VaPUWgt1MynuVvjoIQyKmMsb4XvHTneAAd9uno+c
qSYquqbsPCGeE9r2G/j9jtz7ejfoqif5HqBYchwmwY4aC6U8dn5uyqRLE50nMDvzN2A/gVM
VkMRv2K4DiNHcpqC4V17vVLV0UxgqGsbBFz8hczdp2cRsPL3FT3RFvC8F/VtWQtHkHh8H/8
SvsSvFtTsPxnH7xYvUK81Nru4DaoT1sTyzYbczAGDZ3cfjaEyiO3umxzEtQqyOFtwqLdQVM
L6ZscjOaTYNeedzh5T5gnxHfzfOMXz7K6i+V9svNPJO1jXw01TDsOVoaNiWHzJJisJmVfYa
p1jgscVVBa4KYmWKokEkzZXSuL9yNhvsG7eTuVRnWagWBmm0mHCgupp31nhnhnaxc4duOnL
ttt086me9VXknJ2j+z5uTc8vP37eTfbyqosHD9QbHiuKZBZTb7jV+rcLYp5u1iZ2WwcN2DY
7+2Pf5lLFQoC1m4EONd6n7dNhH22/wBlVE+zzVWgzPFLPY4qe6W+mtcDY2RiaN8dQ5rQ1jp
BsD02Pd5ypJiq2h7Ptmdtz9luOfs9ubby7b9N1UWHcdQbBcdObZiJt90jgoKl1SysEsRe4k
vJBbttt4/n8gUz3qorilztdkvdLca2KtqDSVMdRFFTuY0P5XB2zid9u4dyokeYZjiubZZWX
yutt6gfVFpfBTVMIA5WhvQlh/Z/tU9wYTOK6z1dRa4rDHNDbIKJoEVTIHyNkc97nhxHTfcj
u6dysRG0BAQEHPoReG4txsYZM5xZFkGMXG0O8znxzQzMHx96xyajZTj89xtqx8iv+21ZU4A
/cbaT/IrPtuQak1NQblxEa+V7juXZUykHxQ0kLFvizWbWkEBAQEBAQbA4Ef8A8LOWAHulqB
t9Gs3tfik8Uv1fjGR0Fxtkr4ayKZvLyH24JALD5we7b0rSLW4rm0Yzu2mFrG1jqAGp5e/25
5Ob07b/ADbLPFapUAuIABJJ2AHeVpHd9QrmH8nqbW8/7Pgz9/7kHSILSQQQR0IPkQfqKKSe
VscTHSyOOzWMaXOcfMAO9B2TZbi3n3t9WOQEu3p3jlHlJ6dEHTQCdhuegQZahxG/XOES0dk
uNVEeokhpJHNPxEBNV+Jccr6Wgr6qqppaJtG6Nj46mJzHuc8kAAEfuuPzIjkrsSvNBUmF9t
qpDyMeHwwPexwc0OBBA69CEHU9Rbjvt6nVm/m8Hf8Acg7VDiV6uNbBSxWusEkrwwGSne1o3
O25JHQecoOpFaa6eHtoaKpnh3IEsULnMPXboQNkHHVUFVQ8nhNLPTc/te2jczm+LcdUHAgI

CAgICAghGuVKK3RnOISObez1LtvS2MuH9oUvSvSLRy5OvOkOD3B55nVdioZyfOXU7Hf9Vza
TBAQEBAQV1xH3T1F4e9Tq8HlNNjFylB8xFLIQg0A0pohbdLsPpW90VnpG/wD6LV1jKUoggI
CAgICAgICAg+l7nNa0uJa3flBPQefZB8QEH6fI6V5c9znuPe5x3JQflAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBBD62sdaOJTh7r49w9+UOoCR+zMxoP8AcFnksbl8fnuNtWPkV/22rDRwB+420n+RWfbc
g09sp31f11J6n8/a8b/1IlvizUnWkEBAQEBAQbD6X0sdbw1ZVBNVxUMT6icOqJw4sjHLH1P
KCdviBWb2vxidOdKLfsbzZ73aMwvtGRLS2tsxhia8dz5OYc7tjsQ3Zo323KWirs9iyGPKq6
TKIp4rzM7tJe3G247hy7dOXYbDbp0WoMCxj5HtZG0vkcQ1rW95J7gPnRGw2L3OW+wZPpi2r
e91Namx0kokPM6si8abZ2+/WR23xMWf6rXchwJDgQ4HYg94PlWkd6w2uovl7oLdSuLKiqnZ
Cx4O3KSdubf0Dc/Mgu2pyR2p2meaWqkmlLrBOyrtzQ88z6NjeTY+fxWvJ38rgs9VVCb9N/I
tIsJ9HFpni1puD6aKoyi8xeFUzqiMPZQU2+zXhh6GR/eCd+UDu3U7VEanKr3W1JqJ7zcJZy
d+0dVP3+br0VRnLrqFdsi0/kst2uctwdDXRTU/hLueQN7OQO8Y9SAS3v7t1M9q+ZLqZfbxX
SNpb1caa1xhsVNSx1Do2sja0NA5Wnbfpv8AOmCcuvtwHDOyoFwq/CvVzs+37d/abdTtzb77
KfRDMT1Tv9lr/wCV325VFvdDNG+nkndK1xdE9rOjif1i07jzK2DN8NlVPDqraacTSCF0U4d
GHnlP6Jx6ju7wl6IgeUV01fkV0lmmknJq5tjK8uIHOfP3KxGLQEBAQEBAQRrU0B2muWhx5R
6kVe5836F6Ub8cNb3ycOulzpGdm84ta92+b+SRrk2shAQEBAQU/wAYjizhS1eLSQfzVuPUf
7O9BpTgoAwbGwOg9S6X/ksXVhm0BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEENy
J rTrhw+uJ2eM6pA0ecFrt/wC4fxWeSxubx+e421Y+RX/basNHAH7jbSf5FZ9tyDUSKDwDXnX
qiI5XMzKSp29E1PE8Fb4s1IFpBAQEBAQEGwOnsZdwvZf/AK2oP8Gx/cs3tfihaGuqbXWw1l
HPJS1cLg+OaJ3K5hHlBWkbBaoXKHUbh+s+VVsUbbvTTMjMjRtu7nMcgHodsHbegLM9VVSaa
UjI73U3uoYHUlhpn3F4d3Okb0hZ88hZ/Aq1HRwfK5sVza1318jnOhqRJO7fq9jjtJv8Yc5W
jO634s3FtRbi2ADwGv2r6ZzfalknU7fE7m/sUiuLTrwexW++ZRXUz6mno4hQQRMl7J0k84L
Ts/Y7FsYkO+3lCUZ7SDNcfsWeUMcFkloqe472+Z8twMrQyTYDdpYARzBqWCC57jD8Ny272a
QHlpZnNjJ/WiPVh+dpCsRYnEfbiLpi91gHNbay0RRwPHtd2bnb/de0rMWqfWkEBBbDvcwt/
wDzB/8AtKz9X4qdaRZfDl/2vWf/AFc//KcpeljGSX7HpskrqXIMdgZSGrlY+stUskM8Q5yO
fYucx+3fsQN0HU1NwGTTvIxQCqFdRVELamkqgNjJE7fbcecEH+w+VJdESVQQEBAQEEO1lqj
RaRZrODs5lmq9ifOYnD/qpeleiehVC62aI6e0bgWup8dt8RB8hbTRj/oubScoCAgICCsOKK
3G7cNWqtG0czpsWubQNt+vgsmyDQ/TWpbW6cYpOx3M2S00jgfP+hYusZSREEBAQEBAQEBAQ
EBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQQu9QvrOIXh5pohu8ZjHUEfusYC4/wBqzyWNz+Pz3G2r
HyK/7bVho4A/cbaT/IrPtuQaval0HqDxj60UXtWXCKz3eMbd/NS9k8/70S3xSuZaZEBAQEB
B2bdRtr6tkD6qnomu33nqnFsbenlIBP8AYgvrBcnw6w6TXbEbjldH4XX9v+ngp53xx9o0Ad
7Bvtss3d1VWtwSztl3lzuxClB6yRtqHybeiPswSfRv86ujIZ3ntFc8ds+H48JYsdtruY1FW
OWSqmJO8jgPat3c4gd/X0BJPo/YfZrVpZXWmkv1DPe6+uZPVtYJQ0wRtJZG1xjAJ5jv5An0
V7FGJ5WRl7Iw8gF8h2a30n0Kot7MrtYM007xeimyK3syi0M8He97Zuylh7gOfs+8BrD8fMs
/VYDKqiz0+m9hslpvVJWz0081bcWsErTJO7ZreTmYA4NbuO8K/RBaKEz1UbRURUjt+YTTOL
WsI6g7gE/2KotTWO749notF4ob7Q+rkdG2G4wuZKxsjmjcFjjHsepcOu3TZSeldTD9TrVV4
iMOzWkmrLIw81JXU3WejPk284G529BI2ISz7Bi67TmyyPMlnzyxVVIerRXvkpZgP3mlp6po
wd0sNotNHKfzip7nX9BHBbYZHx779S+V4aNtt/ag/MqjBRR9rKxnO2PmIHO87Nb6T6EFrG5
2M6JDFPzht/quLl4bttN2XJ5ufs+9T6qqJG8j3N5mv5SRzNO4PpHoVRYeiV0tWKZtQX673a
lo6SBkrXRESPl3cwtHitYRt186l9rGOvGN2WvyKvqvzutbLXPUyTdpGyd0wY5xOwj7Mbu2O
22+2/lQcGpmbMznIY6imikgttFTsoqKOUgvETO4u28pJJ/gEkwRJVBAQEBAQVxxFPedGMlp
YgTNXsht8YHeXTTRxgf8Sl6WPVaz25lotFDQR7COlgZA3bu2a0NH9y5tO4gICAgIMLm1kGT
YZf7ORzC4W+opCPP2kbm/9UHl5w91prtEsNL/AOchoG0rx5nROdGR/wAC6TplYSqCAgICAg
5oKOoqgTBTzTgd/ZRudt/AIO3Hjl3l35LTXv27+WlkP/RB06mlno38lRBLTv8A2ZmFh/gUH
EgICAgICAgICAgICAgICAg6+lVjblnGfpbRkBzbLarne3+Xl2MMTT/F2yzyajaP
j89xtqx8iv8AttWFOAP3G2k/yKz7bkFDcYFq/NzjExS68vJDlGIVFAXftzUdSJf48k/9i1x
7So6tsiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIIplNq/O3ULSLEgC8XnMqCSZgG
+8FMTUy/NtGFnkseoyw0ICAgICAg8sNOrUcTu+omIOHL+bmYXSjjb5oHzGaE/EWyhdOPTNT
RVBAQEBAQd63ZBdLE15ttyrLeT4x8FnfHufOeUjdBsLxO5Bc7dasQdRXCqojM2V8hpp3Rl5
5Y9t9iN+8/xWOLVYvQvOqnUCuqcOy1rcgoZ6d8sEta3nkjLdt2lx6nodwe8Ed6tmdIpTKbV
FYsmu9tgkMsNHVywMee8ta8gb/MFpGLQEBAQEBAQfNxv3hB2PAKnaEiCQiZjpI9m787Wkhz
h6Byu/gUHAgIP0yJ8jJHtY5zIwC9wG4aCdhv5up2QflAQEBAQEBAQEEs4KrWcg4q9Sb7tzQ
Y7jdvsrHeQSVMr6l4Hp2iZv8yxe2ou/j89xtqx8iv8AttWVOAP3G2k/yKz7bkEA/KPWTwDE
tN8/Y3/NXKII6uT9ijrGmmlJ9HO6FWdpVSOHK4jzHZdGXxAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBA
QEBAQEBAQEHf4cLEc340rRIW89HhGNVNxedtw2qrHiCMfH2TZSscmo9DFlRAQEBAQEH
nVrYzgvGjmlNy9nSZlY6HIINu4zQb0s4Hp2bG4/GtcUrhW2RAQEBAQfmT+bd8RQbNa/4de
8us2FR2a2T3F0UD+07EDxN2R7bkkbdx/gsRpDLVarnw/W6rvVwoJpcjrac09IGRF9NRNcRu

+SXblL+g2YCe7qeqvadKcklfPI+SR5kke4uc9x3LiTuSVpGfwCj8Pyyhp3sgdTOJfVOqIWy
sZAwc8rtnAjcNaeqVU51NprTc9OsdyfHrNQ2mjrZZKathgp288crTu0c+246Nd/EKTsVKqi
V6dmGG411ZW0dNXWuhpJKuqhqoWyCTlHLGwEjdpdI5g3HXbfzKUSXW602+jGOXKx2+kobHd
6FtTG2mga0tlHt2lwG56Ob0JSKrKCCWqnighjdLNK8MjjYNy5xOwA9JKqJteqO06cT+pslF
T3/JIwPC5Kol1JRvI37JjAR2jh5XOO2/QBTtXWo9T66ncGz2bHq2m8tPNaIWtI827AHD+KY
M/VZTaoM8sl4htlNRW2nshkZbHO3i5jFKey694c95HzoIzX5+6skL48bxukb5GQ2xpAHxuJ
TET3W6S24Ll9FRWfHrGymfQR1D45qFsm73Odud+/uA6KT2qL3jNaS96fVVO2y2e0V5uEDXO
tsHZOmiDJHHmBJ6Bwb3dFc9iQ4sKC4aNZZfamy2qa726oiipqg0MY5Q4xjq0DYnxj3hS9ip
Kid1TO+VzWNc87kRsDGj4gOg+ZaRxoCAgICAg+tALgCdh5z5EFx/k3bEZ9KsuzuVh7TM8nr
a2B58tJARTQD4v0Lz/WXOtpvx+e421Y+RX/baoHAH7jbSf5FZ9tyCdcRemDNZ9C84wogdtd
7XNDTOP6lQBzwO+aRrD8yDz90nyp+a6cWC7zgsrZaZsVXG4bOZUR/o5WkeQh7XLrGEtQEBA
QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEAbE9SAPOfIgtr8nFjZuOI57qfMwh+Z36RlC9w
77fRg08BHoLxOfnC51tuCoCAgICAgINNvyi2NmzQaZaowt5WY3evUu5yDptQVwETnOPmbK2
E/wBZWdpVXEcpIPkXRl8QEBAQEH5k/m3fEUGwnE+Xx2LBJGOcwiGTZzTsQeSJZi1GtH9arn
ZrxS2S/VLrtj9a8Uz2Vh7R0HMdgQT3t3PVp3G3clgxWvmB0eBZ0Ybc0RW+uhFVFCO6Ilxa5
o9G43Hm328isulYSzR+omA3m7u8WoucjbRSny8nSSocPmEbP65REt0jb+eWDZhhL9nVEkIu
dvaf9MzbcD49mD5yl71VS/GNj5iqif0Nstlu03hjuV3Npqr5U+EhopHzufTQktYPFI2BkLz
17+QKfVSqKjocv0JuVsoLg661uL1Hh0TnUxhcIH78zQCTuNuc/MFPojPD9QwXDVuxNnALYz
LMwHyvbG4t/t6/MreiIhlInblF5FVzeEitn7Xn7+btHb7qoxaASTtud9unVB8d7U/EgtjiT
/z8t/yTT/3vUiqoVRb+AilOgmceGiodSiupy/wUtEnfH3c3Tv2Wb2qNWbTqkzamqTil0kqr
lTxmZ9ouEIhnewd5jc1xa/4uhV39EGc0scWuBa4HYgjYg+ZVHxAQEBAQQzWPI6nGNNr3U0D
HS3WpiFvt8TOrpKqdwiiDR5+Z4PzKXpXoxolpxT6QaQ4dhdNylljtdPRPe3ufI1g7R/8AWf
zO+dc2la8fnuNtWPkV/wBtqBwB+420n+RWfbcg2AQeaWaYkdHOJzUPC+TsbRkDxmNjHc3kn
dy1kbfJ4s7S7YdweFvilZJaZEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEEJ1futxpMN
dabE0yZLkdTDYLRE09XVNS7s2kf0Wlzt/JyqXpXpPpVp7b9J9NcYw21ACgsdvhoI3bbF/Iw
NLz6XEFx9JK5tJUgICAgICAghGt2mNFrPpHluEV/K2C+W6WkbI4b9lIW7xyfGx4Y4elqDzp
0jyGtyDBqNt3jdBkFrkktF3gf7aKsp3GKUH0ktDv6y6TplMlUEBAQEGStOLXjI2Sepdsqq8
NPK50ERc1pPkJ7gmjZLiFw265djWNtslGbnPQFwnhpntL2gsaOg33PVvkWI1VM41pLfPVWm
qb/SvxuzU8rZamuuZEAaxp3IaHdXOO2wAHlWtRz6sZbUavZ7LPZqOoq6WniFPSxxxkvcwEk
vI8m7neXybJPQ+6v2afGYcasLYn+BW2gHPUNG8UtVKS+Yhw6E9w+JqQYrSK6V1i1Bs9xo6a
epbDMG1DYIy8iJ/iOJ28mx3+ZKJHqXpJc49TKqms9G+e2XGcTQ1ULd4YRI7xg5w6NDXc3f5
Nkl9DD60wupM2fRRwSw2y308VBQl7dmvijYAXNPcd3Fx3HnSDKcPFdUUGesY6llqLTXwvoa
1zYy6NocN2l57h1A7/ISlIw13s930fz8VlNC8xW+s56Sqc09lPH3tHMOh3YSCPjTuCbZhil
p1onOSYZV08V7naDX2GqkbFKZNti5m/Qn+w9+4O4U67FdTaWZjBMYn4xdQ/0Uzi3/AHh0/t
V2DFXzHa3HJYoa8QxVLwXGnZOySSPb9sNJ5SfMevRVHVoLVW3eV0NDST1koG5ZBGXkDu3O3
cgt3iXtVS/K6Cthp5JqGO2RRvqY28zGODnghzh0B6jv84WYqmQNzsOpWkXjgmLXSXQrNrea
CdlfV1Eb6elkYWSShvZk8rTsT3H+Cze1R/SizXDBcugya/U81ktNtZK6SSraY3zksc0RRtO
xe4kju83VW+xXF2rzdbtXVxYIjVTyT8g7m8zi7b5t1UdVAQEBAQdXS/EjrDxW4Rjhj7ayYZ
Gcuu/TdvbtJjoYj6e0LpNvMxZ5NR6SrCtf+Pz3G2rHyK/7bUDgD9xtpP8AIrPtuQbAINTvy
henFVXae2XVGyUrqi/6e1TrhNFEN31NrkAZWxenZgbJ6OyPnVnoUbb7hTXa30tdRTNqKOqi
bPDMw7h7HAFpHxghdGHYQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQZThUwk6x8TtZl
E 8fa4tpnE6kpnEbxz3qoZtIR5D2MJ29DpAVi1qPQdZUQEBAQEBAQEHnhxJ4SdFuKZ9zhj7HF
NT4u3a4DZkF6gYBI30dtFyu/ee1y1xqV01tkQEBAQfQ5wGwcQPMD0QGuLTu1xafQdkH2SR8
xBke+Tbu53E7fxQfASO4kfEUHzcgbbnbzIPocW77Ejfv2KAHENLQSGnvG/RB83OwG52HcEH
3mIBG5APk3QNzttudvNv0QfB0II6EdxHeEHakuldNF2UldVSRfsPneW/w3QdUADuGyD6HFu
+xI379igBxAIBIB7xug+IPpcXHcuJPnJQHOc8gucXEd3Md9kHxAQEBAQdO83ijx6z111uEw
p6CigfUTyn9VjQST/AINg/yfemNbjelFfn9/pTTZRqFVC9TxSDZ9NRcvLRU/xNi8f45T5ly
bbSINf+Pz3G2rHyK/7bUDgD9xtpP8is+25BsAg4aykguFJPS1MLKimnY6KWKRoc17CNi0g9
4IJGyDzCiwuo4f8AVjItIK0yG2UvNd8UqZST4RapXk9jzHvdA8uYfLtse5b41mpQtIICAgI
CAgICAgICAgICAgICAgICAgICCK6k5ZV4pjzBaKU3HJrpUR2uyW9g3dU1sx5YmgeYE8
x9DSpbit9OGjRKl4fdG7Dh8UorLhEx1Vda/wAtZXSnnqJie87vJA37mtaPIubS0UBAQEBAQ
EBAQVFxUaGs4gtGbvjUEraO/wABZcrHXnoaS4Q+NA/fyAndjv3XuQaM6cZjJm2LxVlZSut1
6pZX0F2t0g2fR1sR5JonDybOG49BC6y6ylCIICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICC
O2/A5OIrWewaVQtc/Hqbs77l8zPatoY3gw0hP7U8gAI7+QE+dZ5X4senUUTIImRxsbHGwBr
WMGwaB3ADyBYaftBr/AMfnuNtWPkV/22oHAH7jbSf5FZ9tyDYBAQa88aOgFbrLp7SXrFmMj
1GxGZ10sEp6eEHbaajcf2JmDl/pBh7gUGpeCZnR5/i9HeqJklOJd456SYbS0s7TtJDID1Dm

uBBB9B8q6z2yz6IICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAg/L3tiY58j2xxsBc57zsGgdSS
fIAglvBLphJrBqDLrdeqdwxm09tbcJppm7CYkllTctj+1sY4z+yHHzFc7dab4KKICAgICAg
ICAgINBOMzTN2h2qLNYbVCWYVk74aDL4Yx4lDV+0prjsO5rtxHIfPynqXKy4lR8EEAggg9Q
QdwQujIgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgjuf5rT4FjU10lgkrqpz2U1Db4AXS1tV
IeWKBgHUuc7YdPJufIl9K3E4O+H+p0L00lmyF0dVqBk0/qtkdYzqPCHDxKdh/wBHC3ZjR3b
8xHtlyaXygINf+Pz3G2rHyK/7bUDgD9xtpP8AIrPtuQbAICAg0D4v9H5tBc8rNYscpJJMGv
8AM0ZnbqZnN4BUk8rLmxo/VduGygeh3Xc7WXEqOwTxVUEU8ErJ4JWiSOWNwc17SNw4Ed4I6
7roy/aAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgII5ZMDuXE/qY7TGyyzUuK28snzW905LexgP
VtBE7/TTbeN+y0Hv6hZt+LHpfYbFb8XslBZ7TRw2+10EDKalpKdvLHDExoa1jR5AAAFhp30
BAQEBAQEBAQEBBisqxe1Ztjdzx++0MVzs9zp30lXRzt3ZLE9pa5p+Y/Mg80qzD7tw36kHSj
JaiWstUzX1GHX2f/3hRN76V7u7t4AQ0j9ZuxAA233L8ZqTrSCAgICAgICAgICAgICAg
ICAgICAg4aysgt9JPV1U0dNSwRullmldysjY0blxPkACCYcGejlRrLmdJrdlFHJBi9tL48I
tNUzYyk+K+6SNPld3RA9zfG/ZJ52603xUUQEGv8Ax+e421Y+RX/bagcAfuNtJ/kVn23INgE
BAQda5W2kvFuqqCvpoqyhqonQT007A+OWNwIcxzT0IIJBB790HmtqtpVW8HGZR0ErpqrRi9
1PJZLrKS82CoeSfAahx69i479nIe72pPTdalSxl+5bZEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQ
EEWuc+S57mlHppp1GyozS4s7Wpr5G81NYqM9HVc58+x8Rne5xHo3luLHoBoNobjvD1pzQ4j
jjJJI4y6esuFQeaouFU/rLUTO/We4/wAAHQBc2liICAgICAgICAgICAgIKz4g9BMf4idO6n
GL4ZKOoY8Vdsu9N0qbbWM/m6iI+cHvG/jAkeVBoNZLpkGLZfcNOdQadlvz20s5y+MbU94pd
9mVtMfK123jN72u3BA2IHSXWalSqCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIBIaCSQ0Abkk7ADz
oMdozpHVcY+Xl9QyWDRGx1W1bVgln5z1Ubv8miP/wAMxw8d49sRyjztxa1HpNSUkFBSw0tL
DHTU0LGxxQxNDWRsA2DWgdAAAAAFlXMgICDX/j89xtqx8iv+21A4A/cbaT/IrPtuQbAICAg
IMRluJWbPMZuWPZDbae72S5Qup6uhqmc0crD3gj+0EdQQCNiEHnFqlpnfeDm9x0V4nqr5o9
VzCK0ZNLvJNZHOOzKSuI/9n5GTd3cDt3DUqWMux7ZY2PY5r43tDmvYdw4HqCCO8HzrbL9IC
AgICAgICAgICAgICAgICCLS3LI8/wA3Zp1ppRxXbM5WB9bWzDehsMB6dvVOH637MXtn
Hbp5DLcXG9vDpw547w5YdLa7VJLdb3cJPCr1kNaN6u6VPlkeeuzRuQ1gOzR5ySTzaWugICA
gICAgICAgICAgICCoOJLhtsXEVikFNUzyWTKbU81NiySkaPCbdUbd4/bjdsA+M9HDzEAgNG
bfecgxHMZ9PdR6COxZ3StL4nR/5HeYB0FVSPO3MDtuWe2adwQNiB0l1nEqVQQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQfiaaOmhkmmkZDDG0vfJI4NaxoG5JJ6AAeVBi9KdJL3xl3V0dO+rsOilLL
yXC9s3iqMjc07OpqQ9C2n3Gz5fL1DfLti1qR6P4zjNpwzHrfYrFb6e1We3wtp6SipWBkcMb
RsGtAWVZNAQEBBr/x+e421Y+RX/bagcAfuNtJ/kVn23INgEBAQEBB0b5Y7dk1nrLTd6Gnud
srYnQVNHVxiSKaNw2c1zT0II8hQef+sHC7lfDJNVXzTuirc00p3M1TjDHGa52Id7nUhPWeA
d/ZHxmju36lalxMRvFcts+b2WG7WK4Q3Kgl6CWI9Wu8rXNPVrh5WkAhbZZdAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBAQfmWVkET5ZXtiijaXPke4Na0DvJJ6AelBgNP8fzTiju8lq00c6y4dDKYbpqFUx
Ewt2Oz4qBh27eXvHP7Rvn323zb+LjfrRHQnEOH3DI8cxC3mngc/tqutqHdpV1859tNPKer3
nz9w7gAOiw0sJAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQVtrvw/4jxEYd6gZVSSc8D+3t91o39lW22oHt
ZoJR1a4bDcdx22IIQaE5va8z4Z75DYtUwK/HZ5BDatQqWLlo6rf2sdY0f5PP6T4ruux7yty
s4kbXNkY17HB7HAOa5p3Dge4g+ULSPqAgICAgICAgICAgICAgICAgw2XZlZsEssl1vtfHQU
TDygu6vld5GRsHV7j5GgboJdo7wo5RxG1NHkWqNFV4lpo1zZ6PC3uMdfeADu2SvI6xReUQj
Zx/W26b87daxv5a7XR2S20tvt1JDQ0FLG2GClpoxHHFG0bNa1o6AAAAAKK7SAgICAg1/4/P
cbasfIr/ttQOAP3G2k/yKz7bkGwCAgICAgICDVvXjgdteaXyszXTS5x6eagz+PUyRxc9sux
79qunHTmP+lZs4bknmKu4NWLlmV302yKHF9V8fkwLIJXclNVzP7S03I/tU1V7Xr38jyHDfY
9VuVnEwHUAjqCNwR3EKoICAgICAgICAgICAgICCJ5PqTbMdu9NYqWCsyPK6s8tJjlkhNTXT
HyeI32jfO5+wA6qW4q3dL+B7JtVp6a965VDLbYQ5s1Pp3Z6gmN2x3Hh9S0gyn/AMNmzfSeo
WLdXG7tmstvx21UlstVFT2220kYhp6SkibFFCwdA1rWgAAeYKK7qAgICAgICAgICAgICAgI
CAgICDHZBj1ryyyVtnvVvprtaa2Mw1NFWRNlhmYe9rmuBBCDR/U7gmy3R6SovGiU35w4xuZ
ZtPbvU7PgHefU+pefF/1Uh28zu4Ky4mKrxTUm05TcqmzuZVWPJqMltZjt5hNLX0zh3h0Tur
h+83cLcuolSqCAgICAgICAgICASGtc4kNa0blxOwA85KCIWbKr9qtfpsb0ix92cXiJ3
Z1V1c8xWa2nzz1Pc4jv7OPdx26LNq42u0C4IrNp5e6XNc+uQ1D1Gj8aGvqog2htRP6lFT9z
Nv8ASO3edt/F3IWO2mziAgICAgICDX/j89xtqx8iv+21A4A/cbaT/IrPtuQbAICAgICAgIC
DC5hhdg1Bx6rsWTWaiv1mqm8s1DcIGzRP9PK4HqPIe8eRBp9nPABesJdLXaI5d6nUYJf+Zm
Vukqrd5+WCfrNB5gPHHxBWXExRuRZ1d9LK1tBqtht208qC7kbcaiPwu0zO/wDDrIgWdfM7Y
jyrXkmJRa7rRXyhZWW2sp7hRvG7aiklbLGf6zSQtI7SAgICAgICAgIDiGsc9xDWNG7nE7AD
0lBB6jV+yVV6NixmCvzzJD0FnxamdXSg/vub4kY85c4bKbFxamFcIesOrgjqM3u8GkeNSbF
1oscray9TM/ZfU/zUG4/YDiO5ZtXG2+jHDtp/oDaZKPC8egt00/8AldylJmrax3eXTTv3e/
r12J2HkAWVWQgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIKw1r4bNPeIC3xQ5hYY6mvpx/I7xSO
NPcKM94MU7NnN2PXbctPlBQal5twnaz6Ql8+JXGDWLGY+ot9zkZQ3yFo8jZukVRsP2uVx8y

1KmKvodYbB6teoV/bW4TkrTs+y5TTOoKjf8AdL/FePMWuO61sROB1aHDq1w3BHcR6FUEBAQ
EBAQEBAQdO73m349QvrbrXU1to2Dd1RVzNiYPncQEEaxnMr/qzVOo9J8Ju2evDuR135DRWe
E/vVcoAdt5mAk7dFnyXF64J+T7uOYPhuGuGWG/Q7h4w3GXSUdqZ5eWaXcS1Hzlg9BWbdVuD
iuJWTBrDSWTHbTRWO0UjeSCht8DYYYx6GtACissgICAgICAgINf+Pz3G2rHyK/7bUDgD9xt
pP8AIrPtuQbAICAgICAgICAgIOCtoaa50ktLWU8VXSzNLJIJ2B7HtPeC09CPjQa5Z3+T50g
yuumuditldpzfJSXG44ZWOoN3HyuhG8Luv7iCpL9wU614kXOxTUTHs5o27ltJllufQ1O3kH
b0/MHH0lgWtqYgN2xnWzDiW5DojeayNv8A3rFLhT3NjvSIw5sg+ItV8kxEq7Wmz2F5ZkVky
zFJG+2be8cq4A343chH9quwxxQcROmdRttmtriP7M73ROHxhzQQmwd4a36eOaSM4sGw7/8A
GEf3q7B1qjiA01pTs/ObIT5o6kP+zupsHDT8QGGXJ/Z2ioumQS77COzWarqiT6OWPZNhiSW
qo1Ky3lbi+iGcV/PtyT3initEJ9PNUPB2+ZTyMTqx8K/EPmhabjVYZprRO7/GlvNc0fEAyH
f+sVPJcWXjX5ODCZ5I6nUfKcl1PqWnmNLcavwO3b+ilp+UbehznKarZjCtP8Z03s0doxXH7
bjlsZttS2ulZTx7+choG59J6qDPoCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgjedabYpq
fZ3WrLscteSW52/8nudIydrT528wPKfSNig1qyX8nDiFNJJUab5hk2mcxO7aKkqvD7aD/s1
RzdPQ17VdFZ3zhd4icMLjQuwvUqjb3GKaWz1rx6WuD4t/6wV8kxB7pW6jYkXNyjRLOrdye3
mtNJHdoR6eancTt8yvkmI3PxBYTbpOzu1ZcbBKDsY7xaKqlcD6eaPZXYOxT6/6a1X83nNk3
/fqgz7WybB2Ha36eNaCc4sGx7v8YR/ersHQn4itM4N//TW1yn9mnc+Vx+INaSVNg56DWa13
94ZjuP5dlcjvaiy43VzB3xOLAP7U2GJbZ8V1vzIgY/oldaCJ3/e8suVPbWt9Ji3fJ/AKeRi
fWDgk1my0tdl+pViwqkd1fRYfbXVdRt5vCKnYNPpDCptXFvYD+T90ew24Q3W7Wer1BvsZDh
c8zq3XFwPnETtoW9fMzosq2KpKSCgpoqamhjp6eJoZHFEwNYxo7gAOgCDmQEBAQEBAQEBAQ
a/8fnuNtWPkV/22oHAH7jbSf5FZ9tyDYBAQEBAQEBAQEBAQEGIuGI2K7EmusturCe/w
ikjfv/EIMQ/R/A5Hse7Cccc9ntXG0wEj4vEQd6h09xa2Hejxqz0h88FBEz+5qDOxRMhYGRs
bGwdzWjYBB+0BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBB+JoY6iMxysbI
w 97XjcH5kGBrdPMVuTuasxmz1R889BE/wDvag6TNH8Die57MJx1jne2c20wAn4/EQZm34nZL
SQaGzW+jI7jT0rGbfwCDKoCAgICAgICAgICAg1/4/PcbasfIr/ttQOAP3G2k/yKz7bk
GwCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIC
AgICAgICAgICAgICAgICAgICDX/j89xtqx8iv+21A4A/cbaT/ACKz7bkGwCAgICAgIC
AgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgI
CAgICAgICAgICDX/j89xtqx8iv+21A4A/cbaT/IrPtuQbAICAgICDq3R9bHQSut0NPP
Wgfo46qV0Ubjv5XNa4jp5mlBWHDZrZX8QGnwy+fH4MeoZauqo4KdleaqVzqeeSCRzv0TAAX
RkjbfP37IMBTcTNRduJ2q0ctVkt1fUUlrfdqm8NucgjhYyZkboCzwcgzjtGOLWvIHMASD0Q
Za/wCt18s3EHYdL4sZoak3m2VN4hupuj2CKngkYx4fF2B8cmQbAO285CDMcQ+rVZoXpNf87
p7LDfqWx05qqqjkrTTSPjBA/Ru7N4J69x27u9BJLXmApcJgyHKpLZjcLoW1Ez314NPAxwBH
NNI2MeXY9AEFGN42rAdczgJq8TFnFnF7/Ov85W+BmLwjsex/mdu228fbn5dv1kF9VWfY3R4
bVZbJfbecYpqV9bLd46hslM2FgJdJ2jSQQAD3eZBBbfqHqNmtljvWK4NbaO11DRLRsyu7S0
NXUxEbteYYqeXseYbEB7uYbjma07hBj9J+JWDN9QrppxlmNVuAaj2+n8NNlrpmVENdS78vh
FJUM2bNHv0PRrgd929DsHVZr7ltw1bzPT604FQXC7Y1bqS5PldkBijqY6gvDGsJpuj/ANG7
cO2H73lQSbSDXGi1rwe8Xm0Wyps93s1fU2e52a+ERSUNfBt2sMj4+dpA5mnnbzAgg+hBgeG
DiNk4i7NkdZUY6MWqrLcG0MlvkrDUTOa+Fk0U5/RsAjkjkY5h67jfu2QcWHcSM+W8SeTaTt
x+CBlkojXi9eHOcyrjD2Me2KPsRu6N8jGv8fZpJG5IQWNqhmNVgGDXO+0Vviu1XStaIaCWc
weFSPeGRwteGP2e97msbuNt3DcgdUEa4dtZZ9dtORk9VZWY3Vtrqq3VNoNX4TNRz08zoZY5
XcjBzBzCdgCNi079UGMt+t18rOI2t0pfjNDGaOxxZDJd23R7mmmkqHwNYIuwH6TdhO3Ny7e
VB2+JHWm4aBYB+dtPj9PkVFHWUtFNTvuBpZA+oqI4Iy09k8EB0gJ326Dpug6nENrfeuH3Ry
tz2rxqhvbbaYW1tvprm+J28s8cLOyeYDzdZATzBvcdt0FkvutZbsWqLldW2631VPTyTzc1W
7wSINBO7pnMaQ0Ablxb069OiCreGTiHq+I+y5BfIcfp7LZrVeKqyxzeHSTS1UkPJ+lbG6CM
sjcH7gO8YbdWhBw4VxFXXVzJszosDw9tZYsWuU9lq8hvdx8DgqK2HbtY4ImRSve1pIBe7kH
Xpugy/DFrTdOITSW0Z7W47TY1Q3dsj6SkjuDquUBkskTjIeyYG9Y9xsXdD5EFtICAgICAgI
CAgICAgICAgICCpuJbW2v4fNN6jM4cfgyKhpqimppqV1eaWYunqI4I+T9E8EB0gJ3I6Dpug
n9deaqzYnVXS6+ptvqKSmfUVBkq3CkiDQSS6YsBDABuXFnTr0QVXw28Qty4jsOvmSUWN0lm
oqG5Vdpp2TXCR76iaBwHO5pgYY2O38oLh5WoMjoJrbddaKrNxU45S2KlxbIq3GZZI7i6pdU
1NMWB8jAYWARnn6bnm6dQg4tRNbr7hOtmA6e0mM0NyOZMr5KO5S3R8IpxRwsll7WMQO7w8B
vK4+nZBNs71JsGA0bBdcgsVouNQ0+CU96uTKRtQ4d4aTu4/wBVp+JBUegHGPjms1DVVN1rM
bxKRtyqLXS0M2QMlqaqSGTk52NdHHux+xLdiSRt0QWrqRqjbtOY7RTSUtTeL/e6k0dnsdvD
TU10waXu5eYhrGMYC98jyGsaNydyAQiOUZ3rHjNrku8GmdjyKmib2ktptOSv9UQ3vPZiWlZ
FI4D9XnbuegKDKaT68WbXjTJ2XYLGauRkr6We13dzqKejqYyBLT1ADHmORu/dsQdwQdjugq
qw8aF1uGglq1mrdM6mPAp2zS177ddmVNfb4Y6h8D5nU7ooxIwFhceR5cG9eXodgsPiA18m0
b0jZntkx8ZpTPET4rdBVOp56lj284dF+jeDtGHyEHbxWHy9EEnt2pkFy0ap8/jdQijnsrb0

13hLjT9kYu1B7Ts+bbl8vJv6EEd4ZdcqriG02/O2qx381ZPDqmgktEtWZ6immgldFIyb9Gw
Ndu3fYb9CN0GE4m+Jar4daa3VseLx5Jb5GdvcZW3A07rbTCeKF1VI3sn80bX1EQOx5urjts
0lBc1RPXus/a0cNJNcTG1zYpJ3NgLjtuO0DCeXv2PL5uiCteG/Wu4a+4PLlM+PwY9Q+HVVB
FC2vdUyPfTzvhkcf0TAGlzCRtv6dkHWuutt9oOIm26VxYzQTOr7LNf47s+6vaG00U7IXNdF
2BPabvBADttvKg+ZNrffLBxAY1pjHjVBUuv1vqrpT3R10ewRQ07mB4fH2B8c842Adt5yEHP
xP8QFNw16XVmZ1NDT3ZtMdm219U6Ceqdtvyxcscm5ADnEkANa1xJACDK3/WOn0+0Sr9SM0p
G2ugoLcLnUUtuldVPbGWgtY0uZHu8lwbtsBue/bqgrPNuKHNsL0qsGeVumdJR0V7uFBQ0lq
rL+RXNFZI1kL5Wsp3MYfHaXMD3Ed3eNkGxNrfWyUEDrjDBT1pb+lipZXSxtPma9zWkj0loQ
dpAQEBAQa/8AH57jbVj5Ff8AbagcAfuNtJ/kVn23INgEBAQEBAQaOcFuX3W9cPNqwLC6kQ5
DNdrzLdLw1oeyxUjrpVASEHoaiQAiKM+YyOHI3ZwTSx4pacB498RsFnpewoKbS2ubEHPL3l
xusLnyPcer3vcXOc8ndznEkklB+dYbTe7zx46awWC/jHK4YTdXmrdQsqw5gqqfdnI4gDfcH
fv6elBw8cGI5jRcJGp9Rcs+kuVNHZ3mSkZaKeFsw5m9C4buHxgoJNr1pnWZtYNF7+LPLlVh
xK6091u+NxMEjqyA0ro2ysiPSV8EjmSiPvcA4N3dsCEZbn+NjjlkvzZJvUn/AAWNic0W+ft
t/VctEfg/Z9pvvuOXk39CCrNXNOLtpxw2axZV+b9VZMMvucW3I3YkyMNkp7PFUUvhL3wt6R
mYxvldH+qwgO2PMAG/WP3+25VY6C82ethuVqr4GVNLV0zw+OaNw3a5pHeCCg191osMeR8Y3
D++1sDr1Y4b1crnLF7aG2vphA0SbfqvnexrQe8tft3FBi7NFeKvja1ip8crqC3XJ+K4+19V
XUzqhsTees3cI2vZzOG7dt3AefzIJbmmJW3hz4ZM9jtFRUVdyrIK2rqbpVuBqLhda13IZ5C
0AczpZGABoAADWgAAIK1z65Q8I3ERZb7R0z5sfzvF246KSNp2mvdvZ/i5hI7nTRPdA30sb5
kHYyjFn6Ia78NNzqKgTzXIXfFr3XE/5VV1kXhof/XqoZHAfvoLS1eqbtmmqeF4Nj1dQUdVb
g7LLk+4UslTEIoX9lSxuYySM7vne6Rp5uhpD0KCA6I+qOjfFhqNp9e6qkmps5pmZzaX0VM6
ngNSCKe4Rta57zzkthlI5j7ZxQZGy/8ArGMn/wDplQf/AHKoQcn5QdzG8NVYZBzR/nBYuZo
7yPVSm3CD9/lEXRt4QM5MhAHaW3Yu8/qjTbIJUx3rib217fH0rtlQHNP6mSVUbuh/eo4nD4
pnt8sbf0gQ7gbJdZ9aCepOqeRf85iCO4zc73TcTOd2LRWGgfhpllr84q7ux77dT3t7GjsqI
xlrjUOa1rp27uY07HxXkhwSf8nNv6y3TLfv8Gqt9v8AbJ0GyKAgICAgICAgICAgICAgICAg
1l/KNkDhRvxJAAu9lJJOwH+NKVBNqXm4hr5HWSA/4LrXUh9LGfa5FVRu3EzvPRxvbuwd0z2
h3821vaBDOBBxdhuqZJ3J1LyMkn/akER4UcZy273jXOqsOajH7WNUL6x1vdaYqomQPj5pO0
c4Hxtx4u2w29KDvag2K+2XjY4cPVrJ5MiMtLk/ZB9DDTCHaih327Mbnfcd++23pKCUW/D2a
XcVue59k9qqbnbcrobbBZcghpH1YtHYRujno38gc6BsjyyUP2DHFzg5wLRuFN6aMteX8Jup
GC/m3NmV7yDI8op7baoaMyxiZ9fOyKaSYjs6djHlru0c4FvLu3c7AhKbLBPotxZaF4/m92N
fE/TSTGbXeKpx7Oe8xzQOqdnO7nyxRM236noOpKDcpBrZws2KOPWDiLyS1BrcVu+VwxUbo+
kUtVT0jGV0rPId6gvYXDvdG/zIK+4SdL6vWfgrwbGbneWUeB1jaxlyoaGIiruLBcakvp3Tl
20cLtgHBjedzeYBzd0F8aheDV+sOlGJMhiNHC253qWlDRyCKClFK1vL3bb142H7qChNCWzw
NuPDJVufIcOyeSSYSguMmMhza2j5ie8PfLDTEfstkHkQWLwxzDFddeIvAyS1sGS0+UUzT5Y
7lSse8t9HbQy7+knzoOGTDLxxGz6r1sNzs0OIX2OfDKdlfa5KmV1PTdrDPLHI2ojABqZKnb
xT/NMO/QABIeCvPq/M9BrXbL8/my3D6ibE74wndwq6J3Zcx85fGI5N/wB9BhPyfJaeG+AsB
az84r7ygncgeqlSg/F9/wDWKYl/9Nbh/wDcadBitcc2tOn/ABn6Y3m8VBipocOvjWxRN55q
iV09GI4YYx1kke7ZrWN6klBi+KfELnV8LGsGeZnAGZRWY1U01Fa2yB8Vjo3cpFOxw6OlcQ1
00g9s5oaPEY3cL6v1LildoFUQZ06kbhsmPht2dXP5IRTGAdoXO7xsN+o6g7bddkGluZ3/AF
Ev3DPi9VfoYqfAvz4sFPirr3C9t+qbayvhFPPV8pEYc5oBHihxbsXdTuQ9FkBAQEBAQa/8f
nuNtWPkV/22oHAH7jbSf5FZ9tyDYBAQEBAQdS60L7lb5qaOsqLe+QbCppeXtY+ve3ma5v8A
EFBBNE9Ccc0Bx+rsmLS1wtdVVSVr4a2Vkp7eQ80knOGBzi47e2J2AAGwGyDirNBrPWavw6l
uvN7jyiChda4nsqIxAyidKJXU/ZmPblLwDufH6DxkH276EWi86sW3UWe83tmR22mkoqR0VR
GIYaaRwdJCI+z2LXFo3Lt3dBsQgyuruk9p1qwmvxK/1VwhsVwZ2VbT0EzYjUx7g8jncpcBu
B7Ug+nZBn8XsAxex0trbX1lyjpmCOOevc10vKBsAS1rQdgO/bfzkoISNBbQNYf8Jnq3ffzp
9T/Unn8Jj7DwHtu28G7Ls9uXn683t/3kFjVtFT3KjnpKuCKqpZ43RTQTMD2SMcNnNc09CCC
QQe9BTOKcKOPaby1UWB5RluDWaokdKbDabkyS3xvcd3GKGojlEO536Rlo9CCwcF0zsenxr5
7dHUVV0uTmvr7tcah1TW1jmjZnaSvJJa0EhrBs1u55WjcoMBj+hFox3VS66hQXi9TZHdaeK
krnTzxuhngi5uyjLBGAA0uJBbsevUlBltVNK7bq9YIbLeK+5UlujqYat0VunbD2skMrJYi8
lpJDZI2OA6Akddx0Qd+7afWbJKfHmX2A32ew10dzoamuDTJHVRte1k3ihreYCR3cAOvcgj+
rOhtl1kqMflvlyu9OLBcYLxbo7dUNhEFbDzdnPvyFxcA9w2JLSD1aUHNiGjVuxDPr3mUd5v
Vzvl5pqejrpLjUMkZJFBz9i1rGsaIw0yyHZnKCXkncoOnn+gtk1Fz3Gcxr7reaK+40ZjaZ7
dUMiFL2zAybpyHnD2tALX8w8wCDDXzhesV+1HmzyTKcvosqloG2t1fbrt4NvSNkMjYSxjA0
tD3E9QTue9BjM24Qce1GsTrNkuaZ5d7YZY5/Bp7+/k7SNwfG/YNHVrmtcN/KAg7t54dIdU9
BbRp3qNfr3eKfwSGK7vZWNbLcZGPbIHSyhpcdnsafFLR5DuOiC07TjrbLjMFlp62pEcEHg8
VTyxNljaBs3lDWBg5RsAOXboOhQV7hvDpatPbJl9txzJsktjcorKm5V9S2rjfM2sqC0zVMT
nRns5HBuw28Vu+4aDsUEsx7TGyYXgUGIYvHJjNpp4+zhNuLe1Zud3PL5A7me4klz3bucXEk

7ndBj9F9GbLoPhdLiWNVdykx+j5hSUdwqBP4OHPdI8Nfyhx3c9x8Yn0bBBPUBAQEBAQEBAQ
EBAQEBAQEBBXmtuh9h1+xCXFspqrj+b1Q5j6mgoZ2xNqCyRsjOd3KXeK5jTsCAduu6CXUNh
NuxyK0Q19U0RQ9hHVhsTZmDbYEAMDAQNgBybdB0QQvS7Qmz6QW+/UWPXi9tp71WVFyqRV1E
cxFZO7mlqGEx9HOI326t/dQcmk+htl0bqsjmsdyu9QMguU95uMVwqGzMlrZi0yzjxAWl3KP
FaQ0eRoQcWZ6EWjONSMczitvN8pr7jgqG2k0lTGyKkE8bY5wGGMh/O1oB5+bbbpsgsC4Ub6
6gmpo6ueifI3lFTT8vaM9LeZpbv8AGCgg+j+iVl0Rt1fbsfuF1mt9bVzV8tNcKhszRUTP55
ZQeQOBc4kkb7degCDIaraP4hrbir8dzOyw3m2GQTRh7nRy08o9rLFIwh8bxudnNIPU+QlBF
7Tw9Nt1pjs8+o2fXSytHJ4FW3hpc6P9h1SyJtQRt037XfbyoJ1TYTbrPh8GNWAOxi2U0LYK
ZloZHGadg8jA5rmjy77g95Pf1QYHRbRiyaDYVTYljNVcn4/SF5paS4VAn8H55HyP5X8oceZ
8jnHmJ7+mw6IFXo7b6vVWDUE3q9R3yCidbY4mVDPBm0rpGSPh7MsI2c+NhLvb9Ng4DogkdF
hdkt2XXTKKa3wxX66UtPR1la0ePLFAZDE0/wBEyv8A4jfuCCC+t4tUeo94zqmyTI6LJbtRM
t1XVU9VEGvpmOLo4wwxFo5S52zgObqfGQSbSzTC1aP4PQ4nYp62S0UPMKYVswlkjDiXEc+w
LvGLnbu3JLjuUEYxLh2s+DZVleRWXIsiorplEzam7PFTE6OeZrORsojMRYx4b03aBvsObfZ
BgsR4RsewG1yW3G8yzqy259RLVGkpL88RiWR5fI4NLTsXOc5x28pQY278JVLT6gY/nlpzHM
p8ut1RS0z6uvvbpWy20VLJailc0tAMbw0kgbEkDr5EE0yTh5x/K9WLHqLcLjdZMlsTJYrY8
SQmKkjk6SMYwxEeMOnMd3DyOCDP6s6WWrWbCbhid9qq+Gx3GMw1sFBK2I1ER72OcWkgf0SD
6UGGuugtjyO04xZr9cLpf7BYJWzxWmvljdT1ckfL2BqWtY3tmxFvM1jvFLtnODi1pAdrWDR
Oya3WmhtWQ110httJVw1zKa3zthDp4nh8UjjyFxLXAEDfbzgoJxbaN9BQw08lXPXPjbymoq
eXtJPS7la0b/EAg7KAgICAg1/4/PcbasfIr/ttQaq8K/5S/RHR7h3wLDL/AHK8erVntjKer
FLa3yRtk3LiA7pvtvtv3bg7bjqgtX2Xnh598sg+p3/egey88PPvlkH1O/70D2Xnh598sg+p
3/egey88PPvlkH1O/wC9A9l54effLIPqd/3oHsvPDz75ZB9Tv+9A9l54effLIPqd/wB6B7L
zw8++WQfU7/vQPZeeHn3yyD6nf96B7Lzw8++WQfU7/vQPZeeHn3yyD6nf96B7Lzw8++WQfU
7/AL0D2Xnh598sg+p3/egey88PPvlkH1O/70D2Xnh598sg+p3/AHoHsvPDz75ZB9Tv+9A9l
54effLIPqd/3oHsvPDz75ZB9Tv+9A9l54effLIPqd/3oHsvPDz75ZB9Tv8AvQPZeeHn3yyD
6nf96B7Lzw8++WQfU7/vQPZeeHn3yyD6nf8Aegey88PPvlkH1O/70D2Xnh598sg+p3/egey
88PPvlkH1O/70D2Xnh598sg+p3/egey88PPvlkH1O/wC9A9l54effLIPqd/3oHsvPDz75ZB
9Tv+9A9l54effLIPqd/wB6B7Lzw8++WQfU7/vQPZeeHn3yyD6nf96B7Lzw8++WQfU7/vQPZ
eeHn3yyD6nf96B7Lzw8++WQfU7/AL0D2Xnh598sg+p3/egey88PPvlkH1O/70D2Xnh598sg
+p3/AHoHsvPDz75ZB9Tv+9A9l54effLIPqd/3oHsvPDz75ZB9Tv+9A9l54effLIPqd/3oHs
vPDz75ZB9Tv8AvQPZeeHn3yyD6nf96B7Lzw8++WQfU7/vQPZeeHn3yyD6nf8Aegey88PPvl
kH1O/70D2Xnh598sg+p3/egey88PPvlkH1O/70D2Xnh598sg+p3/egey88PPvlkH1O/wC9A
9l54effLIPqd/3oHsvPDz75ZB9Tv+9A9l54effLIPqd/wB6B7Lzw8++WQfU7/vQPZeeHn3y
yD6nf96B7Lzw8++WQfU7/vQPZeeHn3yyD6nf96B7Lzw8++WQfU7/AL0D2Xnh598sg+p3/eg
ey88PPvlkH1O/70D2Xnh598sg+p3/AHoHsvPDz75ZB9Tv+9A9l54effLIPqd/3oHsvPDz75
ZB9Tv+9A9l54effLIPqd/3oHsvPDz75ZB9Tv8AvQPZeeHn3yyD6nf96B7Lzw8++WQfU7/vQ
PZeeHn3yyD6nf8Aegey88PPvlkH1O/70D2Xnh598sg+p3/egqrio/KX6I6w8O+e4ZYLlePV
q8Wx9PSCqtb443SbhwBd1232237tyN9h1Qf/2Q==
/9j/4AAQSkZJRgABAQIAdgB2AAD/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYIDA
o
MDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkU
DQ
sNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUF
BT/w
AARCAISAlgDAREAAhEBAxEB/8QAHgABAAICAwEBAQAAAAAAAAAAAAcIBQYDBAkBAgr/xABg
EAABAwMCAwIJCAcEBQcHCwUBAAIDBAUGBxEIEiETMRQiOEFRYXWy0hcYMlZXcZOVCRUjQlK
BkRYzYqEkQ3KCsSU3c3SSosE0NkRTo7PCGSYoNVRVWGODtNNmlJbw8f/EABcBAQEBAQAAAA
AAAAAAAAAAAAABAgP/xAAcEQEBAQADAQEBAAAAAAAAAAAAAARECITESQVH/2gAMAwEAAA
hEDE QA/AJu4N+DfRTUThe03yPI9GlvM7Ygb7Abnz956oJl+Hw8/ZPj+kD/JA+Hw8/ZPj
AOE/4kDz5+4fzf+JA+Hw8/ZPj+kD/JA+Hw8/ZPj+kD/JA+Hw8/ZPj+kD/JA+Hw8/ZPj
5f3Hdz956oJl+Hw8/ZPj+kD/JA+Hw8/ZPj+kD/JA+Hw8/ZPj+kD/JA+Hw8/ZPj+kD/JA+
Hw8/ZPj+kD/JA

Hw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj
/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4k
D5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9
k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+
JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8
/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AO
E/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5g
fDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kD5gfDz9k+P
/hP+JA+YHw8/ZPj/AOE/4kENcZHBvopp3wvakZHjmm9jtV7t9pkkpa2GEl8LyQ3mbuSN9id
j5u8dUEy8AfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEHwkNBJOwHUkoInvX
FbpTYpqqObL4KxtK7kqJrXS1FfDCQdiHyQRvY0g9DuennQbPprrLg2sVtkrsJyy05PTRECU
26qbI+InuD2A8zD6nAIPxqLrPhOkkDJ8yyGmx2mc0OFTXB7IRueUbybcoJPTYndBgqPig0t
r4u1gzGikjOxDuzlAIPUEbs6j1hB15eK/SSG8UtpfnNtbc6o7U9HtJ2s/Tc8jeXd+3n232Q
SnRVkVwo4KqBxdBMxsjHFpaS0jcHYgEdPMUEc2/iX0xuuZ/2RpMwoZ8pDwx1nY2TwppO30o
+XmaOoO5G2xBQSag1LOtWcP0zFO3JshobTPUjenpZZOaonA7zHC3d7wPPytOyCNb7xraUWt
k1LT5LHNkLto6KyVsE9BU10rnBjI4hPGzmJc4Dxd+9BvuouuWCaSFhzLJKTHI3hvLNXh7Ij
vvsO05eXc7Hpvug2bG8mtuXWmK5WmoNVRSkhkpifHzbegOAO3r2QaVeuI7TbHMqZjNzyulo
8hkc5sdsljlFRLy78xYzl3eBserdx0QSLT1DKqniniJMcjQ9pIIJBG46HqP5oItvvFPpZj1
VVQT5bBVvpHctS61Us9fHA4HYh76eN7WkHvBI286DYdNNasD1jopqrCcttOTRQ9Jm2+qa+S
H/pI/pM/wB4BBuqCLr/AMTmmOOV1XR1GVwVlTSEtqWWmnnuHYEHYteadjw0jzg7EedBhrPx
caeZbJfn4reabJqOw2KrvdzmoZfHpBCWgQyRuAcx7x2hHMB/dlByWbjG0bv9rFwoc8ttTSi
LtpJYmyPZE0Ddxc4M2Gw3337tkH6k4xNGIrbHcX6hWltukbzsrSX9g8bkbiTl5SNwfP5kHf
tPE3p7ctPmZ1LfYqLEJ6ipipbzMx5p52QSGN8weAQ1nM1wBdt3INuwLUvGdULUbnit2ivVu
2aW1dO1/ZPB32LXEAOHQ9W7oNnQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y9iv
99qBwB+RtpP7FZ77kFgEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQVk4jr/Uaja76a6Ex1U1H
Yr5TVWQZQaeQxyVVvp+kdGHAghk0vSTYgljSN9nFBZC02ihsFsprdbKKnt1vpYxFBSUkTYo
omDua1jQA0D0AIKO8f2lDdEf1fxM6aRNx7McZrqf8AX0VCOyhvNDLK2N7Z2N6PdzOYC49S1
x3O7WkBu/6TCtZeuA/NKuIER1bLZKwO7wHVtORv/UILTY9E6CwWyJxBcyliaSPOQwIKp8Sl
I2o47+FN/M5rmnITuPVRsOyC1mQX2hxaw3K83OdtLbbdTS1lVO7ujijaXvcfuaCUHnlnd4t
+mNx0M4iHXW3m+1mQTf2wjp6yN8jbfdujGSbHctpWCKMDzFo9CC8WueqEGjGjmYZ1NCKpti
tk1bHATsJpGt/ZsJ8wc8tG/rQahwtaasxzTq1ZdfJBedQsro4btfr/AFADpppZmCQQMd+5B
EHBjI27NAaDtuSSG96oacW7U/G4rXXwU73U9dSXCnmnhEhhlgqI5Q5nna7xCNxsfGKCun6U
lsHzUap9RIIYY79anOlcdgweEtBcfuBKCY6Xis0bq4WPg1OxedhAIcy6RO3/AM0Fe8m1BxL
Uz9IpodW4vf6O/MpMevbJnUM3O2J3ZHlB29ILv6IJD4nclrM31f0u0Lo62e32zLTV3TJJ6W
UxTSWulZzGla8eM0Tv2Y4tIPIHDfqUFirHYrdjNopLVaKCmtdspIxFT0dHE2KKJg7mta0AA
eoIKU/pBdHvkwtcHElpoxmOahYhUwz3OSiHZx3ehfI1kkdQ1vR5HM3cnqWcwO+zdg3/AF31
En1TzTRnSS21lVZ7bqFBNe79PSymKo/VUEAldSNe3Zze3c5sbnNIIYHgEboLKY9jlqxKy0l
oslupbTaqSMRU9HRxNiiiaO4Na0ABBpOR6J2jI8nyu7PbFRuyXHxYK+Slha2aWPmlPO5/7x
5ZS0bg7IO9q9baam0Rzahp4WU1I3Hq6JkULQxrG+DPADQO7YIIy/R+0rI+C/SmJ37RjrRzE
OG+/NK87f5oO1r3hNDp7waarWO3+NSR47fKho5GtAMwnncA0dAA6QgbeYIOlwZ6o4XPw86T
YzT5bZ5r/DjNuhdbDWxip5xTs3aIieYkeoILEoCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIK
/8fnkbasexX++1A4A/I20n9is99yCwCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIKY8adJkui
+tumnEXYbNVZHZMcpp7HlNvoY+edlumJInaB3hhc8nzAhm+wJICz2l2r2Ha04tTZDhWQ0WQ
Wudod2lLKC+In9yRn0o3DztcAQgg7iyq4OIS3w6C4nUC5197raV+UVtE4PhsdrimbNKZpB0
bNIYxHHEfGdzOOwaCUGN/SgRRUHAvncMQbFFH+ro42g7bAVsAACCz+LP7TGbQ/m5uajhPNv
vv4g6oKqcTFaKfjv4UWNAL3OyAHfu2NIwf1QSBxZX2K9swLSWF4dW6h3yOiq4AfG/VNOPCb
gfudFGIT/06DM61cMGEak6OZfiFBiditdTdLbNBSVFJboYXQVHLvE8Oa0bbSBh/kghrRS5T
cav6Pu5YdX1QpcuZa58WunhH0qe40wDY3yjv8blhkP+0fQgyXBfxP0NTidt0i1LkbhereJU
8dpqrReHiA3COIckVRTuds2UOY0b8pPUEjdpBQWovuRWrF7bJcLzc6O00EQ3fVV07YYm/e5
xACCqv6UGuhj4UJZw5sjH360uZ/C//SWO/psCgtrTQRQxjsomRAgdGNAH+SCper1cI/0kWg
lO4dHY3e+Uj0mN3wIOhxwWnKNLNUtLuIbF7PU5HR4b4TbsktdG3mndbJxs6Vg8/Ju8+olhO
wDiAslpLrThWueK02Q4RkNHfbdMwOcIJB2sBI+hLGfGjePO1wBQQ1xcXNmuFgk0Hw+obcsg
ySeCO+1VIRJFYbYyZsk81Q4btZI5rOzjjJDnufuBs0lBp/GZhOSaUZvpHrng1kqL9R6dtmt
16sdE3mnktMrAxz4x5zG3n+7ma49GuKCyOkWuWDa7YvTX7CMjor5RTMD3RwyATwEjqyWI+N
G4ecOAQbQ7JrO2+x2Q3WiF5kjdMy3eEM8IdG3bmeI9+blG43O23UelBr+tMrINHM7kkPKxl
hr3OPoAp37oIr/R7Tmp4MNKXnYbWos6f4ZpG/8Agg2zi6e2PhZ1bc9wa3+yty3LjsP/ACZ6

CFscx7Bc7/Rq4lNnHgBtVFgtPKy51Ra2ShqIqUBksMneyVsjRy8p3JG3XfYhMPB5PmFVwxa
czZ66pflclpjdVurd+3LST2Rl368/Zdnzb9d99+u6CY0BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQ
EBAQV/4/PI21Y9iv8AfagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEHwg
OBBG4PQgoIquvClo5erxNdqrTTGTcpzvNUw26OJ8p9LywDm/nug37FcOsODWiO1Y5ZqCw21
h5m0ltpmQRA+c8rABufOe8oMbmGleHagzxTZPi9pyF8TeSP9aUbKhrRuTsA8Ed5KDJ4xiNl
wq1i22G10tot4cXilo4hHGCdh0aOg7gg129aGaeZHd5brdcJsVyukr+0dXVdBHLPzekPcC4
fyKD5PoXp5VXNlynwqxz3KPl7OtloY3Ts5QAOWQjmbsAB0PmQbZerJQZHbJ7dc6SKuoZwBL
TzN5mPAO+xH3gINaxbRnAsHu360x3DbHYbjylhqrbQRU8jge/csA339aD9ai6N4Lq5SRU2a
YjZsoiiBERulFHM6L/Yc4bt/kQg13FuFrSPC66GstGnlhpquAh0M8lG2Z8JHcWGTmLdth3b
INmy7STCs/rGVWTYpZ8hnjaGMddKKOo5QN9tg8EDvP9UGZxzGLTiFrZbbJb6e12+MlzKalY
GRtJ79gOgQaxc9CNOb1dpbrcMIsNbdJXmR9dUUEb5+YnckSEcw7z3FBu1PTRUlPFTwsEcMT
AxjB3NaBsB/RBF964VdHsgvMt3rdNsafc5jvLVx26OKSU+l5YBzfz3Qb3ieFY/gdqbbMbsl
vsNuaebwW20zII+bzuLWgAn1nqgzSCJsn4TtHMxvj7zdtN8enu0hLpK6KibDNIT3lz4+UuP
rO6DbsF0nwzTGKWPE8WtOPdqAJX2+jZE+Uf43gczv5koO/lmDY9nlCyiyOzUV8o2OLhT18L
ZY9yNju13Q9PSg6+H6bYpp8KhuMY7bMejn27WO2UrKdjtt9vFYAPOfN50HJl2n2NZ/TwwZL
YbffqeEkshuNO2eMb7b+K4EHfYebzINZt3DjpXaK6mq6LTrGaWeml7eExWqFoik33D2tDdg
4HqCBuEEjICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIK/8fnkbasexX++1A4A/I20n9is99y
CwCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIC
AgICAgICAgICAgICAgICAgICCv/H55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgIC
AgICAgICAg61BcqS6Qvlo6mKqiZI+Fz4Xh7Q9ji17dx52uBBHmIIQdlAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y9i
v8 AfagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEEUZtmNVqHccn02wvJqfGMxoWRC41kzRJ
VUFJNEXMqqaHfaRxPiAuIDHAkg7NDgrTplxHZVwaMo9I9dbRJVQwRmnxDM7RCBSX0AgR08p
JDYagkjd0hA6kvP77wkvUTC+Ke/W5+T4rqPi2OXSJvb0+DR2VlTRytA3EMtfIe0c89xe1kb
dz0AHjIJn0K1LfrFpDimZS0BtdVdqJs1TQu3Pg84JZLGCepDZGvAPoAQb2gICAgICAgICAg
ICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICCuOTcadoqdQ7hgemOIXvVzKbY4suQsJiht9ve
DsWT1krhG124I2G/UEd4IQbXbOIKuslRQwamYLdNNm1szKeC51NXT19sMriGsjkqYHHsXOc
QB2rWNJIAcSQEExoCAgICAgICAgICAgICAgIK/8fnkbasexX++1A4A/I20n9is99yCwCAgI
CAgICAgICAghHiq4nbBw04PFXXGrjivFymZSULZIXzR0/O9rHVc7WAuEEXMHO26uPKx
vjOCD9aRcPunlrttny61VAyfI6yf9dTZ2yf8A0y7Syt8d7pYzsYHNPKIB+ya0NAbu0FBIOp
+luL6y4VcMTzGz097sdc3llp5x1a7917HDqx7e8OaQQUFSdMcB160Z1LrNEMdy6kyXTWSgF
dRZVdt5brjNIXlgp9voySOAcIg7xRyl+wawxoLkYbiNswHFLTjlmgNNarXTMpaeNzi5wY0b
AucernHvJPUkk+dBmUBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBEPF5l13
wPhh1Nv1hkfDd6KxVL6eeLo+FxZymRp8xYCXA/wCFBheBzS2zaUcLmn1DaaeNktztNNeK+p
aPHqampibK973d7j4waN+5rWjzIJnyLHrblthuNkvNFDcrTcKd9LV0dQ3mjmie0tcxw84IJ
CCAeBzUesyrAcsw66V010uWnWTV2J+H1LuaWqpoH/6NJI7zv7MtYT3kxknqUFj0BAQEBAQE
BAQEBAQEBAQV/wCPzyNtWPYr/fagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBBpmoGcSY5LQ
2a3SUdPkl3bI2zm7h7KGqqIwHmmdKzq2RzA8tGxOzXODXchagjDh3w6TOsLy27an26nuWc5
DWT0GS2qtg54KGGNzhBbomu3DqdkTmva4biQzOk3PP0CGbzgedfo9btWZJpzSXDO9BKiV1T
d8K7Qy12P7nd9RROcd3RDqXMP8AveeQBaXTLiA0/wBYbDYbtiWTUd2gvTXupIYnftwY280j
ZI/pRlm4DuYDYuaP3m7hvsdJBDPNNHDHHNNsZZGtAdJsNhzHz7Dp1QcyAgICAgICAgI
CAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIMfkNgoMrsFyst1pmVlruNNJSVVPJ9GWKRpa9p9R
BIQQBpPmdPww49b9MNSrh+qrVZh4FjmYV55LfcqAE9hFNN9CCpiZtG5khaH8gewuDiGhw61
cc2C4VbH2jAK+n1T1Hr2GK0Y1i0gr3STEbNdM+IubHG0kFxJ327h6A/fBXobX8M+iFzqs9u
dM3Lb9X1GTZNWyzNENPNIAXNdJvy7Ma3dzt9uYvIO2xQbDwwcU2L8R1svcFpulPW3ex1ktL
O+CJ8MVdA2QtjrIGv6mJ+3r5XBzT+6XBOKAgICAgICAgICAgICAgr/wAfnkbasexX++1A4A
/I20n9is99yCwCAgICAgICAgICAgIMfkN+ocVsFyvV0nbS223U0lXVTu7o4o2lz3fyAJQV+
sPD7BxAVFJqFrBT1ddWz7VWPYv4XLBTY3AesTgI3NLq0t5XPmJJa7xWcoaCQsDYbXLZbPS0
M1wqbrJTs7PwytLTNKB3F5aAC7bYE7DfbfzoO+RuNj1CCKNDeHXFtEazKrvabPbKG/ZPcZK
+4z26nEUTWlx7OCJv7sbW9dh0L3PdsN9gEsICAgICAgICAgICAgINdzLUbFNO6E1mU5Lacc
pQObtbrWx0zSPVzuG/8kFdct/ScaCY5VPo7ZkVwzO4N/8ARcZtc1USfMA8hrDv6nII9uX6S
zKb1G44Vw/ZPXMd/dz5FXQ2xu3pLdn/ANN1co1i48YvFDfWn9W4dp3i7D3G4VVRWSD8N4H+
SvzU1hajWfisup3k1MxKzB3e234+JeX7u0B/4p8msbNlvEzVO5n8QZgP8NPi9Ft/m1Pk1x/
2j4lv/wARVT//AIxQ/Cnya7VPn3FBbgDBrtRVrh3Cuxel2P3lrU+TWSpuIbixsnKWZJp7kY
B6tuFrmgJH/wCkWp8mtioeO3iDsBb+vNG8ayWMHZzrBfTTOI9IbLz/ANEymtstX6UawW6QR
51pRnuHfxVMdE2upm/e9haf6NUxUvaeceegmpr4orRqVZ6Wrk6CkvD3W+Xm/h2nDNz9xKgn

ajrae40sdTSTxVVPIOZk0Lw9jh6QR0KDnQEBAQEBAQEBAQEBBw1dJBX00lPUwx1FPIOV8Ur
A5jh6CD0KCNMgz/SfQO2ZDW19TYMNgtMDKq4Nhp2Uz+SQnsyGNaDIXuaWjlDt3Ajv6IKy0N
gzn9I1cYrrkkNy0/4coZRJQ2LmMFyyrlO7Zagg7x05IBDR3+bc7PaFm8p0PtsGM2CLA6ahx
G+4pGRj0tPByU8LSBz0srG9XU8oAD29++zx47GkBsOmeotNqNY5p/BZLTerfOaK72aocDNb
6toBdE4jo5pBDmPHR7HNcOjkG3oCAgICAgICAgICAgIK/wDH55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrP
fcgsAgICAgICAgICAgICCLOKWw3TJuHPUa22SA1d2msdUaalaNzO9rC4RAefn5eXb/Eg2LS
HVXH9a9ObHmeMVkdZabpTtmbyOBdC/bx4nj917HbtcD3EIM1luXWbA8auWQ5Dcqe0WS3Quq
Kutqn8scTB3kn/IAdSSANyUGk6C19/yjHLpmN/jrKA5PXOuNus9bu19ut4jZHTRuYfoSPZG
Jnt7w+ZzT9FBJqAgICAgICAgICAg1TUXVbDtI7G+8Znk1sxq3N7prjUti5z6GNJ3e71NBPq
QVHzD9J1RX+aah0Y07veocwPKL1XtNttbTvtuHvHM8D0EM+9XBEGSZ5xH6vFxynU+nwC1yb
72fBKbspA0+Y1Tz2gO3To4hX5TWpW3hmwKnrnXC7UFVlt1f1kr8jrJKySQ+khx5T/RayJqS
bVaKCxU4gtlBS26EdBHSQtib/RoCqO2Tv39UBAQEBAQEBB9D3N7iR9xQa1k2muJ5kwtvmN2
u5k/6yelb2g+54AcP6orULVoR/YKqNZppnGVab1e5d2dpuL5KVx/xwvOzh6idln5NSbi/Fh
xK6UOjjv9rx7Wayx8odNSf8l3QtHedgOzcdvMGkn0qZV1POlf6SHSHP7jFZchrK7TPJnENN
rzCDwMF2+3izn9mRv3cxaT6FlVo6Wrgr6aKoppo6inlaHxyxODmPae4gjoQg5UBAQEBAQEB
AQEETcQPDlivEBbrE6+2m3111x+4RXK2TXCDtYuZrgXwytBBdDI0crm77fROxLQglaKJkET
I42NjjYA1rGjYNA7gAgrVxG8W8+HZNDpbpRamZ7rPcm7Q2uI70toYR1qa14OzGtBB5CQT03
LQRuDhw4S79pBd6nN8j1FuuS6lZBO2fJ6t7i6grYw0htPHCdg0R9OSQbOGxAAY4sQWYQEBA
QEBAQEBAQEBAQV/wCPzyNtWPYr/fagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQVsznOtWNc7r
c7DopW2vEMattRJQ12oN5pvCjUVLCWyxW+n+jII3AtdM88nM1zW7lpKCL7ngHF3w8CTKrXq
TRa8Wal/bXDFrlbW0VXNEOr/AAZzOY84Hc3m+5ru4h1MV4bhqrQQ6zcNGq920gjy7etuVh8
DZV291UHFswfTOdyxyteHNcNnDcHl2BQSjgXBtda7ILZkWtep141iulsmbU0Fsq6dlDZ6Wc
fRl8DjPJJI3ps5/Qd/Lv1QWdQEBAQEBAQEBAQRvrXxE6ecPVh/Wud5NSWVjwTT0hPaVVUfR
FC3d7+vTcDYechBS7OONvWXXISUulePR6XYpLu1uUZNEJrlOzr40NN1az1F3N6nBWTU1F9r
0Bsc98OQ5lX3LUbKXnmfdcnqHVOx338SMktaB5gd9vMt4mpMjjZDEyKNjY4mDZsbAGtaPQA
OgVR+kBAQEBAQEBAQEBAQEBAQYnJsSsmaW80N+tNJd6Q/6uriD+X1tJ6tPrBCDTcWwrPtCK
k1uiuoFdjtOHc7sWvjzW2ib/CGu3Me/wDEOvrCz8rqw+mX6Sm322402Pa54vPppeJXCOK+U
/NU2Wqd6RKN3Rb+h3MB53BZzGlz7PebfkVrprlaq6muduqmCSCro5WyxStPc5r2khw9YKg7
qAgICAgICAgIIY4pMR1Ivum91rdKcpqMey6GlfE2ERCeOphcQXhjHfQqAATG8bdfFPeHNDo
cM+hmnXDdpk6vsteysmuTBW3nMLzIG1dwlO5c+eR53YA4u/Zk+Kd993cxIdp3FphmQZD/AG
cwBlZqXkLoX1DabHmsNMI2uDHSOq5XMg5A5zQSx7iCR03IBCKLZxH6lR8Yb8Mkxmmu1pjsL
KrI7RYK19Y+w7yf6PK6SRsbXzObJ48UTdywtcC8s6hcNAQEBAQEBAQEBAQEFf8Aj88jbVj2
K/32oHAH5G2k/sVnvuQWAQEBAQEBAQEBAQaRrje7hjWiuf3e0uey60GP19VSOjG7mysp5HM
IHnIcAg+6IxWOHRzB240Y3WA2WjdQui6h8JhaWu385IO5PeSTv1QbsghHhhtNHa5dW3WlvL
YqnPLjNRNb9AO7KnbVcnm5fC21Xd590E3ICAgICAgICAgxeT5RZ8KsNbe7/c6SzWiijMtTX
V0zYoomjzuc4gBBQ3VLj+y/WGqqsf4fLW2iszXOhqdRL9AWwDbofA4HDd59Dng/7I6FWTRE
uKaJWm03+XKMirq3Os2qHc8+Q5BIZ5ub/wDLa4kRgb9NtyB03W5MZ1IxJJ3J3PrVR8QEBAQ
EBAQEBAQEBAQEBAQdW6WuivdvmoLjSQV9DO3llpqmMSRvHraeiDQcWxfPeHa6y3rQ/J
3WulfJ2tVhV6kdPaavzkMBO8Tj6QQf8QCzeP8AF1cDh14+MR1gvMWHZbQy6baljZjsfvDwI
6t3ppZ+jZAfM3o4+YOA3WGlo0BAQEBAQEBAQQPlnB3gOaayQZte7RDeqAwPdNj1wlkktwru
dpFY2m5uyMjm8zX8zTzbNd9LckOpxk3/ABfSHRF+bTj9U33FntdistviaJm17xyR0sbB9KK
UeJJH3GMOPQtaQH74MtDrlpLptVXvLneF6l5pVG/ZPWPHjiok3c2nHobE13KGjoHF+3QoJ7
ZVwSTOibNG6VvewOBcP5IOVAQEBAQEBAQEBAQV/wCPzyNtWPYr/fagcAfkbaT+xWe+5BYBA
QEBAQEBAQEGha0ZHmNiwqsi0+sDcgzKriljtrKmQRUcEgYSJZ5D0DR02b3vcQOg5nNCI+EH
iPserWLy6e5FRVmN6n2CE02QYvkEhdVyv/1tQwu/vY5HOLjsPF5wNuUtJCNqO2a48DlxrLF
heEza06LS1D57Tb6Oq7O72Fr3FzqYAhxliDieXZp6d5b3ENvsuqXEHxFSus9q03qdCsZl/Z
12UZFUtmuojP0m0VKGjllI6CSTdrd99iQAgstg+F2nTrEbVjVipvBLTbYGwQRlxc4gd7nOP
Vz3ElznHq5ziT1KDOoCAgICAgICCDOJni9wvhmtlPDczNf8wuA2tWKWr9pW1jj0BIG/Zx7/
AL7h5jsHEbIKI5Ta894m7/BkutlwAtkD+1tmA2yRzbfRDfoZ9j+2k27ySfONwPFG5P6mpBp
aWGhpoqamhjp6eFoZHDCwMYxo7gAOgC0y5UBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBq+oGmm
O6n2j9X5BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB
1tDN9gKlvfNGB+93+gnoxc7MXXolhebWHUbGaDIsYu1LfLJXRiSnrqOQPjkH3+YjuIOxBBB
AKis2gICAgICAgIKpar8OuQZrxT6V3nIb3V3/SuzVNZc6WzSw9qaS78vPD2zx1dB0c6Nzt+
Qs7PfaRqDWtYcszPie4oq/QbEsgr8NwPFaKGvzS+WiTsq6rdM0OjoopO+MOa4bkd/j77hoD
gl6x8EOieN26OntmCUlDVxgct3gqJmXLn/APWeFh4m59+vNz96DlwvOLvpfqhBpdmt3kvFJ
c6OavxTJK4tE9XFAAamjqnAAOnha5rxIAO0jJJHMxxcE1UtXBXU0VTTTR1FPM0PjmicHMe0

jcEEdCCPOEHKgICAgICAgICCv/H55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgII04hNf
cX4cNNq3LcnrI4I2EQUdM52z6uod0ZG3YE7b9XEA8rQ4+ZBuVgyWhu+I0N+Fzt9VQT0bKt1
xo5g6kezk5nSMeTt2feQSe7vQVQ1A4fzxoXL5ULNdanT2vtMXZYHklvhEdbVFruY1tQdg91
NIRyxREj9m50n+tDQGT0K4ptRZ8un0g1N0/rBq3bWRy+H2xvLabnQl/K64dtttE0AHdux5n
bNaA4ljQtqgICAgICAgICCnfFTxxT4fkdRpfo/S0+U6muby1ta/x7fYGnvfO7udIPNH5j9L
c7Mc9Fa9PtKIsVulbkt9uVRlue3RxkuWSXEl80jj3tj3/ALtnmAHmAHcAB0kxlvqqCAgICA
gICAgICAgICAgICAgICAgICD8yRsmjfHIxskb2lrmPALXA94IPePUgjvFzm/CjlNTl+
j4Nwx2pf2t70+nefBqsfvS0vf2UoHdsPMB4w8RZs/i69EOHniOw3iXwZmR4jWuL4nCG4Wqq
AZWW6fzxTR+Y9Ds4dHbdCeqw0lFAQEBAQEBAQVY09s7NIuPHUumuAENJqjaaG8WaqeNmy1F
Cww1VMHed4a9kvL/CSfMUFp0EW6iaBWTWDN7Hd82ZDe7LjzzUWmxvi2hFS5vK+ec77y9PFb
H0YBuXBxI5Q+aVa8YpqBm+Z4Hbrla3ZFiFUIKiht9QJGGnIBiezbb6O4je0fQkaWnoW7hKa
AgICAgICAgIK/8AH55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAg1PVPUCyaYYHdsgv95Z
YaCniLG1hj7V4ld4sbY4gCZZC4gNjAJcdgB1QRTo9ltn4hbAyLUrT2Ww5pLbJKOptGS24x+
GULnDmlgjk3HZyHkL2fTYeVr99mOcFZtauHjLOFCjccYlvua8MdTcWXDJsCpJuett8DSXPZ
C93jPpHO5XSRggua0tcdnOegvBplrPgmqOD2PJMSyC31tiubm0tEY3iM9ryk+D9mdi2Road
4yNwATtt1QbNQ4xbrff7ne4oN7pcWRRz1L3FzuzjBDI27/RYC57uUbDme495KDKoCAgICAg
ICCh3FXxj3vNMouOj2iFe1l0gJhyXNovGgtDO50NO4fSn7xuPokEDxgXMsmiK9ONNbJpdYB
a7NC4mR3a1dbOeaorJT3ySu85PXp3DzLpJjLakQQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBA
QEBAQR1fsSyXAM4ZqfpLWMsud04/0ygd0o77Dvu6Gdm4BcdujunXbqCA4ZsWVfLhZ4q8a4o
MPmrLfG+y5Ta3CnvmN1h2qbfP3Hodi6MkHlft12IIBBAw0m5AQEBAQEBBp+qGltl1Zx6K2X
fwimnpahlbbrpQSdlWW6qZ/d1EEmx5Ht3I7iCCWuBaSCHHhNbesdtVRbc4ySy3S7UTHVHh1
KwUj5aNvQVE8JcRG7cODi08m43HL9EBS/X/i1yrX6jvdh0XF1t2ldnqGU+Zap22mMrqemLw
2cUDNw6QMYS98jN3BoJaANnOC0OhfDRpZpDheOwYTZ6SWGmIuFPfmyCSqrJJI9jO+obsZA9
ju76BBGw2A2CVaO+UFwuNwt9PVxS1tvcxtVTtPjwl7Q9nMPQWncHuOx9BQd5AQEBAQEBAQV
/wCPzyNtWPYr/fagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBBCtFQU2qXEdfKi6NFVbtOo6WmtlFJ1j
Zc6mHtpast7i9kD4Y4yfo9pNt1cgmgxtc9ri0Fzd9nEdR6UGLyPKLXi0FFJdaltMyurILdT
hzS4yzzPDI2AAHvJ+4AEnYAlBEWinCjh+kGpWb51brHQ2y75DWufBSUJd4NQwABp7Jh2DJJ
SC+QtAA5gwdG7uCc0BAQEBAQEBBRPjM4qb1lWUVuhukNw8HvRZyZVlcBJZZYD0dBE4H/wAo
cNwdju3uGztyyyaIt0/0/sumWMU1isVN2FJF4z5H9ZJ5D9KSR3ncf8u4bALp4y2NEEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQRzmOIZFi2a0OqemFU206iWoePF3U95pxtzU1Q
3cB3MBsCfQOoIa5ubNWVf/AIXuJjHuJ7Txl+tTHWy9UTxS3qw1B/0i21Q+kxw6EtJBLXbDc
DzEOAw0mJAQEBAQEBBEHE7w5WXiT02rceuDn0VyawmiuEEr4nsJILonuZ1dDJyhr2dQRsdu
ZrSA3zT3CbNp/hFnx2x2Okx61UVM2KO10fjRQdPGaHbDn6k7uPVx3J6lBW3U3WC0cBtcy2t
gmyDEskdK7HMPtbmvuNDcCeY01PF3mjlcemwPYvPKAWva1ocOhWj2ud/z2p1r1ByqLG8ouk
EVHT4DTxiS3UlsEhf4PUOHjGcc7nNe07seTvzBxYAt2gICAgICAgIK/wDH55G2rHsV/vtQO
APyNtJ/YrPfcgsAgICAgICDpWi9UN/oRWW6qjraQySRiaF3MxzmPLHgHz7Oa4bj0IKra3Z9
ceEPXet1Sr7XW3bSbM6SloslqLfEZprJX04dHBVuYOpifE5sbtvPGPPytcG+1HHfw/U2PG9
O1Zxt1Hydp2cdVzVJHo8HA7Xf1cu/qQdTTKuvnEbnls1Gu1lrsa0+sPaPxS03WMxVdyqZGO
jdc54j/dsEbnshY7xtpHvO27AAsIgICAgICAgIKi8cnFVc9O2UWlemszJ9VsliJE7Tu2x0Z
3D6uQ+Z22/ID6C7zNDgrlplptbNLsYZare59TUSPM9dcJzvNW1DvpyyOPUknfYeYfzXWTGW
2IggICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgII4v5ybQ3USHWbTaN0t5pWCPIrA
0kRXyhH0wQP8AWtA3Dtt+gPUjZ2bFlelmjWr+Na76cWbNcTrRWWi5xc7QdhJBIOj4ZG/uvY
7cEercbggnDTdkBAQEBAQEGg60sz2nwmtuWm01DLlNBDLNTWm6R81LcTyHaJ7gQ5jt9i1wc
BzDZ3ikkBBXCdw60NkpjrlqZkDM51RvNKaqpvte3kp7LCAeamp43ACHs/Ga47NI2cAGjcEM
fiHEHq7xb325z6MQ2jB9LqCpfSNzjI6J9ZU3SRh2caSl5mN5Af3nn+h3aAlGqrtXdGrU68X
26UOrOP0re0uLLfaP1bd6eIfTlgjZI+Oo5Ru4xbMeQDylztmkJfxnJbXmWPW2+2SuhudnuN
OyqpKyndzRzRPAc1zT6CCgyaAgICAgIK/8fnkbasexX++1A4A/I20n9is99yCwCAgICAg07
VnEL5nuC3PH7Dks2I1dwifA+70sIkqIWOY4HsiTsx+/L42xIHNts7ZwCjOE4ZqxoBpIch03
1ZLoLFObPc9Ns8hdcI4rkxzWeB0c8YEo7VzmmFjQOZs0ZJ2O6CT6jjsummtMLbxD6N5BgEE
7OylvVBE28WWUHoQ6SPfl3B+hs896CQNC8D4fNRqmXOtOdN8ddSskBpclhx+OnjqJOpf4Pz
sDvEI5XODQA7doJLXABYhAQEBAQEBAQQ5xV8R9q4Y9KavJquIXG91LxQ2SzNP7S4Vr/wC7j
AHXlH0nEdwHTqQCFB9K8Iu1rlu+X5lVm7aiZPN4bea9/Xsyeradn8LGDYbDp0AHRrdukmM1
ICqCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAOx3CDSdMNTJ+CjWT9fN5xo5
mNWyHIKJgJZZq13Rlaxo7mHucB5tx1IYFixqPUylqoa6mhqaeVlRTzMEkcsTg5j2kbhwI6E
Edd1lXKgICAgICAgiLi3st1vnC9qnbrCx5ulRjtc2GOAePIeycXNbt53DmH3lB1uDOitVBw
o6TRWZrG0BxuikHJ55HxB0pPrMjnk+slBMyCpn6P7LW3OLWzF6CQTYzjOoFzpbMW/Qhp5JD

KYWbdORsheRt5n/cgtmgICAgICCv/H55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAggziq11vO
k2D3CkwfHq3Mc/mopKyntVsjEslJSNIEtZI3+Fu5DG7EyP2aAQHcobJw665Ydr5pnbb/ht5
mutLFGymqo65w8OppmtAcypb5pPOT3O7wSCgjbXSwWTSPXHD9ZbrTulxeWZtovvPK7we21c
oENFd3R78vM0OdSvkPVsc7SNgwoLA5LZoMux66WZ9W+CKshdSzS0xaZI2vb125gQDyu6bjz
goObHsetuJ2K32WzUUNttVvgZTUtJTt5Y4YmANa1o9AACDIoCAgICAgIOrdLnSWS2Vdxr6m
KjoaSF9RUVEzg1kUbQXOe4nuAAJJ9SDyur86q+LXW+r1auTJWYVZHyW3CbbO0gdmHbSVzmn
995HTzjYD9wFbk/UqQFpkQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEHQv
1 ioMnstdaLpTtq7dWxOgnhf3Oaf+BHeD5iAUG+/o+Na6/EL3X8POaVzqm4WaE1mI3Kc9bhbO
p7Hfzvh8w/hDgOkfXnZja9qgICAgICAg+EbjY9QggazYplXDZUV9HiOOy5ppnVVUtbT2K3T
RRXKxSSuL5Y6dsrmRz0znuc9rOdj4y8gc7dg0NQ1I1g1t1atc+K6TaXXzB6uuaYKnM85MFF
FbGHo58MDJJJJZACeUgbA9dig1HQnUnTXhYsbdFdM7Zk2suY22V9VkM+LUTJgK152kkqaiS
RkMZ3aGhvOS0MDSeYHcLC4pxA2u73ugseSY/ftPb7cHdnQ0eTUzI461+25jgqInyQvfsN+z
D+fbqG7dUEpICAgICCv/AB+eRtqx7Ff77UDgD8jbSf2Kz33ILAICAgjzWzWez6LYzSVlfLT
y3i7VkVrslrmqWQGvrZXBscfO7oxu53e89GtBPU7Ah3NLdO5MJoK2uu1Y28ZfepG1V6uwaW
iaUDZsUQPVkEQPJGzzDcndznOIQLrnwpZBjWcVGsXD/WQYvqQGl11sL/FteTRg7mOdm4a2U
9dn9NydyWnxwHHiPE1Y+LzTfI9NZMYrbNqNV089mv8Ail4onvZaC5hbJUTP2aDCCfF6h7nc
oAB6gLEaV6Y2XR/BbXi1hZKaKhiax1RVSGSoqXgAOlleer3u26n7gNgAAG2oCAgICAgICCi
X6RbVusy66WPh6xWsfBW5AwXDKq2A+NRWprv7rfzOlcO70AAjZ6smjRrTaaOw2qjttvgbS0
NJE2CCFg2DGNGwC6MO2gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgjrW
XFbxWUFqy/EJTSZ7iFSLrZqhg3c8t6yQEfvNe0bcvcT07iVLNWPRbh01vtHETo9judWjaJl
wg2qqTfd1JVN8WaF3+y8HbfvHKfOubSSkBAQEBAQEBBB3G7nd4004UNS8isEz6W701rMVPU
Rkh8JlkZCZGkdzmiQuB8xAKDt8Ieidj0H0CxPH7RTRMqp6GGuudY0AvrKyWNrpZHu73dTsN
+5oaPMgkXUDBbJqVh9zxvIaUVVproiyUc3K+Mjq2Rj+9j2OAc146tc0EdQghbhd1ryTJ8Hi
o8xoJzDZK2pssmc3CWKno74YqgwU1RTAneUzjlJcAGc5PKXb7ALFICAgIK/8fnkbasexX++
1A4A/I20n9is99yCwCAg/L3tjY573BrWjcuJ2ACCHNUeHzSriWt95gyWlpcnfVU7KRtXFVi
SW28u5BpnAnsHcx5iWjx9gHcwACCBMV1gzrgYvtvwbWqtqcr0oqZW0uPamCNz5KIHoymuIG
5Gw6CTr0He4b8gXWoLpRXSipayiq4Kukq4xLTzwStfHMwjcOY4HZwI67jzIMNjOB2vFr1kV
5pozLd7/VNqa+tlDe1kDGCOGPcAeJGwBrR956lxJDY0BAQEBAQEBBquqmpFn0g05yLNL/N2
NpslHJWTnfYv5R4rG/4nOLWgecuAQeYOi9LecnfkGqGXN3zDOqo3KoB/9Gpf/R6du/c1rOX
YejlB7l0kZqTVUEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEAHY7joU
H R4TM9PDlxSVeFVUng+BanvNVbQekVHemDx4x6BK3p6yYwO4rFjUelKyogICAgICAg1zUbA7
XqhgWQ4jeo3SWq90M1BUhnRwZIwtLmnzOG+4PmICCK+GfNbhj9npNIs6kFLqDilI2jjkkHL
HfaCIBkFwpifphzA0SNHjRyBwcAC0kJtulrpL3bqm319PHV0VTG6GenlbzMkY4bOa4ecEdC
EEPavcNY1LqqC80OW3ax5FYKiKtxnsnNNutc0Tdmh1IAGTNd1a7n3cGuIY5iDaNGNX6HVaz
3KIy0UOUWCrda7/bKKqbO2jrGfSDXD6UbvpMcdiQdiA5rmgJDQEBBX/j88jbVj2K/32oHAH
5G2k/sVnvuQWAQcNZWQW+knqqmVkFNAx0sssh2axjRuXE+YAAlBV6s0ZruNChZkWod4vNn0
yrB2liwi01TqPwylP93V3GRvjvfK3Z7YQQ2Npbvu8u2DUcl/RnYtgu2TaC3+86W5/QDtKKe
O4S1NFVOH+pqY5C4lju49SOvVru5BN2i+Y0nE/oQ+HOsbpm3Bz6mw5RjtXGJIoq2B5jqI9j
v4pcA9vUkBzTvuN0GB4TOFi38P1jrHumuU001XUvtVsuVe6rZYKKSTmbSwEnlBIDXSOb9J3
TdwaCQsKgICAgICAgICCgH6RXOXanakYPoNb5ibaS3Jsr5D08Fjd/o9O7/beCSP+jKs7SsG
AGgNa0MaBsGtGwA8wC6MiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAg
INB1wwepzrT+qjtb3U+RWyRl1s9TGdnxVcJ52cp8xOxb/ADHoUs1XoBwr64U/ERoRiubx8k
ddWU3Y3Knb07CtjPJOzbzDnBIH8Lm+lc2ksoCAgICAgICDAZZgWPZ1HQNv1oprm631Daujk
mZ+0ppmncPjeNnMd5t2kbjcHcHZBl56+mpY6iSaoiiZTs7SZz3hoibsTzOJ7hsCdz6EFLs3
12zXjKye4acaBV0ljwalkNNk2qXIezaP3qa393PIR++D3HcFo2c4NjyPQDGuDDRtmX6WQQW
284mx1ZcXXGoDX5PTnbt6aplP0pX7bwkDxJQxrRyvc0hY3TXO/lIxGiv7bDecciq2NfHR36
mFNVcpaDu6PmJb1JGztj0J22IJDaUBBX/j88jbVj2K/wB9qBwB+RtpP7FZ77kFgEEfcQtlu
mR6Dai2qyMMl4rcer4KSNo3Mkrqd4az/eJ2/mgaA6mWLV/RzE8qx2aN9urbfF+yjI3ppGtD
ZIHDzOY4FpHqQb3WVlPbqSeqqp46algY6WWeZ4YyNjRu5znHoAACST3IIh4YKYV+M5Zl8MT
oLfmeS1l/t7XtLHPpHNjhglLSAR2rIGyj1ShBMiAgICAgICAgIOjfL1RY3ZbhdrjO2lt9BT
yVVTO87NjiY0ue4+oAEoPKPR671uqN/wA31hvEbmXHN7pJNSRyb81PboiY6eL7g1v8+UFb4
s1J60ggICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICD6CQQR0IQdvgSy
86ScS+c6VTv7KwZjCcpsTD9FlU3xauJvrIHNt5hEPSud9aj0PUUQEBAQEBAQEEBcWnDFTcQ
eHuipa25Wy5tfC2thtVcaT9dULJA+Sgnd9EtcObkc4HkeQe4uBCXsEwawabYlbcbxi0U9is
dBEIqahpmBrYx6/S4nqXEkkkkkk7oOPPrpi2OY5NkGYTW6jstkcLi6uuYb2VI9gIbKC7ucO
YgEddzsOpQVT0c1z1K1x1ouepeCYI6n0U8EbbpJbpMaevyFzJPFrKSJ3igxguADi0PZu0uL

g1rAuegIK/8AH55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgIKh5zwb53g2e3jMuHfUePTue+Tmqu
+LXSlFTZ6mc/SmYzld2Tj59mn1Fo6IO/jPC9qrqRcIZuIDVKHLLBA9sgwvGaMUNsqnNO48L
fytfOzfY9k4cp267jcILVRRMgiZHGxscbAGtY0bBoHcAEH7QEBAQEBAQEBBUX9JrqJVY7w/
Q4RaJTHkGoNzhx6nDfpNgcQ6of/ALPIOQ/9KghCxWSlxqyW+0ULBHR0FPHTQtHmYxoaP+C6
sO8gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIIt1wuVXp3V4Tqv
a43PuWC3qGukbGPGlopHCOoj+5zSAfUSs8lj1hs92pL/aKG6UEzaihrYGVNPMzukje0Oa4e
oggrDTuICAgICAgICAg0/VHMbtp/i8uQW7H6jJ6Wg5pq+3W8g1rqcNJc6nYdhI9p2PZktLh
vsebYEKdYPpRl36Q99JqDrD4Rjmj0gM+L4BQVRa6saQQytrJG7Fx2O7R09QDd+0CzvDTnxz
XT+st1Q+nkuuI3asxS4SUkbY4pJqOTsxI1jejQ+Ps38oADS4gdAglhAQV/4/PI21Y9iv99q
BwB+RtpP7FZ77kFgEBAQEBAQEBAQEBB5u8VeR/Kjxz0Nna7tbTprYe0c3fdrbhWbH+o
iMf3Fq1xSudbZEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBj
Mn x+nyzG7rZKsb01xpZKWTfzB7S3f+W+/8kFh/wBGtqJU5vwsWS03KTmveH1U+M1zXHctNO79
kPwnRD+RXJtadAQEBAQEBAQEBBBGV6J6jWOlu9v0m1Ct2G2W6yyTmgutk8P/AFXLKS6WSic
JWBgc5xf2cjXtDnOLeUHlAbLw36A2rhv01ixS23KsvdRLVzXG43e4H9vX1cpBkmf6N9gANz
0A3JO5ISkgIK/8fnkbasexX++1A4A/I20n9is99yCwCAgICAgICAgICAgICD8SysgifJI4M
jYC5znHYADvJQeS2iV5k1Cuuo2pU+7pMxyarq4HnvFJG8sgb9wG4/kt8WalFaQQEBAQEBAQ
EBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBleAi/HCuKfV/BHv5KPIqClyq
hi7hztPZVBHrLpGk/7C531qPQZRRAQEBAQEBAQEBAQEBBX/j88jbVj2K/32oHAH5G2k/sVn
vuQWAQEBAQEBAQEBAQEBAQQ/xf547TThg1NyKOQRVFNY6mKB++3LNK3sYj/wBuRqCiOi+N/
wBkdJcRtJbySQW2F0g22/aPHaP/AO84rpPGW5qoICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAg
ICAgICAgICAgICAg1THrwcB4ztDcmaeSnu09XjFWe7nE8Z7Fp/8A1HAj7lnkseo
yw0ICAgICAgICAgIK/wDH55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgICAgp
x+lTu5bw123GWycsmVZRbLRyb/AE29oZiD6t4Qgivs2wgRsGzGDlaPQB0C6sCAgICAgICAg
ICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICCJeJWsdjuH49lkQPb4vkluu7H
N7wGTAHr5vpBTl4seuME8dTBHNE4PikaHtcO4gjcFc2nIgICAgICAgICAgICAgr/AMfnkba
sexX++1A4A/I20n9is99yCwCAgICAgICAgICCiX6SiuFw1H4d8bLtxPfqy6PYevSmhY
Qf/aFWepWoroyICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgII
54i7aLtoXm8BBPLbnzjb0xkSf8AwqXxXpHw/wCQ/wBrdCdO71zc7q/HbfUuP+J1Owu/zJXN
pvyAgICAgICAgICCv/H55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgICAg8+O
OuYXDjL0aoXDmFBj10rWj+EvPJv8A9xanqVi1tkQEBAQEDdAQEBB+mxvcx7wxxYzbmcB0bv
3bnzboPygICAgICAgICAgICAgICAg5H08scMUr43til37N5GwfsdjsfPseiDjQEBAQE
BAQEBAQEBAQYDUCkNfgOT0wbzGW11TA30kwu2CC3nANcjduDfSacnm5bLHBv/0bnR//AALk
2n5AQEBAQEBAQEBAQEBBX/j88jbVj2K/32oHAH5G2k/sVnvuQWAQEBAQEBAQEBAQEBAQedv
GFKKnj2xGIgnwXApZBzdwLquRvT0Fa4+pXWW2RAQEG76Y2+xZPlFnsNzs75TWSmJ1ZDWvjc
PFc4Hl6jzbeZSqzOe2zCcDze4WN+PXC4wUvIO2F1MbiXMa49OQ92+yTaOvlVRh9Rpu2oxm1
1VuqZLnHDVCtl7V+zYnuHK7c9Ovq7k/Ro1qr7fQ9oa+1C5tOxA8JfAW7d+xb6fWPMqiW9U8
HwzTimx+pjs1dXtukTpXRuuRZ2YAYdgeQ7/T/wAlmbVYbHbjgtZRXl9Fjtwt94p7bUz08s9
d4RCHCMjqNm/xdOhV7GL0jorPc5Mkor/PNT2f9WGpmkpyOdvZSscOXcHr3j+aUdKrynFYZi
y3YVDJTA+K+5V875XD0nkc1o+4bp2N4xfAcT1fxu5yWCjnxzJKBnO6j8IdPTygg7Ec3jbEg
j0j1qbghfYjoRsR3j0LSNtxfAv1pZ5r/ea0WXHIX9matzOeWok/9XCz953r7h/IqarsDJcL
tzjHSYZLc4x07e6XORsjvXyxANb93VOxsePv0tzWdlDXW2twytl8WKqhrDNT83m5i/fl/mN
vWE7gwmqOj910yqY5JZG3C0zu5YK+Juw37+V4/ddt69j5kl0ajaq+goTKa+1i5sIHK3wl8J
bt37Fvp9Y8yqJe1LwnB8AsWPV7LLcK193iMoYLm5giHI138B3+n6u5Zm1Ud/rnEPqtW/m5/
wD41e0ZvCoMMyvK7XZpMcr6cV04h7Zt2LuTcHrt2fXu9ITtX3V2yY5g+VXDH7ZZ5HOgjZtW
z10jnAuYHb8mwHTdII6VRJGl9gxbIKSqkyShmpqOmfBTm4U9W9rpJppOVjeQjl6DmJI8zVL
quLWrELbgOUustvt0kEQjjnjrJql0jpmEEEcpAA2cCOnoSdiPFUZ3EcNuGZ10sFH2cFPTs7
Wqral3JBTRjvc93/Ad5RWYlrMGx+Qw01ursslYdnVdVUGjp3n/AARsBft63OB9SnY7lDluA
VbhFc8EkoonHYz2y5yuewenledj/VOx+NX6ez0FXjtFj80s9njtTZqeSY7vd2ksjyXdB167
d3mSDPaL4di+qF6q7XXWeehfT0vhHhFNXvPMQ5rduVwO3fv3peiI9yeotRrqimtdqNvjgne
ztH1T5nPaCQN9wAO7foFUYqlljhqY5JoRUxNdu6EuLQ8ejcdR/JBMWPYRiF50mu+ZS2Wrjq
Lc98fgbLi/s5COTY8xbuPp/wCSz3uKiO5VNLVVAfR0It8Ibt2QmdL19PM7r/8A8WkZzEcFm
ySlq7nV1UdoxHYz2y5yuewenledj/VOx+NX6ez0FXjtFj80s9njtTZqeSY7vd2ksjyXdB167
A37typ2M5Y7npfk0rKS72GsxSR/itrqKtfNC0+lwfuQP5EfcnY6+qOiVw09p2XSlqW3iwSk
clZGOsfN9HnA6bHzOHQ+pJdEbKoICAg6l4j7Wz3Bh22dTSt6+thQWG/RmVRrOCDTJxBHLDW
R9Tv8ARrqgf+C5NrQICAgICAgICAgIK/8AH55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICA
gICAgICAg86uLtjo+pfk0rKS72GsxSR/itrqKtfNC0+lwfuQP5EfcnY6+qOiVw09p2XSlqW3iwSk

h/4qXxWS15ttYNUshqDR1Ap3SsLZjC7kI7Nvc7bZJ4VHgqJDAYRI7sS/nMe/i8222+3p26K
o4pP7t33FBP8AxHW+suluwd1HR1NW0UDiewhdJy7tj79gdlmKh12KXygtNXcqihq7fRxBrH
S1ET4hJzu5eRu4G/pI9AK0jp2m7vtTLg1kYf4ZSPpHEnblDi07+v6Pd60H4ttmuF6kdHb6C
qr3t25m00LpCN+7fYHZBKOG3d2iFjvlVcC1mU3OBtPSWvmBkp2dT2swH0OpGzT1O3d1WfVR
lj1mlyK/221xOIlramOAP9HM4An/ADJWkSJxDXCOnyykxihb2NosNLHBDA3uD3NDnOPr2LR
v6j6VItRWqgRuNigsfpHeflN0fyPFLq41M9ugIp5Hnd3IWl0R39LHN2+7ZZvVVW1xJiO/fs
tInniL/wDMzTr/AKkf/dQrMWoJWkbbpH/zoYt/1+P/AIqXxWY4hX8+r196bbdiP/ZNSeFR0
Tsqjc8vP9ncMxzHg7s6qoab1WgHYh8g5YGn1tjG/wDvqRUgauuGoGkeJZrHtJV0o8CrnDqQ
T4pJ/wB9v/fUnVwQWTsCT3BaRMOo1IcA0lxXHKf9lUXkG5XJ7ehlIDSxh9Q5h0/wBZndVD6
0gg7lyuklzZRNkaGikpm0rNierWlxBPr8ZBL3Ce4jUK4gHobc7f8AEYs8vFiLrljt4dcqwm
0XAkzyHfwST+I/4VpHX/s3eP8A7nuP/wDZyfCgmnF6GttnDFmMVZTVFHIaouayojdG4tJh6
gEDp3rP6v4gmnp5KuoigiG8sr2xsHpcTsP8ytIlzX4R4pDjeD0B5KC2UgqJg3p2s7yQXu9J
6E/7xWZ/VqH1pBBYnhvyEZfjl8wS7E1NIKZz6cP68sTvFewfc4tI9G/qWb/VivdVTuo6qen
cd3QyOjJ9JaSP/BaRxICAg610cG2quJOwFPISf9woJ/8A0YkT4uB3TUPaWksrnDf0GvqCCu
Ta0qAgICAgICAgICAgICCv/H55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgICAgICAg88
+NmI0fG/pjVDxW1mIV1MT/FySvft/3gtT1K6C2yICAg3PRlpdqri4HU+GA/0a4qXxWy6wZp
kOO6t34W69V9ExksfJFHO7kA7Np+gfF29WyknRWds9stmuWn96rJ6Gmt+YWZnaOq6OMRNqm
8pc3naOnXlcD6DsR06J4IHc4OiJHcW7rSLBcQ94uVlteCtorhVUJNAecU07o+Yhse2/KRus
xUTV+oF4vGK1FmudxrLkx9TFUROqpjIIwxrwQN+vXmH9FcRrTWOeHFrS4NG7iBvsO7cqjs0
F1rrU8voa2ponu23dTzOjJ27t9iN0Ev6R5m/UG+RYhmMMeQUVbG8U9TVNBqIHtaXdJPpbEA
+fcHbqs3pWt0Vog0112oqCaftKS33SJomd39m7YtLvWA4b/cVfYMrxM43UWfUma4OYfBLpE
yWKTzczWhj2/eNgf95TiVEq0ggmbQis/sviGf5JP4lNFRspoyf35SHbNHr3c3+qzVQsRtEQ
ep5VpE88Rf/mZp1/1I/wDuoVmLUErSNt0j/wCdDFv+vx/8VL4rM8QrOTV6+9d9+xP/ALJqT
wrWtPsXOZZlarSekE0odUO/hhb40h/7IP8AVWo2PKdaLzdr1XyUrbdHQGVzadj7bBI5sQOz
AXOYSdmgKYrf9GMkm1Px/KsLu7qfmqaUzUphp44WtPcTswAEh3ZuUvXYr/WUs1HNPTTsMdR
C50UjD+64Egj+oWkT9xA2z+0eneGZVQjtaWKnbDM5vXkbI1vKT9zmlp9ZCzPVqvy0ggIJp4
UP+cO4ezn/APvGLPLxY0W5aoZj4fVMOUXZobM9oa2re3bZxG3Qq5Bj5NQMol+nkl3d99dJ8
SuCXMauFbdOGLMZ66rnrZTVkCSoldI4DeHpuSem+6z+n4hKxVrLbfbbVyf3dPVRTO+5rwT/
AJBaRMfFVj0kOUWzIIh2lDX0rYe1b1aJGEkDf1tcCPuKzxWoOWkEEw8NT22i/ZDkNSezt9r
tb3SyHoNy4EN+8hjlmrERVNQ6rqZqh/R80jpHD1kkn/itI40BAQYnLqsW/Eb7VH/UW+ol/w
CzE4/+CC0v6O23/q3gs0riI2L7a+b/ALdRK/8A+Jcm1jEBAQEBAQEBAQEBAQEFf+PzyNtWP
Yr/AH2oHAH5G2k/sVnvuQWAQEBAQEBAQEBAQEBAQUH/AEidCbbxBcO1+DuSOaa7WqU+nnii
LB/UlWepWuLoyICAgkbRew1kOdY9e5mw01qhqC99VUVMcbQOVw7nOBPX1KVWf1pwW55PqHc
rvZPA7nQVQiLZKeuhJBEbWuBBfuOoUl6HWs90h0cwm/0slbTVWVXuMU4paSVszaKIAguke0
lvMeY7NBPm9avojK045cL+JY7fTibsxs4ulZGG7925cQqid9erS/L6DEYrPVW+tkoqaSOo5
a+BvIS2PYEl4/hd/RZitKxTR+60VUbxdH2sW+2xPrZYBWxTvlDGFwbysLhsSBvv5ldGM0ms
MWTQZXR1Fyp7UJ7Y2NtVVvDIhIZ43Na4+ss2Sjr1ejGY00hEdo8Ni81RR1EUsRHpDg7/AI7
JsG16eUdr0duUmSZPXU0l2gieyhstDO2eYvcNi6QtJazoSOp85PqUvYjDJb/U5VkFwu9ZsK
mtmMrw3ubv3NHqA2H8lpE041qrjWo+HxYpqA80tTCA2mu3m3A2a4u/df5iT0d51nM8VqV80
CvtPK6SwVdBlFvPWOaiqYw/bzczC7v+4lXRiI9KLhbyJcjr7fjNGOr31VSySYj0MhYS5x9X
T700fjNM3pK6y0WM4/DLR41QvMm823bVkx75pNug9TfN/TZg1q049cMgdLHb6cTuYN3byMY
G7925cQFUTtrlanZJiWGU9pno7lVW6nMdTHBWRFzP2cY7ubr1ae5Zi1XtzSxzmuGzmnYj1r
SN80esdU7N8fu8jIobXTVgfLUz1EcbWhu+/wBJwPft5lKrOa8WGrvOol1u9tENfbZWw8tRT
1MTxuI2tI2Dt+8ehJ4VkNNsWqMUxLL7nPJRRZDUUTqG30bq2Htdn/Td9Poeo8/7pUohqppZ
aGokp5mdnLE7kezcHYjzdOi0jedF5LlaM5tV5pYgaKCfsaqV8zI2tjeOV2/M4dwO/wDJSq2
HXfCGT5nXXuwTUlxt9WzwifwaqicYZB0fu3m367c3QecqSlcWkmsdLjdpqMXyemNxxeqDm/
R53Qc30ht52E9dh1B6hWwc960Jpr491bgV/oL5QSHdlHLUNZUR/wCHc9/+9sVN/o1qXQ7Na
Zx8Js7aRg75airhjYP94v2V2DX8jxuHHGQRm80FyrnE9rBb3mVkAHdvJtykn0N37u9VEucN
lrlxXKa65Xl9NbaSahMcUtTVRNLnF7TsBzb9w9CzViJstxyvslyqpqqJgp5qmQxTRzMka8F
xIILXHzLURhqWmlraiOCBnaTSODWNBA3P80FgMStclv4fsksFTUUUF5q5pHw0T62EPcD2e3
72wJ5T51n9X8QNdbRV2Wq8Groewm5ebl52u6Hz7tJC0iZdPNXrFesQ/sVnrC+3hgjp7gQTy
NH0Q4jq0t8zh/P15s/YrBX7QO4doajFLpQZRbX+NGYKqNszR6HNJ2J+4/yCu/0xgWaRXukP
aXua343SD6c9xq4w4D/DG0l7j6gE0cuUZnbqLGW4li3bCzdoJq2vnbyTXCUdxLf3YxsNm+o
b+tn6NEVQQEBBpOt1yNo0czWrBAcy0VDW7927mFo/zcpfFX54TMfOL8MOlVsc3lfDjNvL2n
zOdAx7h/VxXNpLCAgICAgICAgICAgICCv/AB+eRtqx7Ff77UDgD8jbSf2Kz33ILAICAgICA
gICAgICAgIKUfpS7c6i050xy6PYHHs2onyuI35YZWyMf/mGKwR68cr3D0FdGH5QEBB8LGk7

loJ+5B8MTD3saf5IPoAA2A2HqQC0O7wD96D5yN/hH9EHZoK6a1yyyUzhE+WGSneQB1Y9pa4
fzBKDiEr2xvjD3CN+3OwHo7bu3Hn2QfkeKNh0HoHcg+ABo6Db7kH1AQGjkO7fF+7og+bDff
br6UH1B8LQ7vAP3oPnZt/hH9EH6QfCxpO5AJ+5B85G/wAI/ogdm3+Ef0QfoDYbDog+Fod3g
H7wg+cjf4R/RB+kAdHcw6O9I70H15Mg2e4vHocd0HxB+ezb/CP6IPoaG9wA+5B9I3Gx6oPz
2bf4R/RB9ADR0AH3IPqAByncdD6R0QfNgTuep9J70H1AQEBAQRHxVSyv0XuVsphzVd4q6S2
Qs87nSTt6D17NKl8WPWfHbPHj2P2y1Q7dlQ0sVMzb+FjA0f8ABc2mQQEBAQEBAQEBAQEBAQ
V/4/PI21Y9iv8AfagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBBXH9Ijhbs44ONSaaJjnVNB
Qsu0LmfSa6mlZMSP91jx/NBVnCr6zKMNsN4jIc2voIKncHfq6ME/wCe66ssyiCAgICAgICA
gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgINBym1DOdfdBcKAL2VuUsu1RGP
PBRt7V2/qI5v6LPJY9WVhoQEBAQEBAQEBAQEBAQV/4/PI21Y9iv8AfagcAfkbaT+xWe+5Bl
uLLiVoeGPTH9e/q919yS5VLLZYbJGSHV1Y/oxp268o7zt16bDqQg0TT3hs1QzWihyPWLWLL
Iciq2iU47hNwNotlt3APYgxDnmc3uLnO79/pd5DarzkWR8M1TbqzJMjrMx0vq6qKgqbtd2x
/rGwSyvDIZZpWNa2emdI5rHOc0PjL2uLnt35QntAQEBAQEBAQEBBi8px+my3GLvY60c1Hc6
OaimG2+7JGFjv8nFB5QcMstVRaaPxm4n/AJVxW51liqm+droZTt/k4D+S6TxmpYVQQEBAQE
BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBB+eE6yHPuO+7XUjtKHAs
WE LXbbhlZWP8A+JiMg/kscvWo9HVlRAQEBAQEBAQEBAQEBBX/AI/PI21Y9iv99qBwB+RtpP7F
Z77kGiceOJvOa8Pmf1kbZMZxDNac3d7/AKNNHUSQsjqH/wCFkjGbnzcwQW7QQLx33+047wg
aqz3l8baaexz0cTZCBzzyjs4QPX2jmEfcg2vhqu10rOHLTCtyWQx3iox23GqdUO2e6Z0EY8
bf95xI6ekoJPQEBAQEBAQEBAQeYOouOnSnjf1Ox3lMVtzCkp8st422BkO8dTt6zIHn+S1xS
tjW2RAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQfmSWOnifL
M4M ijaXvee5rQNyf6IJJ/RcYxLVaW5pqbWRltVnmRVFXA5zdj4HATFCP5O7b/Jcm11EBAQEBAQ
EBAQEBBjabIrdWX2ts0FU2a5UMUU1TAwE9i2Tm5OY7bAnkceXffbY7bEEhkkBBX/j88jbVj
2K/wB9qBwB+RtpP7FZ77kE25NjVrzLHrlYr5QQ3Oz3GnfS1dHUN5o5onghzXD0EFBD9Hj+s
ekVtFoxg2XU7HqZvZ28ZJc5bddaaMDxIpahsUrKkNGwEjmsft9LnO7iEc3rhd1F4l8zs911
8vNlpcJs1UK2h07xV8stLUTD6L62pkawy7dfFa0DYkDbd3MHV4o+Iirze6V+gWjFkp811Cr
YexuVZzEW7GY9xtPNK3o2ZhAcxoO7XNaergGEJs0ZzTI6RzMB1Glpn59bKRsouVICymvtMN
mmshB7nBxDZY/3HEH6L2IJXQEBAQEBAQEBBRb9JzizsYdpfrLSxH/5r3f9V3Z7f/sFX4hc7
1NeAB65VYNN3BALXBzT1Dh3EeldGBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB
AQ EBAQEBAQRlxF5BV2jS+tt1raZr7kU0Vit0DDs+SaodybN9fKXf5KXxY9NdGdN6PSDSj
EsKoQ3wex22Ci52jbtHtYA9/3udzOPrK5tNzQEBAQEBAQEBAQRVrHr5j+k2Q4rjV2u9DZbn
lpqKS11ta4OigqWMaY3Sxgg9kS7lL9wA4saSOfcBXXMcA1b4Nc3vWqGHXS76v4JepW1uZYz
cHNdcopQwNfW0ZaANg1o/ZAANa0N2LQHRhuGMzXPjowr+1th1dvOC4fO90dBaMInihuEJaf
pXCoc17hKe/sGcrWgjd0m/Mg2XhOuuf2C/6i6Xag5D/bSswypo327J5WclRXUVXE+SMTjc/
tGdm5pO5J3HU9CQ7XH55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgIKca2Zfr9qbqNT6HYtQUuAip
pH3C76iwy8zJLb2gZ/oMZPM2Y8zWuaSXNcRs4NLZCE/aC8PuG8OOER41h9v7CNzhLW3Cc89
XcJ9us08ne5x6+ob7AAIMTxR3PEcU0vqMtyjI4sNqMef4bacgLeeakrNiGNZH3zCQbsdCP7
xjnDp3gP1wycQdHxEaZ2y/utlVj19dTRS19kronRSwl43bKwOAL4JNi6OQbhw3G+7XABLqA
gICAgICAg0XXTSyi1s0fy7Bq/lEN7t0tKyRw37KUjeKT/AHJAx3+6g81OHzJa2+adQ2y8sd
DkeOTyWK6wSHx456c8njestDf57rpPGakpVBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQE
BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBBhNDsR+XHjasNI5nbY5pjRm913nY65TeLTMP8AiaNpB/0bljk1Hpss
qICAgICAgICAg1PU3Uag0vxWa8VlPU3Goc4QUFqoGdpV3GpcCY6eBn7z3bH1ABziQ1pICvP
CBmunvEnQ5Vl10jjuuptc11tyayX2nAns9MHOa23RwP8Ao0w8bc7ftHl7n+N4rQtVQUEFro
aaipYxDTU8bYYowSQ1jRs0dfQAEFN9ceGK/aaatWfUXh7vUWF5nklyZRXjHZacyWe6Ru3dL
UyxN6MMbQ57nDbf90h7vHC0OmmnNNp3aKhjqyW8324zeF3i+VTQ2e41JaGmRwHRjQGhrI2+
KxjWtHduQi7j88jbVj2K/wB9qBwB+RtpP7FZ77kFgEBB1Km00VZX0ddPSwy1lHz+D1D2Avi
5xs/lPeNxtv6dh6EEMa7cY2nWgljuEt3uElwySGo8BpMVo43G5VtSQDGyOIjfkdzNIl25CD
0JPQhFGl/DPl/EHmdu1a4j4o3z0ru3xzTZjue32Vh6tfUNPSac9Nw7oPP3BjAuE2ip2VIqG
wRCoEfZdqGDn5N9+Xfv2367IOhjeU2zLaKeqtdSKiOnqZaOduxa+GeJ5ZJG9p6tcCO4+Ygj
oQUGWQEBAQEBAQEHmnxO4WdBeMdl6hj7DEdVqcFzh0jhvEAAcPQO0aWn1ukd6FqVKyK2yIC
AgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgwuaZbRYHid2yG4OApLdTu
ncP4yPosHrc4ho+9FWM/Ry6PV2nWgrcoyGItzDPap2R3Nzx47GSdaeLr3BsZDtvMZHBcmlq
UBAQEBAQEBAQavqZn1Fpdg91yu5xPktVqjFTWuje1roqcEdpIOYjm5G7u5R1dts0EkAhDek
ljveT64TZrkuQRZ3j0tlY/BL1a4GtoIKaQ/6U6QNJaKt4MI7QbB0bSG8v7RoDrcR3CM/Osk
p9TtLru3ANZrY3envMDdqa6MG3+j1rACJGOADeYgkDbcOAAAYzRLjtuQ1lbg2qVnnwDWG0
uZBU406J0n60eejZKDbftWvPUNBJA3O5aC9BacdR6EH1BX/j88jbVj2K/32oHAH5G2k/sVnv
vuRIDaUmeLdv6j7DEdVqcFzh0jhvEAAcPQO0aWn1ukd6FqVKyK2yIC4OApLdTu

m8y1br6636X6VXTs6Gpkoa2/5zKLTQ0lQw7SRiNvaTTuYdwQ1oG4+l5yGiZ/mNwwSLNKjiG
zO4wUVqo5Lra7bi0jrTab1SBrQYY3Md4Q+obK5sboXzbEPjcAWudsHf4AtB79gWG1ef3ypq
LBdM6qpLzVYfTAC30MEgHgsbYyOZsrWAFz993c3K/ctBQW4QEBAQEBAQEEFcaOgT+InQS9W
C37RZRQObdrDUg7Oirod3RgHzc45oyfNz7+ZBSXR/UJupuBUF4kjNPcmb0typXDldBVx+LK
0t7x16gHzOC6S6y3RVBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQa
C zB38TPETiWkcIMuM2pzMjy97T4vg0ZBhpifTI4tBHfs8H90rHKtR6rxxtijaxjQxjQGta0b
ADzABZV+kBAQEBAQEBAQV+OD0PE7nl0uuWRi56dYvcpbbZ8cm60lxroHclTW1TO6YRyh8MU
bt2gxSPIJc3lCYcTwKxYKa5lgoGWmkrJBM+hpSWUzJOvM+OIeLGXd7uUDmI3PXckNgQadLp
daK3VSHPq6GKtvVFbjbLa98DQ6iie4umLX95dIeUEnuDdhtzP5g3FAQV/wCPzyNtWPYr/fa
gcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBBiKsWvEqK8XfwXweN+9bWvpYHPklc1gaXljAXPdyMaOgJIaEFN
c9vFu45OKiw6f2manvOk2mr4chyKtgIlp7lcnNPgtK143DmNBcXbdD+1ae4IJx1Z4ucO0xz
amwS30F4zzUKoj7VmLYpSiqqomdDzzOLmxwt2IO73A7EHbYoOzR8R1TZYY6jULTvJdOLa/b
e73F1LWUMG+wHby0s0nYDcjxpGtYPO4IJkhmjqImSxPbLE9ocx7Du1wPUEHzhB+0BAQEBAQ
EHmfxSae/Ni4mmZZSx+D6c6nz9nWFo2it96A35j5miYbu385Mh7mhalxKypGx2PQrbIgICA
gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAg1rUjPKDTPCrpkdw8aKjj3jh36z
ynpHGPW52w+7c+ZL0qz/ABw/wBw0g0nqMlyuI/KHnEwvN6dI3Z9O1wJgpfUI2O6t8znuHcA
uTS0KAgICAgICAgICCtHC1qTb8Yy3OdEsgqWW7M7BfbjcaCmqDyOulsq6mSqgqYd/p7CYse
G78pZ170Fj6+4Utqop6ytqYaOjgYZJaiokDI42gblznHoAPSUEK6VZU7XrU2p1CtvajT+yU
s1nx2pcC1t4nke01dcwdN4W9lHDE4/S2mcOhaUE5ICAgr/AMfnkbasexX++1A4A/I20n9is
99yCwCAgICAgjDF9J7PopUai37FKGClhv8AI69T2uCnDQa5sREj2uHXlk5WHk22Ducj6ZAC
CP0X+CU7dAjqjc3NuWcag3Crul2u8o5pngVEkbIuY9Q0chdt6Xn0DYLhVFPFV08sE8TJoJW
lkkUjQ5r2kbEEHoQR5kFZ9A77kOC6n5xpXj9gqcg0+sdzhktF9dUtZSWinmjD57dznd0jqe
QkRxsB5WPaxzmBoQWcQEBAQEBAQR5r9opY+ITSbIMFv7eWlucBENS1oL6Sob1inZ/iY4A+s
bg9CUHnBpHkF8oKm+adZuzwfP8ADZvALg1x/wDK4R/c1TCfpNe3lO/n3B/eC6S6zUjqoICA
gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICD6ASQB1JQa9w7aafO34h2Xiri8I0
o02qw/dw3hu94HVrfQ5kXRx83cO6RYtaj07WVEBAQEBAQEBBCWrebZtl+Uz6a6V1NLaL5FT
sqL7l1dAKiCxQyb9kyOHfaaqkALmsOzWNHM76TA4IYvP6PfMjK6+2biZ1LgzQbyNr66s7Wj
c/0GnaW7MJ6cvMQB5j3IMPZtL6bi2q7nprr/bHWLW/T9sc9Hl2LzeCzV1BKXCGtpn8uxYXt
cHMLdmv7gwkhobtjv6OrHpKulOoWpWoGq9qpHB0Fjya9Pfb/ABTu3tIm7dptsOhOx8426IL
X0NDTWyip6Ojp4qSkp42xQ08DAyONjRs1rWjoAAAAB3IOdAQEFf8Aj88jbVj2K/32oHAH5G
2k/sVnvuQWAQEBAQEHwgEbHqCgrRo3DFwpZdctMb24UOBXu6z3HCrzJ4tNE+oeZJrVK7ujl
bIXvi5ukjXkA8zCCFmEFdeJ/iFwvh+w2HC6OyOybL8hifRWTBLECyprHScwLiI+sUe5cTIO
u+/LuQdg23hpu+ps2nVrterVljt+Y0lJE6auo5xPT1bXb8vM4fRnaBtI3qN/Ga4h2wCXUBA
QEBAQEFNOP7h0ut8gt+tWntH2uf4lCRXUMTTvebYNzJAQPpPYC5zfORzAbnk2s6EIYJm9q1
GxS35DZpu1oaxnMGkjniePpRv9Dmnof69xXRln0QQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQRvqHXZDqBltn0f0+dzZrkwIqKwb8looP9bUyEfR8XcDz+jqW75tWPSrRP
R7H9BdMbFg+Mwdla7XAI+1cB2lRKesk0hHe97iXH79h0ACw03lAQEBAQEBAQfgSsMhjD2mQ
AOLd+oB32O38j/QoIN4YchprnfNZrbM8NyG351X/rCF5/adk9kZo3kd/KadsQae7xCPMgnV
BClVSUt64xLbWW8B1VYMMqae7TR7HlFXVwOpYXn0/6NUvA8w6/vDcJrQEBAQEFf+PzyNtWP
Yr/AH2oHAH5G2k/sVnvuQWAQEBAQEBBj7/j9syqzVdpvNvpbra6thjqKOthbLFK30Oa4EEf
egrFrxxD51pZcbRpJpvplUVeeXnnpsbrHuDrNDQxtaDVSSdCDECA6JwGxAO7g5ocGs4Xwr5
JwyXul1lfd63VfP5Y5G5t4TC2Soq6aTlLn2wEc0b4OXxYgdpWBzAGu5AAtxas0sV8xCDKaC
70c2Oz0nh0d07UCDsOXm7QuOwAA6nfbbY77bII44auJfF+JDGLjV2O40tXcbRWS0Feyl5xE
8se5raiHnAc6CUN5mOPraTu0oJiQEBAQEBAQeaPFVotU8IupVXqbjFE+XSHKKpv9orXSsJF
jrXnYVcbB3RPJ6gdATy+dgFlxK7tHWQXCkgqqWaOppZ2NlimidzMkYRuHAjvBC6MuZAQEBA
QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEGlaq6lR6c2Sn8GpH3jJLpMKKy2WBpdLXV
TiA1oaOvKCRufWAOpCluKt1wT8K82gWKV+RZbLHddU8qIqr7cejhAD1ZSRHzRx9AduhcPQG
7c2llkBAQEBAQEBB0L7WVtvs9ZU263m618cZdBRCZsPbP8AM0vd0aN+89dhv0Pcgplj2vWa
8LWtV9t/EFQUAxzNbg2e1aiWZkngFK7kDY7fUc3WKOMAhpO3Uvcebmc5ob3r1w9ZpXagU2s
+g+S0Fjz+SiZS3KguO8lqyOkaN4hNy9z2jo2QebYczdt0GuWrMeNLO5G2efA8D00a88k+SV
Ncbj2Y874KdkruZ3oD/F9JQWL0h0moNI8bmoYa6rvl4r5zXXi/XJ3PV3OrcAHTSEdANmta1
jdmsY1rWjYIN5QEBAQEFf8Aj88jbVj2K/32oHAH5G2k/sVnvuQWAQEBAQEBAQYy743br7V2
yqrKcSVNsqPCqSZri18MnKWEggg7FrnNIPQg7EFBgM81iwrTKxX275PklvtFFZI2SV5nmAf
CHgmMcn0iX7ENABLiCBuQUFIMB0kyXjfvV4uskd50z4ZrlcP1nBi3a9jVZJPvvJUbAb09PK
7Z7mNPK527mgucXgLgS12jmh7rDbKm5Yfg0lrpHUVspqutpqF8VO4tLo2B7mktcWtce/cjc
7nqgke2XSivdBDXW6sgr6KdvNFU0srZI5B6WuaSCPuQdpAQEBAQEGPyCwW3KrHX2a8UUFyt

VfA+mqqOpYHxzRuGzmuB7wQUHlzqZpndeBfPIrLXSVFy0RvtURY73MS91jncd/BKh38Hfyu
PeOveHgalSt6a4Pa1zXBzXAEOadwQe4grbL6gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIC
AgICAg1nUXUO0aY4zNerxI4sB7OnpYus1XMfoxRt87j/kOpS3FTXwUcKF4pb43WzVukH9va
+HlslhkG8ePUjh0HKe6dwPjHvaCR3ucBzt1pdZQEBAQEBAQEGIyzLLXg+PVl7vNUKS30jOZ
7+Uuc4k7NYxo3L3uJDWtaCXEgAEkIIj4VeJ2x8SePXytpasUl8oLjPDV41VQmCttUTXlkTJ
mOO7i5reYuHTmc5v7iDqZhSUPFZkNzwl8La3Sqx1XY5DUfu3mvjIcKCJw6iKFwa6aRp3Lw2
MHxZdghO22vVTgJzayY1jtFcNWtE8iuAt1mtLqhv61sNVIHOZAx7yA+DxXHc7Na1rieXYl4
XZx511fZKJ18ZSR3d0YdUx0Jc6Bjz3tYXdXAd25A3232G+wDIoCAgICAgr/AMfnkbasexX+
+1A4A/I20n9is99yCwCAgICAgICAghniH4YsT1/kxi53my2+5XrG7hFW0f6wYTDURh37Smn
A6ujcCSAQQHAHYjma4NL47Nask0f0wx3HNPWsps6zi8U+M2SYMHLRmTo6YDbbdo5Wt6dC8H
bxdkGe0P4K9NtHrOySrstNmeYVLRJdcqyKEVtdWzkeO/nl5ixpPc1vm23JO5IdDWXFqbhrs
lfqxp7bmWmitG1Xk+MW9oiorrbwR28rYRsyOqiZvK2VoBcGOY/mDgWhPtjvVFkllt93ttQy
rt1fTx1VNUM+jLE9ocxw9RBBQd5AQEBAQEGv59gNg1Qw+6YtlFsgvFiucJgqqOcbte3zEHv
a4EAhw2IIBBBCDzDz7Acj4G8rgx7J6ipvmj1xn7LH8rkHO+2OPUUlWR3AddndxA3HTmazUq
WN/jkZNEySN7ZI3tDmPYQWuaeoII7wfStsv0gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIC
AgINX1F1Hsul+Ovu96ncGl3Z01JCOaerlPdHE3zk9PUO8puKlbhF4QL3k+VUOs+tVAI77H+
0xnD5fGhskfe2aVp76g9DsfonqfG2DOdutL2qAgICAgICAg6d5vNDjtorbpdKuG322ihfUV
NXUvDI4YmAuc9zj0AABJJ9CCuul+s2U5hmF0u90wK9z6Q3KuhqMbyG7Qx+FwSkbdr4IP2zK
V7tnRyubzs5yXAMILA6PFJwZO1Nr6jUDS6+S6caxQU0kLL3bpDBHco3M5TDVcvfuNgJNiW7
DcO5RsGI4V+KrDLFi7tLM0s0GjucYVRiCrxuufywzxMH9/SSHczh5PNsC57i7fd+/MQtV+r
rfd6m23aSjZLVUzHOpJp4iJIBI0B2wcN2kgAHuPePSgyKAgICAgICCv/AB+eRtqx7Ff77UD
gD8jbSf2Kz33ILAICAgICAgICAgrhxs6d3C/4thGe2aimud003yWkyd1vp2F8tXRxO/0qON
vnf2fjgDqTHsOpCCfsdyK2ZbYbferLXQXO03CBlTS1lM8PjmjcN2uaR3ggoK/fpB9XrXpZw
v5jSVEgnveU0U2PWi2x+NNVz1LDEeRg6nla9zjt6AO9wBCReGPCrrpzw8acYxfNxeLVYaOl
q2OO5jkbE3mj/wB0+L/uoJNQEBAQEBAQYXMsMseoWMXHHcktdNebJcYjBVUNWzmjlYfT6CO
8EdQQCCCEHmfq5oll3A1cJaykbX5poRLJvHUtaZq/GuY9GS7fTg3PR3/A7c+pcTGxWW92/J
LTS3O1VkNwt9SwPhqYHczHj7//AA7x51tl3UBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQ
aRqRqrQ4AaK3U9HUZBll0eIbVjtuaZKqskJ2bs0Alrd/wB7b07blS3FWB4UeCW4WrJKXVjW
o0951CLQ61WNmz6HHmHqAwdQ+b0v6hp7iT4yxbrS6KgICAgICAgICCGddWU+W53php9ceV9
kvlwqbjcaZ58WsioYRMyncD9JjpnQvc3ztiIPQkIJmQdO83ejx+z110uE7KWgoYJKmonkOz
Y42NLnOJ8wABKCLnaWYtrPm+n2rNzs8E0lqtYq7LDXUQbV08tQGv55Xbnqxu3Kzua9z3d/K
QEuoCAgICAgICCv/H55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgICAghy68OTLdV11Vp
9muQaZOrpXT1FDZfB57e+VxJfK2lqIpGRPcTuTFyBx6uBPVBX7W3CsG4P4aTVrKqjItb9X6
2rZasWjyWqbK81kn0GU0EbGxwNHeS1hIPRpBcEEm6f6L63ZjQRX/U7WW7Y5eapombjeEUlH
BRW7cbiJ0k0Mr53DuJJ28w3HUhtsOd5RovkVls2olzhyPGL1VMt9uzGOmbSy09Y87RU9dEz
9mO0PisnjDWl+zHMaXNc4JqQEBAQEBAQcVVSw11LNTVMMdRTzMMcsMrQ5j2kbFrgehBB2IK
Dz+1z4Gcl0bu9fnPD7C2rtE7jUXbTeokIhl87pKEn6D9v9X/ACbuNmKy4I2041ZsepkFRHR
Ga33qiJZX2O4MMVbRvHRzXxnY7A9Nx09Ox6Lcust0VQQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBA
QEBBGzc7yXVvL5cD0VtLMryVvi117k/wDqqzt7i+WXuc4eZo33I2AcfFWbVxdfhZ4LMb4eD
NkdzrH5nqbcWf8AKOVXBu8g3HjRU7Tv2Ufm6dSB1O2zRhpY1AQEBAQEBAQEGFtuYWm8ZJeL
DRVTam5WhsLq6OPqKcyguYxx7g8tHNy94a5p7nDcIp4rNNcsy7F7DlWnb4hqLhNxF5s8FQ7
lirmmN0VRRvPTZs0T3N7x1Deo7wEVY1+lJ0gio5aPUMXvTHL6Iclfj95tVRJJFKOjgx0cbu
Yb9xIaSPMEGdoMyv8Axq1NLQW7Grrimh7ZWVFyul9hNLWZO1jg5tJTwHxmUrnAdpI7YvaCx
oAc4oLTtaGNDWgAAbADzIPqAgICAgICAgr/AMfnkbasexX++1A4A/I20n9is99yCwCAgICA
gICAgICAgqXxk2FrNeuGDK7kC7HLXlstDUl/93FU1MQFI93o/axAAnzkekILaIIs4mMFr9V
dH79g9DSwOdkMBo5LlVyBkFrb9Lwtw35nOjLWuY1ve8N3LRu4Bouhestoj1Fj0zbfMgyWtf
av1lHlmUNfAy/PYWxyfq5nI2OSOMDmeY9h4wI7TdzwFjUBAQEBAQEBBXbiV4JMK4hZ25BTy
zYVqJSgGjy2ygMqNx3NnaNhMzzbEh23QOA6EKT5dd9QuGe7R2XW2x7WmSTsaLPbLE6W21XX
ZvbADeF59BA8+zdhutzl/UxvttudHerfBXW+rhrqKdvPFU00gkjePSHDoVpl2UBAQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQajqHqtjOl9HHLfbgI6mbYU1up29rVVLj0AjjHU7nYbnYetLcVm9NO
FHVbimfDcM+NZpLphIQ9tigdterrH37TO2/YMI8xG/+E9HLFurj0A0u0nxHRfEaXGcLsVJY
LNTjpBSs2MjvO+Rx8Z7z53OJJ9KyrbkBAQEBAQEBAQcFdDLU0VRFBUOpJ5I3NjqGNDnROI2
DgHAgkHrsRt0QUNyLg8xDEdY8ommzzKtPMlr6abJrVqBSXp7ZaqKMN8Ogre0PZymF5Evc3e
KfbuiOwZjB9S+LLT3FaW/VuL2zXDDZuaSkmhaLNkT6UEiOeSnIMe72bPEYBfsRzbHcIJV0P
4krBxNZHJT0ml99tV1sUnZ3mbK7ZHTOtUnJzMjY48xkkduCGt5dm+M7bdocFjEBAQEBAQEB
AQEFf8Aj88jbVj2K/32oHAH5G2k/sVnvuQWAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEGsal6qtjOl9HHLfbgI6mbYU1up29rVVLj0AjjHU7nYbnYetLcVm9NO

couzkDHckkbgQ5ksbh1ZIxwa9rh1DmgoNX0qq8/x2pGI5vRuvwpItqLNaN0bYrhE3YDwqHm
Doanbbm5Q6N53cC36ACTiN0FYeOTWjDNPsQttjqKWqyDVCuqGzYfZbEOa6R1w3EVTHsCY2N
O4cSCHtL2bOBcEEnaF6q3bObGyz5raG4rqVbKSnlvVh7Vr2t7Ru7KiFwJD4XkOG4J5XNewn
du5CUUBAQEBAQEBB0rzZbfkVqqrZdaGmuduqmGKekq4myxSsPe1zHAgj1FBSTVL9G7Jjdwq
8j0Ayc4NcJXGWbFbmXVFlq3dejQd3Qk+kcwHcOUK7gr9dtWL3pPe48f1nw+v07urnckVzcw
1FprD18aKoZuBvtvtudvOQtTkziRrdcaS70UVZQVUNbRyjmjqKaQSRvHqcCQVpHYQEBAQEB
AQEBAQEBAQEBAQEGrZ3qhi2mlH4Rkl6prcSN2U5dzzyf7Ebd3H+mybiuLBMD1y4mRG/CseO
mGGTd+W5VD/AKXOzr41NS959IcfFP8AEFi8lxb/AIeeBjTnQGuF/ENRmWdyeNPleQuE9Vz+
cxA+LCP9nxtuhcVlVikBAQEBAQEBAQEGn6naiw6eWSGSGikvN/uMwo7PZadwbLX1RBLWAno
1gAL3yHoxjXOPdsQrpwv8TlfSZ7d9J9aLc/DdXqmvnrYH1ExdQXyN7j2ZopCdtmRtaxsY7w
zfq7nACY+JjRxus+mctDS0tHUZHaKmK82Pw9gfAa2B3OyKUHvilAdE8HoWSO9AQZHRXXbG9
bMRtN1tlQyjutVDIayxVEg8MoJ4XiOohlZ3gxyHlJ22PQjoQg3LHsZt+L01TDb4TH4VUy1l
RI9xfJNNI7dz3OPUnuA9DWtaNgAAGVQEBAQEBAQEBAQV/wCPzyNtWPYr/fagcAfkbaT+xWe
+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBBVDXjjAyfH8li0p05wK5XTWe5l4pqWvhIt1DS83K24STjxZISO
oAI2ILX8rhyuDa+GnhJodGrhW5rlt2kz3V69N5rtlleOZzNx1gpWn+6iHd0AJAHcNmtDI62
aP5TqPqvgd7xW5f2Iqsc7WSqyyHs5p6mllBbJbm0zgWva4tjkL5fFYWNLWuJOwSVp3mluzO
yziiqZpqu1VMlruMNYWeEwVUWwe2UM8XmI5XgjoWva4dCEG0oCAgICAgICAgxmR4zaMws9R
ab7a6O82uobyzUVfA2eGQehzHAgoKfahfoyMYjr6i9aPZXdtJ7xIS91DTONXapnf4qd53b/
J2w8zUEGZXiPEFogX/ANtdNhnVliJ3yDA3md3KP3n0pAeOnU+K0LX0mMPinEFgOX1HglPkE
NvuQdyPt92aaOoY7ztLZNgT9xK1sRIjfHY17SHMcNw5p3B+4qoICAgICAgICAgICDpXm927
HaR1VdrhS2umaNzNWTNib/VxCCOWcQloyS6Os+n9jvupl7B28FxugkljafS+UjZo9exCmxc
SbiXCVxFayFkuT3W06K49JsTSUBFwu7m+cF4PZsO3nDgR6FnVxZnRDgN0j0PrI7tS2N+U5U
CHvyPJ5PDqwv8A4m8w5Iz62NB9ZWVWIQEBAQEBAQEBAQEGtakajY/pLhF3y3KK9ltsdrgM9
RO4bnYdzWtHVznHYBo6kkAIIx4a7vbtbLVDrPNcaO7197gdBbKakmEsViouYHwQHzVBIa6d
3Ql4DR4kbEGx8QXDnh3ElhZsOV0bhPA7trdd6Q9nW22cfRlhk72ncDcdzthuO7YK9ac68at
cOuc0OjurdguWotXcGPjw3MrJDubyGDfsavmO0UjW9XyOPigFzuYeOQsppNo/aNM5Mju8VF
SsybKbg+7Xutp4w3tp3HxWA7A8kbfFHdueZxHM924SCgICAgICAgICAgIK/wDH55G2rHsV/
vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgICAgICAgw1wxK23HJbVkD4nR3a2slhhqYncrnQyAc8L
/wCJhc1j+U9zo2kdyDMEgAknYDzoKT638Xt91WzN2k2gldBDUy1sdqvmpU7HPtllkl3DYYZ
AC2SocQWtO+3MQ1pLju0Jo4eOEjFOG2jidjtyvFVeKlr3Xu5VtW6R16md17Wdjt2hzXblpb
sQHOBLuY7hOKAgICAgICAgICAgII61Q4ddMtaYXMzbB7LkMhGwqqmlaKlo228WZu0jf5OCC
teQfouMVtsj59MtQ8v04l68lHHV+H0LT5v2Mmzj/N5TRHt54R+KDCDvab/hGpNGz92tjktt
W8ebuHZ/1ctbUxpVzqNcMN5xlPD5kxbH9KfG6mK5sI9IEe5/lur9JjWaniXx2ykMyPH8uxS
UfTZeLDNFyfftur9Qxz2/il0ruLeaPMaSLrttUQyxH/vMCbDGWg1+02qWl0ec2TYfxVQYf6
HZNg5364aeRgF2b2EA93+nxn/xTYOlU8ROmVKSH5xaCR39nMX+6CmwYao4sNL4pzBBkUlwn
80dDQTyl33bM2P9U2GO7b9bLjlEjY8S0q1Dypz/AKMlJYpGQk+t56BT6MbbacC4ms4JFl0Z
osXp3fQrMrvUbSPWYozzj+in0uN6sfAJrdl5jdm+stuxelcN5KDDLWXPPqE8vK4ffsVNpiU
8F/RkaJYxVxXDILdddRbu0da3Lbi+qBPn/ZN5YyPU5pUVZzG8VsuG2uO22C0UFkt0f0KS3U
zKeJv3MYAAgyqAgICAgICAgIPy97YmOe9wYxo3LnHYAekoIfr9fNC8ozO3WWrz/DLlk
NBO51JSS3WB7opnNMZ5RzcvPs5zdu/xiPOghLUThwzPhjzK46pcOVM2ot9Y/t8l0vc7lo7k
0fSmox/qpgN9mtHXubuPEcE26G8Vmn2vOBS5LZ7sy2PoXNhu1qurhBV2ucu5OymYT0Jf4rS
Nw49B13ACTZsZt1RktPf5aftbpTUz6SCZ7iRDG9wc/kbvsC4tZuQNyGgb7BBlUBAQEBAQEB
AQEBAQV/4/PI21Y9iv99qBwB+RtpP7FZ77kFgEBAQEBAQEBAQEBAQEBBWrjW0MybUzTq41W
FZNfbBWPbDFfbfZJBz3i2NfvNCxp6CcMLywt25/7t27XDYI+1nzTQzQjgZvOO4JcrSbbcbW
+kx2gtdQ2WtrblIB2M3KP2jpmyhkjnOHM0x7HYgBBbfT+rutwwPG6q/Qmnvk9tppK+Et5Sy
oMTTK3bzbOLhsgz6AgICAgICAgICAgICD8yRslYWPaHtPe1w3BQa5dtM8PvxJueKWS4
k95q7dDLv/ANppQa5U8NeklY8Pm0vw6Rw85sNL/wDxoOlBwpaL0r3Pi0owxjnd5Fipuv8A3
EGWoeH7S62cvgmm+JUxb3GKx0zSP5hiDbLXi9msbQ23Wmht7R3ClpmRgf8AZAQZNAQEBAQE
BAQEBAQEBAQV5zXEpuKrMb/i9zuNZQ6TY5Ui3XKht07oJciuAY18sMsrSHNpYQ9jS1p
BkkLwTyx7OD9ZB+j+4e8ix11ml0tsdFCWFjam3xGnqmdOjhMwh5I/xE+vdBheGCnyfQ7Um/
6EZJearJ7JQ21l+w6917uapdbe17GWkmd3F0EhjAPnbIOgGzQG3UvCrh7+Ja4av1Nit0N3F
HHTUopg4dvPvzPrJ2dGmUeKxh2JAaXEklvIE4ICAgICAgICAgIK/wDH55G2rHsV/vtQ
OAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgICAgICDTBotp+3Mf7WjB8dGU8/afroWqDwzn335u15
ebm9e+6Dc0BAQEBAQEBAQEBAQEB

zyNtWPYr/fagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQE
BAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQQnxH8J+JcSEFrrbhVXHGcvsxLrTldhm7Cvo9+paH
j6TCevKe7c7FpJJCKLTwI5te5G0OpHEdnWbYsDtJZKVxtratn8E8rJHPe0+cDYn09UFrsWx
a0YTjtvsNgt1NaLNb4W09LQ0kYZFDGO5rQP/wDT3oMqgICAgICAgICAgIK/8fnkbase
xX++1A4A/I20n9is99yCwCAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICA
gICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICCv/H55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/
YrPfcgsAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIC
AgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgr/wAfnkbasexX++1A4A/I20n9is99yCwCAgIC
AgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgI
CAgICAgICAgICAgICCv8Ax+eRtqx7Ff77UDgD8jbSf2Kz33ILAICAgICAgICAgI
CAgICAgICAgICAg0LWHWC1aO4/R1dXTVN2u91rI7bZrHQAGqudZJvyQx7kADYFznuIaxrXO
J6dQ1k2HXTIaAVkmXYfh1Y8c7LVTWKa6Mh9DJKh9REZD5iWxs7uiCL6XiyzbRbVyw6fa945
ardSZHKKaxZ3jb5Ba6qYnYRTRSkugfuWjq4gFw/d3cA3DjY1hzXh60TveouKT2aobaPB2yW
u7UEkomMtQyIuEjJmFuwkB25Tvy9/VBudmotWblaKGrkyzEGSTwMlc1uNVJALmg7A+HetBE
mqGtGrenfEDpHpsbniVZTZ26vD7oyxVLH0fg0QkIDDWEP5uYDvG3rQWkoo54qOBlVMyoqWs
aJZo4+za923VwbueUE+bc7ekoKh2nig1HbxK4zg11fjsWB5Lcbnb7NkcVtmE9bPQbCeEtNQ
WM3eJGNf15uTfl67ILgve2JjnvcGMaNy5x2AHpKCD8a1ZzLXcVNw00gtVkwiOeSnpstv9PJ
VOuhY4tdJR0jHx7whwLRLJIObYlrC3ZxDU9YqLX/EsebJT5li2R2GsraShuBis09ruVJBNU
xxOkppGVMjHOaH9zgOm5B3GxDKcamtmb8Ommn9uMXdZq+nZW0tBJa7pQyv6zScnaCVkzdti
W+Lynf0oJ2xunu1LaYmXu4U1zuHe+opKQ00Z9ADC95G3+0UFetQ9ZNScZ4qcG0qt1dj7rTl
lDW3JtyqLRM+ahZTtc7s9hUhshOzRzeLtv3IJb1Z1ctmi+IUlyvDJ7vdK2oittstVujHhN1
rpOkcELCdgXEEkk7NaCSdhug1sWXXLJaEVkuU4jhFS8c7LTT2Sa7dj5wySodUQh58xLI2j0
EoIqn4ss50D1SsOF6949aaey5FOKSz5/jBlZbpJidhFUwylzoXdRuecgd/VoLgFgNXdWrPo
5irLvdIqmvqauqit9stNvYJKu5Vkp2ipoWkgF7jv1JAaA5xIAJQatHa9bsqohWTZDimAySj
mjtUFplvEkAPUNlqHTwte4dx5IwN+4nvQRtV3rWmy3/Uiky+62WsltGDVVVYa3F4KimbU1E
r3hj5YJJH8szHQNDeVxGzzsepCDaZJ9esJ0zu+Q5Lk2C1lfaLTPWvoLdYKsiZ8ULn8vaurA
epbtuGefuQYPRfULW7XrQzFNQbLe8GslVfKR1R+rK6w1c0cREj2Adq2sBI8Xf6PnQfW57qr
iHCjf8AUC43Wyz5lZmXq519JPQzSUNQKeeYRwwftWvij5IRsTzHxtygkrhszXJtTtHcWzXJ
qm2uqcjtlNdI6O2Ub4I6RssYf2fM+V5ftzAc3i93cglFAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQE
BAQEBBX/j88jbVj2K/wB9qBwB+RtpP7FZ77kFgEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQV
G1Wvkf/wApDopa7u9rbfHi11ntAlPiGvk3bJy/4+xj2/n60FuUFT/0oWO0F/4OcqfUx89zo
qy3z2ksG8grDVxxMDPPzFsj29PM4oOr+kmZUQcBGXsrzz1TIrWKgnru8VlPzf57oLV4+5j7
DbXRDliNNGWjbbYco2QVZ4jSBx18Ku5A6ZF3/wDUmIJ1171Cn0w0lyC+0Ebai9CJtHaaY/6
+4TvbBSx/700kYPq3PmQVF4mNMtSsU4XMUuFLitiobppLUUeR0tfRX2apqZTTDepcWGlYHd
oDI94LvMT1QTXxRamPyjgPzjN8Pme+K74maylmhd47IJ42853HcWxvfv6C0oJH4bKq0VvD3
prNYDEbOccoBTCH6LWinYNvvBBB9YKCQ6imiq4jFPEyaMkEskaHDcHcHY+ggH+SCp/6UHtT
wq1PYFgn/X9p7MyglnN4WzbfbrtV6EEr0VHr26MeF3fTmJ/KN+wtde8b+fvqR0QQVk8GXQf
pD9DxllwsldMcevhp/wBS0U1MGN7Ibh/aTScx37iOXz9EGa1zvsUf6Qfh3tl5eI7QLVeZ7c
JTtG+4Oi5O7u5gwAD1v6d6C3KCrn6TGwWq/cGGfG5xtfLRilqqB+272VQqY2R8n+J3OWdPM
8jzoNP1FvlXauMfhQsuVyOZTtsVyezwg+I+6mkbGSfMXjuB9MnTvQXTQcXg0PhJqOyZ4QWd
mZeUc/Lvvy79+2/XZBqmsf8AzRZx7Crv/wBu9BF3ACQeDXSfY7/8jN7v9t6DZuLgf/Ra1bH
/APSty/8A20iCFdHdRtTdJ+EHTjLqfG7LnWI27E6CqqaC1Sy0V1hpG0zC57Gyc8c72NBJbv
HvseXvAQWe0z1GsWruA2PMsaqXVdjvNM2qpZXs5Hcp6Frm+ZzSC0jzEFBs6AgICAgICAgIC
AgICAgICAgICAgICAgIK/8AH55G2rHsV/vtQOAPyNtJ/YrPfcgsAgICAgICAgICAgIC
AgICAgICAgICCC+KzhcpOJDHrJPQ3qfEc6xmr/WGO5LSN5pKOfoS1w3BLHFrNwDuC1p8xBD
C6fai8RdhoXWnO9I6DJq+kbyNyLGshpIIK/YdHGnnLXROPn26bk7ADogy0OmWXa25Zj2Q6o
UNHj2PY9WNuVrwmiqRWGWuYD2VVW1AAa8x7ksijHKHHmc55AADB8emnOc63aD37TrCsZbdK
u8imd+sai4Q00FP2dTHKQ4OPM4kR+YbeMOqCbtOay8VeIW9t9sMmO3GCJkD6OSqiqPotA5g
+MkEE7+g9O5BXLXrTvUzM+KXSDOrHg5rcdwKW4+EGS70sUlaKmJsbXxNLtxy8u5D9iQUGf1
js2pmo+qmlz4sBf8A2Fxm8fry5tkvFK2erqWwObS8jOfblhlkc9256lrdu5BPWaQGsxS60v
6ndf2VNO+nktrJWRmoY8cr28zyGgcpPeUFZuC3S3UfTTSSq0j1Mw6KpxSOSshoK910p6lpt
825FLPG08xdu+QbjcbOA6AIMNgWjOtvBxXz2LS+kodWtJaipfPR43d7m233Oy87uZzIah4M
cke5J2cASfMCXEhMbNTNYrs6Glo9GWWaeYbOrr3k1I6mpz6XNp+0kft6ABvt3hBovHfppqH
rfpG3BsNxiO51MtbRV01ymuEFNA3sZO0cwNe7n3JaNjtt170Fi8Uudyu9kgqLtZZcfrj0fQ
zVEc7mbefnjJad0FZNTcB1NvfGNp9qZasEfU43itur7ZMDeKWOarE7XtbIxhd0aN2khxBQS
BxR8MtFxO4NZ4zcanEM0sVQ26WC/U2zprbVgA7HlPjNJDdwD3taQeiDAacZ9xHYxRmyZ7pV

b8vq6NvIzJ8av9LTxV4Hc59NOWOjcdhvt03J2ACDMP01zHXfIrBddTrfSYvilirWXOiwqkq
hWyVlZH1imrqhoDC2M+M2CMFvNs5zncoCDJcUfDLaeJjDKCgmudTjeT2SrbcrBkVCP29uqm
7EOA3G7Ts3du4+i0ggtBQafgGecSuHw/qLONLLXnclIOzjyrG8gpqNta0dA99LPyljyACeU
7bk7ABBKeAZVqNlF7e/IsGo8KsUUbwG1F3ZXV08m45SGwt7NjNt9yXuJ3HQIObXJuRVumeQ
WrGMffkF0utvqaGOMVcNOyF0kTmNe90jhuAXDoNyg0XgrwrMNKtBMXwPMcd/U1wx+lNOaqK
uhqYareV7t2ch3bsHD6QCDYOKGzZRl+i2W4nieOG/XPIbTV2xr3VsNNFTOliLGveZCCR42+
zQT0QRJppbdbsU4bMf0sbplS0l+o7IzH/19WX6mkt8LRF2XhLo4yZXgN8bsw3cnpzDvQTzo
XpJbtCNIsWwK1TyVdHY6NtMKmVoa6d5JdJIQO7me5ztvNvsg3tAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBA
QEBAQEBAQEFf+PzyNtWPYr/fagcAfkbaT+xWe+5BYBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBA
QEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQEBAQE
BBX/j 88jbVj2K/32oP5/KTU7MaClhpaXLL5TU0DGxxQw3KZrI2AbBrQHbAAAAAIOX5Wc4+uWQfmk
/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1y
yD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZz
j65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8a
B8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/
NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+u
WQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfK
znH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/j
QPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH
5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x
9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5
Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT
/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg
/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnO
PrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzSf40D5Wc4+uWQfmk/xoHys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/ABo
Hys5x9csg/NJ/jQPlZzj65ZB+aT/GgfKznH1yyD80n+NA+VnOPrlkH5pP8aB8rOcfXLIPzS
f40D5Wc4+uWQfmk/xoOKr1OzGvpZqWqyy+VNNOx0csM1ymcyRhGxa4F2xBBIIKD//Z
/9j/4AAQSkZJRgABAQIAdgB2AAD/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYIDA
o
MDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkU
DQ
sNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUF
BT/w
AARCAHAAlgDAREAAhEBAxEB/8QAHQABAAMAAwEBAQAAAAAAAAAAAAYHCAMEBQECCf/E
AFUQ
AAAFAgIDCgoGCQIFAgUFAAABAgMEBQYHEQgSIRMWGDFBVleU0dIUFzhRVWF1k5WyIjJTcZL
hCRUjN0J0gZGzUsEkM2KhsSVyNDZDd/AZJmSCov/EABcBAQEBAQAAAAAAAAAAAAAAAAABAg
P/xAAdEQEBAQEBAQEBAQEAAAAAAAAAEQEhMQISQVGB/9oADAMBAAIRAxEAPwC7tDfQ3wUx
E 0XsN7juPDeh1Wt1CktWkLxA9Hnont/3XsN+CktDfQ3wUx7f45sjW8nieOG/XPIbTV2xr3VsNNFTOliLGveZCCR42+
/XPIbTV2xr3VsNNFTOliLGveZCCR42+
90vvAHAD0eeie3dL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f7J
7f90vvAHAD0eeie3dL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f7J
7f90vvAHAD0eeie3/AHS+8AcAPR56J7f7J
6J7f8AdL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f90vvAHAD0eeie3/dL7wBwA9Hnont/wB0vvAHA
D0eeie3/dL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f90vvAHAD0eeie3/AHS+8AcAPR56J7f7J
HAD0eeie3/dL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f8AdL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f90v
vAHAD0eeie3/dL7wBwA9Hnont/wB0vvAHAD0eeie3/AHS+8AcAPR56J7f90vvAHAD0eeie3/
0AHAD0eeie3/dL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f7J
f8AdL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f90vvAHAD0e
eie3/dL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f90vvAHAD
0eeie3/dL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f8AdL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f90vvAH
AD0eeie3/dL7wBwA9Hnont/wB0vvAHAD0eeie3/AHS+8AcAPR56J7f90vvAHAD0eeie3/
AHAD0eeie3/dL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f8AdL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f90vv
AHAD0eeie3/dL7wBwA9Hnont/wB0vvAHAD0eeie3/AHS+8AcAPR56J7f90vvAHAD0eeie3/
dL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f8AdL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f90vvAHAD0eeie3/
0AHAD0eeie3/dL7wBwA9Hnont/3S+8AcAPR56J7f7J
w3odKrdPpLjkWayyZrZWZknWTmZlnkZ5HycZbQFy6AfkbYT+xUfOoBoAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAA

AAAAAAAAA
AAAAAAAAAABn/AE/PI2xY9ir+dIBoB+RthP7FR86gGgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAGf
9PzyNsWPYq/nSAaAfkbYT+xUfOoBoAAAZExc0j8R7qxfTa+CNkVS72bDqyFXe+VQiQIsslM
K/4Btb+ZqWRrQs1JyMjRltzzBF91bFKoW/g6i9p9kV9dU8EafctOnNIlVJLrikpJgkpVqqU
SlFmZHkREZnxGCoRoo6R9W0iqde7latBVlVG2a65RXaa5LKQ4SktoWeuoiIiUWvkZFmWzjB
HRxM0papExLlYbYV2NJxKvaA2h2rK8MRCptHSss0FIkKIy1zLaTaSNWXr2Ci67Ll12dalKk
XPAi0u4HGEqnQ4L5vsMu/xJQsyI1EXnyIRVEX7pL3rUsYK9hvhBYkO9KtbMRqVX6jVqp4DD
iOOkamYyFElRrdUkjPkIuXiPIPlv6cFsStG24MVK5SZtFl25JdpNXtpRkuUzU0LJvwRB7CU
alqSSVbNh5nlkYI8egaWGIVrXrYVPxdwxi2RQL7fTCpFSg1cpiocxZazMaYg0J1FrIyIjSZ
kR7PPlR699aTV61bF+4sO8HrEhXrU7VityK/UarVCgxI7rpGpqK2okqNbqiIz25EWRkZ7DB
U90a8foOkXhxviYpj9AqsOY9S6vRZSiU7Amsq1XGjURFrFxGR5FsPiI8yEFrAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAM
/6fnkbYsexV/OkA0A/I2wn9io+dQDQAAAyZi9o1Xxh9e924uYG3wm3K5VE+H1y1a0yT9Jqz
jTZlrZ/WZWZF9YuU+NJZii4tGHGstInAm08Qv1d+qXaww5u0LW1ktPNPLZdJJ8qddpRpPzG
QgpjQJ/+a9JD/7kTf8AE2LqYpjQ+0fK3jlaOKNxVTFO8LQqEy9KsXgdrTUwlMS0uFm7IWST
W8othJQoySlJZFtPMg0ZoF4u3NipgjUFXpPRVa5bNwTrbdrOqSP1imOaNV8y4szJZEZ8ppM
+MxFRvQqdQxjbpRwJSy/XaL3KS8g9ivBnGf2CsuPVMkryPiFRkrFIvCKbjNXWVEqzW8eKUq
oKRtbcabJaJGXJ/wA5bWZ5lmZcYDWf6SE0zMOcL4EZSVVWbiHRUQCTtUa90XtT5+Mv7gOTQ
lNMfF7SghyDIqoi/FvOpP6+4rZI2TP1GRKy/qA+aCympuIGktUoBa1Ik4hykR3UH+zW4hBJ
eNOwv4+Xl9fGIrValu/rZCf/AKO4KM//AHaxf7ZgO2AjdwW1VavPJ+Fc0ykMkgk+DsMtLSZ
/6s1EZ5iohNu0+5q3cly0xd5z226S+0024mMzrOEtslmavo8h7Ngoke8a4efVS6sx3RCG8a
4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn1UurMd0CG8a4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn
1UurMd0CG8a4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn1UurMd0CG8a4efVS6sx3QIbxrh59VL
qzHdAhvGuHn1UurMd0CG8a4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn1UurMd0CG8a4efVS6sx
3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn1UurMd0CG8a4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn1UurMd0C
G8a4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn1UurMd0CG8a4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvG
uHn1UurMd0CG8a4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn1UurMd0CG8a4efVS6sx3QIbxrh5
9VLqzHdAhvGuHn1UurMd0CG8a4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn1UurMd0CG8a4efVS
6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn1UurMd0CG8a4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn1UurM
d0CG8a4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdAhvGuHn1UurMd0CG8a4efVS6sx3QIbxrh59VLqzHdA
hvGuHn1UurMd0CG8a4efVS6sx3QI5oll12PKZdcvSoyG0LJSmVR2SJZEe1JmSc9oCYiKAAA
AAADP+n55G2LHsVfzpANAPyNsJ/YqPnUA0AAAMm426Eqr8xAgVKgXPc1Nt2v1Zb96Udu45L
MaZFNtRGTTRGZJUpeoRkRkRpIyFRpqz7Qo1g2vTLdt+ns0qiUxhMaJDYLJDTaS2EXae0z2m
IqHYPYFUXBao3zMpE6fNcu6uO1+YU5SDJp5xKUmhvVSnJBEkstbM/WArm9NCyBV7zuW4bOx
Du/DFV0K3WvQLZktIjTnjLJT+o42rc3VEZ5rRkZ8fHnmHh37onExS8FML7Gp7lLw0t+u/ry
vyTl5OPpYI1obXt1nVvurPWPLIizPZkRCol+KeiNTr7xJfv6271ubDW7J0FNNqc62H20FUG
E/VJ1DiFFrp2ESyyMiIvMIr26DooYc0LAWZhCVJcm2jPbcKb4W8a5Mp5atdUhbvGbuuRKJR
cRpTlkREQCJYc6FlMtG87ZuK5b/u7Edy1G1It2HcsptbFNMy1d0JKEJ13CSRJJSzPIiLzFk
HoYpaIdOvnEmXfttXvc+Gl0VKEmnVaXbD7aE1JlP1N1Q4hRa6S2EssjIgFkYOYPW1gVYMC0
LVirj0yKanFOPr3R+S8s83HnVntWtR7TP7iLiIgE1y258oD6AAIBYP7wMQv5uN/gIa3zEx
PxlQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAA
AAAAAAAZ/0/PI2xY9ir+dIBoB+RthP7FR86gGgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAQCwf3gYhfzcb/
AQ1vmJifjKgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAz/AKfnkbYsexV/OkA0A/I2wn9io+dQDQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAIBYP7
wMQv5uN/gIa3zExPxlQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAA AAAAAAAAAAAHE3JZddW2h1C3G/roSojNP3lyAOUAAAAAAAABn/AE/PI2xY9ir+dIBoB+Rth
P7FR86gGgAABn3H/TOsfAO9rYtqp1GHJnTZRHWGm3FrdpEE21q8LcQ2hR6uslCcjy+uR8Qo
thGKdoqw9avpVxU9mznYqZqK0+8TUY2VfVXrqy2HmWXnMyIQeBgjpD2LpE0qs1Owquus0+k
zlU+RJOM4yg3SSSvoa6S1kmSiMlFsPMB6+LmLtq4GWJPvC86omk0KFqpceNClqUpR6qUIQk
jUpRmfEREc+IjAe5adz0+9rXpNwUpxb1MqkRqbFccQaFKacSSkGaT2keRlsPaArTGPSvw8w
Or8Sg1+bPnXBIjnM/VFDp70+U1HI8jecQ0kzQ3n/ErLPLZmAlNu422NdeFpYjU25YL1lFGX

LXWFOajTTaM9fXzyNJpMjI0mWZGWWQCB4YaaeFeLV4xLYo1WnRKtUG1PUxFYpj8FFUbSWZr
irdSROlkWezbltyAehjFpaYdYIXFHt6vz5864XYxzVUmh056oSWYxHkb7qGknqI9asvUAsH
D3EO3cVrPpt02pVWK1Qqg3ukeXHPYos8jIyPalRGRkaTyMjIyMBIwAAAQCwf3gYhfzcb/AQ
1vmJifjKgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAADw rsvih2PAVLrVRYhIyM0oWr9o56kp4zP7gGWL80pbluCY41b5lQqaRmSFEglSHC5DMzzJP3F
/cdIzUTwWqdZXi5RHYEmQ5MlSv+LVrGrdGzzNw1+csszzMN8G8BzaAAAAAAAAZ/0/PI2xY9
ir+dIBoB+RthP7FR86gGgAABh66aZiLoeY2Yn4lRbFTijhneMhuqVORTFJKs0jc2zStO5q/
wCaylJGZEXEWWZp251GorLrFiaQOENFqlMhQa9Y1ajtSI8OXESbJpQslJQtlRZEaHGyI0mW
xSPUIqgtAZDUS49I9KEoYYaxGmkSUkSUoSTTWwi4iIiF1MUdjviZaelfHxOuypXTRm7CsSk
1KDZ9FfntpdrNW8HUlyom0as1JRnqM7Npmaiy5Q2jonXJSbh0dsPE0upw6kqHQIEeSUR9Lp
sulHRmheqZ6qi5SPaIqotDeKivaQek9ddQSTte32IoiXHT1nGYcdotybI+RJ63Jx6pZ8RCo
yZiIX6ltLGjDaDrxrPqON9MprrLR6rUePJ1n3kZcRI12UFq8W0gGq/0iNMjW7YeENepcdMW
q2/ftHbpio5ai2kKUaVNIy4kqShJGniMiAdjQwjNV3HXSdumcgn64q8f1MUhzapESO0W5NJ
z4k/S4uXIvMA/WgdGRb13aRVrwDJFCpOIEpUGMnPVY3VCVrQnzER5FlyZcog1ecoinJjZbT
bNzP7jIv8AcFdgBDrsuq5aLVEx6TaLtcim2SjlImNtESszzTqq2/19YqK5tO8bri3feL8ey
HpUl+SwqRHKe2k45k0RERmexWZbdguolvjAvjo4f+JNdgi08YF8dHD/AMSa7AKeMC+Ojh/4
k12AU8YF8dHD/wASa7AKeMC+Ojh/4k12AU8YF8dHD/xJrsAp4wL46OH/AIk12AU8YF8dHD/
xJrsAp4wL46OH/iTXYBTxgXx0cP8AxJrsAp4wL46OH/iTXYBTxgXx0cP/ABJrsAp4wL46OH
/iTXYBTxgXx0cP/EmuwCnjAvjo4f8AiTXYBTxgXx0cP/EmuwCnjAvjo4f+JNdgFPGBfHRw/
wDEmuwCnjAvjo4f+JNdgFPGBfHRw/8AEmuwCnjAvjo4f+JNdgFPGBfHRw/8Sa7AKeMC+Ojh
/wCJNdgFPGBfHRw/8Sa7AKeMC+Ojh/4k12AU8YF8dHD/AMSa7AKeMC+Ojh/4k12AU8YF8dH
D/wASa7AKeMC+Ojh/4k12AU8YF8dHD/xJrsAp4wL46OH/AIk12AU8YF8dHD/xJrsAp4wL46
OH/iTXYBTxgXx0cP8AxJrsAp4wL46OH/iTXYBTxgXx0cP/ABJrsAp4wL46OH/iTXYBTxgXx
0cP/EmuwCnjAvjo4f8AiTXYBTxgXx0cP/EmuwCnjAvjo4f+JNdgFPGBfHRw/wDEmuwCnjAv
jo4f+JNdgFPGBfHRw/8AEmuwCnjAvjo4f+JNdgFflzEW9WG1OO4eOtNoI1KWuqMklJFxmZ8
gQqo7t0u6lMp70Sh0hFMmGrV8MeeJ8kkXHqpyIjP1nsGvylUNWK1ULjqRzKnMkVGc6eW6vr
NxZ+ZJf7EQ0ibW3gXeFcYjzl2/N/V7n0skrQ06pPqJfF/UhLitAWgdasSCiNRcJjiaqCQp8
qgybzvrWvLNR/eM/wDRKIF9XnJnRmZGH70VhxxKXHzqLSibSZ7VZFx5ceQkWrDEUAAAAAAG
f9PzyNsWPYq/nSAaAfkbYT+xUfOoBoAAAZEx6d0naPfDFu2pXLYqVo3pUnafHqLtvSXZduM
KZUo1OqaXuZoLVMiW4R5qUWeQovnR/wAGqbo+4PWzh/SZLs2HRmFoOU8WS33VuLddcMuTWc
cWeXJnlyCCD6MeB1ewkq+MEi4FQno923dJrcJMZw15RnEISSXCMiyV9E8y2io6uMGhlhpde
F920q28N7Qg3JPpciNT5h0tlo2ZCmzJteuSM05KMjzLiyEVXVWoFwaO1n4BYT4axqZa14XN
U4jNxTKVAacQ5GixiOoPq1kGRqURFk4ZEZnkWZZio9+6MG8WsIcbrzv3Bpi3K/Sr4aZcq9v
XFKciFFntJNCZbS0JVrJUk/po2GZ8uwsorzYOgm9UtGO77IuC5G38Qbqq67pnXJHaPcmaub
iXW1NpPabSDSSdu00mrizIiqPw1gljbjteGHhYzla1KtSx6g3VnGKDIdfdr89ksmXlkpJEy
2R/TNG08zMuI9gencGDGLeDmN963zg2zblfo19Ey9V7fuKU7FKJPbSaSltLQlWslRHmtGRG
fn2FkFiaKeAkzAPD2fDrlWar931+qya7Xqowg0NvzH1ZqJBHt1EkREWfrPIs8iirk3FBvk9
l9MkmjP1Z5/7AOQAAQCwf3gYhfzcb/AQ1vmJifjKgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAzBpV4olJdbs+lyc0NnulSU0o+P+Fk/P5zL7hvMZ1TeH
WGlZxOq7kCkJaQlhJLkSX1GSGkmeRcXGfmIvMY1uwbBw1wSt7DmCzucZqo1VJ666lJaI3Nb
/p/0kXJkOe7ViwhFAAAAAAAAABn/T88jbFj2Kv50gGgH5G2E/sVHzqAaAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAABALB/eBiF/Nxv8AAQ1vmJifjKgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AA AAAAAAAAAAAAAAAACC4y4ipw1sqVUGls/rN3JmEy7tJbh8uXKSSzM/uFzKmsKOLl1qprWr
XlT5r5qPIs1OOLV5vWZjoy3fhPhlAwwtlEGMSnJj+q7MkLPNTjmXF6klxEQ57taTYRQAAAA
AAAAAAGf9PzyNsWPYq/nSAaAfkbYT+xUfOoBoAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAEAsH94GIX83G/
wENb5iYn4yoAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AADjkSG 4kd195ZNstJNa1qPIkpIszMwGCcXMQ5GJV5y6ibziqa0o2oDC9hNtFy5FyqPaf3kXIOmZGV
x6KGGbLrD15VBg1Oa5sU4nC2ERfXdIvWewj9RifWrjS4woAAAAAAAAAAAAAz/p+eRtix7FX
86QDQD8jbCf2Kj51ANAAACMXfiNQrGqls06ryVsSrjqJUunIS2aidkbmtzVMy+qWq2s8z2b
AEnAcLEtiUbhMvNvG2rUWTaiVqq8x5cRgOpPuKlUuWzFm1OHEkvf8tl+QhC18n0UmeZ/0Ae
iA6VUrVOobSHajPi09patVK5TyW0qPzEajLaA7aFpcQlaFEpKizJRHmRkA6cCuU2qSJDEKo
RZb8c9V5ph5K1NH5lER5l/UB9qlbp1EbbcqM+LT0OK1UKlPJbJR+YjUZZmA7iVEtJKSZKSZ
ZkZcRgPoAAAIBYP7wMQv5uN/gIa3zExPxlQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A AAAAAAAAAAAAAAAAAGZ9KvE9t5qPadJnko9dS6mUdfFllqtKMvXmZl6izG8xnVQ4O4eu4
iXtBhKiuP0llwnJ7iNiUNkRnqmfJrZZf1F3YN3woTFOiMxYrKI8ZlBIbabLJKElsIiIc2nO
AAAAAAAAAAAAAAM/wCn55G2LHsVfzpANAPyNsJ/YqPnUA0AAAP5v4jeLuVpYX9T9Kdurxqf

KlMFYdRnSZLFEZiE3t3JbSiS2/rEZqUrlz2ly1G25WE1JreCkawqPcdcplEVCYjR6zS6oo5
+4JNKs0yj1lGa0lqmvjyUeRlsEVnb9G5a1PsdePdv0lDqKZTL/lRI6X3VOuaiGWiLWWrao9
m0z4zF1MSzHbQ8wIdtLEe9b0oDb82ZHk1ObcFRnPLkRVEg1J3FZr/ZkkyLVQnZxFkZbBBJd
AuoXRVdETDWVeDsl+tu09Z7tMM1PORt2cKKpZntMzY3E8z2nmCqbw8wutrS/wBJLG+4sSqc
i66FaVRRaNv0iW4o4kRKG9aS8lJGRbotSknrcZefiyqKYm4m3VhPo8Yn4LUSvTm5NNxHjWH
b9VU6ZyI1PmGbiWkuH9U0NNuoJRns1tmWREQWjpC4HWfoang5iHhhTE21PplywLfqy47i86
tAkmaXUydv7RWadYlGWZGefIWRXq4a4V2zpdaRmOlxYnUxu6qXatVK0KBSJylHHgNIbzfdQ
gjLJxxRpPW4yy2HxZETT9H/ADqnQKHifhhPmyKlCw9u2VR6VJlOGtzwFWTjDalHtPVIzL1Z
kRbCIRWrN0Tumpn9LLWy9QD9AOhOr9MpjxMzKjEiumWtubz6UKy8+RmAr6x7jpMe+79ddqk
Jtp2XGNtapCCJZEyRHkee3+g1viYnO/Cg+mqf1pHaMqb8KD6ap/WkdoBvwoPpqn9aR2gG/C
g+mqf1pHaAb8KD6ap/WkdoBvwoPpqn9aR2gG/Cg+mqf1pHaAb8KD6ap/WkdoBvwoPpqn9aR
2gG/Cg+mqf1pHaAb8KD6ap/WkdoBvwoPpqn9aR2gG/Cg+mqf1pHaAb8KD6ap/WkdoBvwoPp
qn9aR2gG/Cg+mqf1pHaAb8KD6ap/WkdoBvwoPpqn9aR2gG/Cg+mqf1pHaAb8KD6ap/WkdoB
vwoPpqn9aR2gG/Cg+mqf1pHaAb8KD6ap/WkdoBvwoPpqn9aR2gG/Cg+mqf1pHaAb8KD6ap/
WkdoBvwoPpqn9aR2gG/Cg+mqf1pHaAb8KD6ap/WkdoBvwoPpqn9aR2gG/Cg+mqf1pHaAb8K
D6ap/WkdoBvwoPpqn9aR2gG/Cg+mqf1pHaAb8KD6ap/WkdoBvwoPpqn9aR2gG/Cg+mqf1pH
aAb8KD6ap/WkdoBvwoPpqn9aR2gG/Cg+mqf1pHaAb8KD6ap/WkdoBvwoPpqn9aR2gIxiRi5
RrLs+dUo8+NOmEncozEd5K1KdUWScyI+Ij2n6iFzEYVccfqM1TjqzflSXdZbiz2rWo9pmfr
Mx0ZbZwdpFu4ZWXGpqqzS1VF092mvNykGS3T5CMzzyIsiL7vWOe9axON+FB9NU/rSO0RTfh
QfTVP60jtAN+FB9NU/rSO0A34UH01T+tI7QDfhQfTVP60jtAfpq66I84htusQFuLMkpQmSg
zUZ8REWYD1QAAAAAAAAZ/0/PI2xY9ir+dIBoB+RthP7FR86gGgAABkDSX0jCjlXMM7swGuK4
3a8+7SLbJSIz8Ctum2ZoUThrzZMiJSjzLWSSc9h8VRbeh7hbcGC2jXYtmXTJTJr1LhrTJ1X
N0SzrvOOJZJXKTaVpbIy2fQ2bBFV/oR2tWbbubSBcq1Jm0tuoYgTJcNcyOtopLJttkTjZqI
tZB5H9Isy2C6mM+46411THLGpdCvvDbFFnBW2peu3RKHa0h9VzSm17HJK80kmMRp1ktlnrF
kZ5GZaoaZuLS8h0SwcP6rRLBuFE67rjZtmm29W4h0uWyZmZKeW0ZKMm0JTns/h27CIBWlMu
mqaHGkXi49cFo3LX7Dv2S3cdJqtt0pyfuU0kar8V1Lf1VKPI0meRZEW3aeQV+9ox4i4haNW
IV8SLfcpWJtwXu3iDS7dk5JkMojLyjxlf6XTZNwsj25qIjyzMiCX4jX7VdN2tYU2ZQbFuu3
KdTK/EuS7JtxUlyEzATGzPwVK1kROuLWaklq5lkRH58g9Gi3TUtDTH3F0q/Z9zV+yL6npuW
i1a26W5P1ZZt6r8R1LeZoUZknUNWRGRZ57dgWNoQ4b3Pa9q3vel6Upyg3NiBckq4XaO8f7S
Aws8mGXC4iWSC2lx7Sz25iK0QcVR1JMnP6JMm3l6zUR/7AO0A8arWZQa9KKTUqNBnyCSSCd
kx0rVqlyZmXEAryyrFtyZe98x36FTnmI0qOlhtcVBpaI2SMySWWzM9uwa3xMTbxZWjzZpPU
2+wS6p4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0
nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPN
mk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR
5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFl
aPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4
srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0
PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7A
uh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbf
YF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0ZD0g6pR5V/vU6hQoUOn0xPg5nDZS2Tj3GszyIs8
j+j/AEMbxlLdFjDeLc9SqddqsJqZToqfBmWpDZLQt09qjyP/AEll+L1CbpjR/iytHmzSept
9gzdaPFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk9Tb7Auh4srR5s0nqbfYF0PFlaPNmk
9Tb7Aujkj4c2rFfbfZt2ltPNqJaHEREEpKi2kZHlsMKJEIAAAAAAAz/p+eRtix7FX86QDQD
8jbCf2Kj51ANAAADyK1aVGuKfSZtTpkWfLpL5yoD77ZKXFdNJpNaDP6qsjMsy5DAeuAAACN
13Du3rlu63bmqlORNrNvbudLfdUoyiqdSSHFpTnlrGkstYyzIjPLjASQAAAAAAAAAAQCwf3
gYhfzcb/AQ1vmJifjKgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAA CA44X3Iw9w9m1KCptNRcUiPGNwiMiWo9qsuXIszy9QuZU1humwJFerEWG0ZuS50hLSTPaal
rVln/c8x0Zf0Gsu0IFi21CotNb1I0ZOWsf1lqPapRnymZ7Rz9be4IAAAAAAAAAAAAAAAAM/
6fnkbYsexV/OkA0A/I2wn9io+dQDQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAIBYP7wMQv5uN/gIa3zExPx
lQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABiPSIxFK/b6c
YjH/w CmUk1xWTI8ydXrfTX/AHLIvUQ6ZkZT3RLw6N+VKvCYhKmmyVEgkosz1v8A6iy+X+4n1pjT4
w0AAAAAAAAAAAAAAAAAM/6fnkbYsexV/OkA0A/I2wn9io+dQDQAAA/C3m2lIJa0oNZ6qSUe
WsfmLzgP2AAAAAAAAAAAAAACAWD+8DEL+bjf4CGt8xMT8ZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABXGOmJjWG9mPLbcMqvPSqPBQnjJWW1Z+Ykkef35ecX
M qaxXbdt1G8a7EpFMbN+fLXqpzPYXKpaj8xFmZn6h0Zf0Bs61oVl21Ao0Bsm48Vsk7P4lcal

H6zMzP+o5NvaAAAAAAAAAAAAAAAAAGf9PzyNsWPYq/nSAaAfkbYT+xUfOoBoAAAYTuabe2
lvpMXZbFIv8ApOGhYS1dp+iQ10pE+fMmKjqSctxDi0luJJcWkkp49YjPblnUarq8LEyDg2i
JSKlb9UxNTEZaOo1GO4xTXJBqSTrptoM1EkkmtRJLPMyIuURVNaCWIF+3m1i7TcQbnK66rb
d4P0hqaiKiM2SENNmZIbT9VOsajIjMz28YuoiNvVTFfS9uXEe4LRxLnYa2pa9XfoVuRKbEZ
dKoyo+xx+WpwjNTalmREgsth+ctoXJoa441PH/Aum3BcDDMW6IUqRR6y1HLVQUuOvUWok8a
dYtVeqfFrZcWQiqunV/EbSlx8xGtW07/AKhhlYuHzjNNXNo0ZpyZUqotJrXrKcIyJpvLI0k
Ra2zbt2URKJpoX1Z2jNiAivtRKnjBaVz7x2X0sajE6W64SI0pTZcRGgzXqlsPU9eREepdVV
xe0RrmwyuS7MTZmJNsXRWY1AuWnVCCw0mDJklk2/DNsiNLaVEeaDzzJPnPYHsP13EjSox1x
Ity1cQZ+GVh2A+3SSmUSMy7LqdUNOu4a1OEZE03sI0ERa2Zbdp5BYGhrjNcuKVnXTQ75Uw9
fFkV6TblVlRm9zRMNo/2cgkcSddJ55Fs2ZllnkUVoIAAAEAsH94GIX83G/wENb5iYn4yoAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADDuP+IycQ76c8GTlT
qZrRI 6s/wDmGSvpr9WZll9ySHTMjKx9EvDpS3X7zl6yUp14sJGWxWeRLc/8pL+on1v8MabGGgAAA
AAAAAAAAAAAAAAZ/0/PI2xY9ir+dIBoB+RthP7FR86gGgAABiTSxb0YcR37pq9dvql2fij
abbjBVylVA4VXiPtoM0I1CMlPlmZERZK8yTIUXloZXZeV86MOH9dv5DpXVMgqVJcfRqOPIJ
1aWHlp5FOMk0s/Wo9hCCsNAn/AOa9JD/7kTf8TYupiPaFeI1s4GW1jJYt61uBblXtG7anUZ
LVQkJaU5CeMnWZCNYyNaVJLYZZntIuUgV80Gr1ouDGjMd53xLXb0fEK9Z1SprL7DiluLluE
iO2hCUmo9cmdZOZbSUXnIEd7Rsu6i4NaSekbZV21OHb02o1xF205ypPpZRMgvt5KWhazLW3
M0kSvMZn5jyDNV20mZeuC2LWOVKgyJdvN4uwrrp+o2o/CqfCUcdcgi41IMnlKzLiJBnyGCt
D6aeIVt450fBOxbKrMK5KtdN30yqsNU6Qh1TcBjNx6QvI/oJSlWe3zGXGQI7ujJeVEwf0jN
I+ybtqsO36lNuErrgKqT6WES4L7RZuNqUZEZINJErzZ+o8g9f9H+45dp404jsNKboN5XvLl
0hxSNXwiK0RNJeTsLNKjI9vnI+MQaqU45+tkN7dxNhSj/8AdrF/tmCu4AiF1WhX65U0yaZe
M2gxibJBxY8VlxJqzP6Wa0me3/YVFc2nZNyS7vvFhi+p8R+PJYS9JREYUqSZtEZGojTkWRb
NguiW+Li7+kuqdQjd0QPFxd/SXVOoRu6AeLi7+kuqdQjd0A8XF39JdU6hG7oB4uLv6S6p1C
N3QDxcXf0l1TqEbugHi4u/pLqnUI3dAPFxd/SXVOoRu6AeLi7+kuqdQjd0A8XF39JdU6hG7
oB4uLv6S6p1CN3QDxcXf0l1TqEbugHi4u/pLqnUI3dAPFxd/SXVOoRu6AeLi7+kuqdQjd0A
8XF39JdU6hG7oB4uLv6S6p1CN3QDxcXf0l1TqEbugHi4u/pLqnUI3dAPFxd/SXVOoRu6AeL
i7+kuqdQjd0A8XF39JdU6hG7oB4uLv6S6p1CN3QDxcXf0l1TqEbugHi4u/pLqnUI3dAPFxd
/SXVOoRu6AeLi7+kuqdQjd0A8XF39JdU6hG7oB4uLv6S6p1CN3QDxcXf0l1TqEbugHi4u/p
LqnUI3dAPFxd/SXVOoRu6AeLi7+kuqdQjd0A8XF39JdU6hG7oB4uLv6S6p1CN3QDxcXf0l1
TqEbugHi4u/pLqnUI3dAPFxd/SXVOoRu6AeLi7+kuqdQjd0BS+Ml/wBZsp9+gQ7/AKnWqkZ
G3LbOKw02wk07UmtKc9YyPk4vONZiKTtm3pd13BT6NARry5jpNpL/AEl/Eo/URZmY0jZVKw
kuWiU2NAg4iVGNEjNk20yiBHyQkuIizTn/AHHOtO14uLv6S6p1CN3QDxcXf0l1TqEbugHi4
u/pLqnUI3dAPFxd/SXVOoRu6AeLi7+kuqdQjd0A8XF39JdU6hG7oB4uLv6S6p1CN3QDxcXf
0l1TqEbugOeDh/dUWdHeexEqUpltxK1sLhRyJxJHtSZknMiPi2ALBEUAAAAAAGf9PzyNsWP
Yq/nSAaAfkbYT+xUfOoBoAAAVbiRo4WXihe1oXVVaawirW3UDqLTrUZnOWrc1I3N81IM1oL
WzIsy2kRgLRIiIiIiyIuQgHh2xYlu2U9VnqDRINHdq8tU+oLhMJbOVIVsU65kX0lnkWZntA
Rq/9HvDPFStxKzd9i0K46rEIkszKjBQ64lJHmSTUZbSLzHmQDzsTsCIeJ974ZVeZP8ABaNZ
FQXVWqM0wW5ypJN6kczPPJKWjM1ERFx5cQD2cSsC8PcYlQl3vZtGuhyF/wDDuVKIh1bRZ5m
RKMs8jPk4jASuDQKZTKI1RolPixqQ0z4M3AaZSlhLWWWoSCLLVy2ZZZAIdh7o/Ya4T1aZVL
OsahW3UZhGT8qnQUNOKIzzNOsRZknPkLIvUA5sScCsPMYXITl7WZRbodhf/DuVOGh1bZceR
KMs9X1cXqAS+lUqFQqbGp9NiMQIEZBNMRYzZNttILiSlJbCIvMQDtZFnnygPoAAgFg/vAxC
/m43+AhrfMTE/GVAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAF
DaQGPS bZiIotr1CO9VntYpMhkyc8GRkZZEZHkSzP+2X3DWYm6yzS6VU7pq7cOCy/UqlJXsTma1rUf
Gaj/8AJmNstrYMYNwsLqNru6suuyUpOVKMiyQeX1G/Mks/6/2HPdrWLJEUAAAAAAAAAAAAA
AAAAAABn/T88jbFj2Kv50gGgH5G2E/sVHzqAaAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABALB/eBiF/Nxv8
BDW+YmJ+MqAAAAAAAAAAAAAAAAAAA

urSWZ07wOFTIKVGknn3SSo81LLVShJZ8vKWYdXCjS6h3BbGI6sQqKdhXVhyalXLSzkFJbba
1DcbfYcIi3RtxKT1dhHns25kYCvi03r9t63LexJvHCZFv4N12Wyy3Vk1YnanAYeVqsSpMbU
IibUZkeSVGZEouPZmFjYx6StdoWKlGwtwwtONfN+Tacqsyymz/BIFNgkeql150kqMzWoyJK
UlykfKQD2NG/SIfxqVdlBuG3F2dftoTkwK3RFSCkIQak6zbzThEWu2sszI8i4vuMwuoAAAE
AsH94GIX83G/wABDW+YmJ+MqAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAIV iziZDwvtV2ovEl6c7m1CiqPLdncuI/UXGZ+YXMqMJ1aqTLirMuoS1Kk1Cc+brhpLataj4iL
+xEX3Doy2bgFhKjDe2kypzJFcM9BKlKzz3JPGlovu5fOf3EMbtaxagyoAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAADP+n55G2LHsVfzpANAPyNsJ/YqPnUA0AAAACM4l4eUTFiwa7Z9xsKkUSsxVxJTb
azQvVVypUXEojyMj85EAyRRqriloS4hYaWTX7rZxNwnuipItulvzmSZrFIcNB7ilSk5k82R
JyMz5E/w7Mw8WrWrd+OmmTiZVsGbnThTMtSIxQrirbzPhya9LNs1NJOKoyShLJEad0z1j5C
MVE9/R4VI6Fb+I2HFao7UG/bRuBe+WqsyVSEVqTII1lONatpKWSdqeJJEnYWeRB+MKzRE/S
VY1IqBpKdNtOkP0s18aoiSSl3U/wCndNXPLlIBn7StjyaviLplPUTWUxFsmiszzZ2lupOJW
olZcpNEvP1AL60zatRD/RrVp4zQ9T5du0puCTSiIlLU5H3HV8+R6qsvMkxFeRoxMyKPpyYm
QK05/wCsO2Hbi2t0RqKdQ3HbQ+pCeRJO7DLkMVEmwSUmd+kH0hJMMyciR6NRIslbf1Skbmp
RJPzqJP8AbMBq45SSmJjfxm2bn9CMi/3EVzgI1cN5roE8oyberVUI0Evd6fGS42WfJmai2i
iu7PvtyFel6yCtmvvnJkx1GyzESbjOTJFkstbYZ8ZcewXfETHxnO8zbo6inviQPGc7zNujq
Ke+EDxnO8zbo6invhA8ZzvM26Oop74QPGc7zNujqKe+EDxnO8zbo6invhA8ZzvM26Oop74Q
PGc7zNujqKe+EDxnO8zbo6invhA8ZzvM26Oop74QPGc7zNujqKe+EDxnO8zbo6invhA8Zzv
M26Oop74QPGc7zNujqKe+EDxnO8zbo6invhA8ZzvM26Oop74QPGc7zNujqKe+EDxnO8zbo6
invhA8ZzvM26Oop74QPGc7zNujqKe+EDxnO8zbo6invhA8ZzvM26Oop74QPGc7zNujqKe+E
DxnO8zbo6invhA8ZzvM26Oop74QPGc7zNujqKe+EDxnO8zbo6invhA8ZzvM26Oop74QPGc7
zNujqKe+EDxnO8zbo6invhA8ZzvM26Oop74QPGc7zNujqKe+EDxnO8zbo6invhA8ZzvM26O
op74QdWqYxsUSnvzqha9xw4TCdZ196GkkoLzmeuEKyJitiNKxMu2RVHtdqEj9lDjKP/lNF5
+TWPjP8hvMiLAwDs+ZbVZTc1Ytetzm9xI6eiLDS4hRLLPdTM1FycX35iaNC+M53mbdHUU98
ZinjOd5m3R1FPfCB4zneZt0dRT3wgeM53mbdHUU98IHjOd5m3R1FPfCB4zneZt0dRT3wgeM
53mbdHUU98IHjOd5m3R1FPfCB4zneZt0dRT3wgeM53mbdHUU98IHjOd5m3R1FPfCB4zneZt
0dRT3wgeM53mbdHUU98IOaJiM7LlssHaVyME4skbq7DSSEZnlmo9fYRBBMhFAAAAABn/AE
/PI2xY9ir+dIBoB+RthP7FR86gGgAAAARzESwqVihZdUtetHLTTKi2lt5UGU5GeLJRKI0uI
MlJPNJcR7eI8yMyAZ6wR0KY9kYr1e77zrdcvpyjzsrKcuKvP1JVNiGyglKNCyJKXd0NzI/p
ZJ1csjLMBKL30Q4FYxOquIFmXxcuGdy1ppDNYct9xlTFR1CyQtxl1C07oRbNYtv9TMzIr/F
XQ0dpOj5Lwxw6VUp8287khyrrumq1BKpzjO7JdkynXDNJrVk2SUoQX8XFtUZ1Vn4saJ1AxF
rdqXHRq9WrBu+2In6up1et55KHiiZZeDuJWlSXG+MyJRbDM/OIPWwk0ZrTwpsu5KCa5l0vX
Q87IuGq153d5VWccSaVm6oiIstUzIkkRERH/UBWlufo/bYpEi3qdVL3u+57CtyaU+j2VV5q
HKfGdSebZKyQS3UIMz1UKUZFxcWZHUT7GrRfpOLl40K9KfcdasS+qOwuHHuK3nUIfcirMzU
w6laVJcRmZmRGWwzPziK9zAnAG38A6DUodJlVCsVWsTFVCr12sP7tNqMlXGt1eRFsLYRERE
Rf1Mwsc46Dkk/l+0JBoz9RmR/7AOUAAQCwf3gYhfzcb/AQ1vmJifjKgAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA+GZERmZ5EXKAyDpH4xvXXWX7apUjKhw16r62zIylOkfnL
+FJ8XnPb5hvMZ1HcDcIHMUa8p2Xm3QIKknLVtI3jPaTST9eW0+QvvF3YNuRYzUKM1HYQTTL
SCbQhPElJFkRF/Qc2nKAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAM/6fnkbYsexV/OkA0A/I2wn9io
+dQDQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAIBYP7wMQv5uN/gIa3zExPxlQAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAABxvvtxWXHnnEtNNpNS1rPJKSLjMz5AGWsW9KA67Cn0O12FsRXdZhy
pun9J1BkZK3NPIR/6jPP1DeYzVKWPaUi9rpptAhHubspeqbmrrE0gizUsy8xEX/ga8RvSw7
Jp+H1sRKJTSUbDBGanF/WdWe1Sz9ZmOe9bSAQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABn/T88jb
Fj2Kv50gGgH5G2E/sVHzqAaAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABALB/eBiF/Nxv8AAQ1vmJifjKgAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAI/e19UbD6jKqVZlFHZz1W0EWst1fllKS4z
/wDHKLKMa4mY33DiNNlNnJdptDcLURTGV/RNJcrhltUZ8vJ6hvMjLzcMsKq1ijUyZpzW5U5
pZJk1BZfs2i5SL/Ur1F/UN2DZmH+FVvYbwkN0qEjwzcybenuERvvec1K5PuLIhjdqpgIoAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADP+n55G2LHsVfzpANAPyNsJ/YqPnUA0AAAAD8rWltClKUS
UpLMzM8iIgFP4caV2HeJ2JV02PSbjpSq3RJaYjTRVJhaqj+zJa1x0pUalpQZ6isi2KIy5BR
Yt6X3bmHNBfrd01yn29SGdjk2pSEMNEfIWsoyzM+Qi2mIOth3iVbGLNst3DaFYj12iuOLZR
Nja25rUg8lERmRZ5Hy8QDo4oYz2PgrSY9Tvi56fbUOS5uLCpruSn18ZpbQWalmRbT1SPLlA
ehh/iRa+KtsMXFaFdg3DRHzUlE2A6TiNZOxST5UqLlI8jIBDKFpXYQXPfu8ulYh0KdcxvKj
IgNSiM3HU7FNoX9RayP+FJmfqASLFHGmxsFaVGqN8XRT7aiynNyjnNdyW+suMm0FmpZlmWe
qR5coD07CxDtnFK2Y1w2jXINw0SQZpbmwHicbNRHkpJmXEoj4yPIy5QEiAAABALB/eBiF/N
xv8BDW+YmJ+MqAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAACrsaMb4WF8FMaKlq

o15/ Y3E1yyZLL67pEeZF5i5RcypusbXJclSu+tSKnVJLkuZIc1jzMzSnPiShPIXIREOjK4cHdGq
TdjZVW6USqXTkrybgKbNt6QRcp57UpP7sz9QzurGsoUGPTYrcaIw3GYbIkpbaSSUkRbOIhh
pzgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADP8Ap+eRtix7FX86QDQD8jbCf2Kj51ANAAAAArT
SWsCu4qYB33aNszk06vVilOxYj63DQnXMvqGotqSUWaDPkJQDM+i7iDhnQbhsXDC+8IY+FO
LlJipapi6hSmSbqDrbeot2JMSn6allrHkZ5nmZZny1EHuqvXdjxpmYiLp+FyMVIeHSmKXRq
bWqm3Bo1PeNOs9Jc10q3WQtWaUp1TySnMzLYA1bot6QEDGyh3DTXLWXYl12pUDpdctlakrK
G9keSkLSlJLbVkeqrIs9U9mWRnFVVbFNj4o/pJcQXrgYbqEawbWgRaNElIJbbDkvJ119KT2
EsyzTreYy8xCoo/Gq4JOj/eGmPRbPM6RTp1sU2uNMRS1ERZclRR33GyL6pqJw1bOUiMBY2l
Fgba9jfo5IqqDT4VJqlm02mVmlVRCUtvsy0OMmt0nCLW116y+XapReoRXo4Pqaxr08Lmrd0
xUVBdp2NRv1RFltEaIrk1pL77pIPMkuGalJz8x5cgqJDo4wY9habWkHZtFZRCtyTGpdwJgM
lqtMSnWzS8pCS2FrnkZ5cpANc66dfUz+llnl6hFfoB1JVWgwnNzkTI7DmWeo66lJ5efIzAV
/YtZp7N+384udGQhyXGNClPJIlfsS4jz2jW+Jid74aV6Th9YR2jKm+Glek4fWEdoBvhpXpO
H1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek4fWEdoBvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek4fWEdoBvhp
XpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek4fWEdoBvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek4fWEdoB
vhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek4fWEdoBvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek4fWE
doBvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek4fWEdoBvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek4
fWEdoBvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek4fWEdoCpMY9Iml2gzPolGWqbXzZIkvNZGyw
ai4zVntURbci9WY1mVKyIkpdXnpJS3Z06S4SdZxestxZnymf+42y1NgfgzRrGeTW7hqVOl1
zIyZYTIQpqKR8vrX6+IuQY3WsxeG+Glek4fWEdoypvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek
4fWEdoBvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek4fWEdoBvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+G
lek4fWEdoBvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gG+Glek4fWEdoBvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2g
G+Glek4fWEdoBvhpXpOH1hHaAb4aV6Th9YR2gPqK9THFpQioxFrUeRJS+kzM/NxgO+AAAAA
AADP+n55G2LHsVfzpANAPyNsJ/YqPnUA0AAAACOYiLupuyqsuyG6W9daWiVT260paYi3CUW
aXDQRqIjTrFmXLkAx/SaXinpd40W6i+LeoFiUXCO5ES56qfMclyqjPJhC20MKNCSSwZOJNR
555llkZlsqJfUbOxP0cMdr/vCxLGLEyzb9cYny6XEqbMKbTqg22aFLLdckrac2Z5HmRnxbN
oQBS8SdFXCzE3Fis02lKxjxRumAxTLXbd8IjRVrcJmPFNaDLdXCaN01KSeRmkvWAsHELDbE
3CrSEp2NFlW2xf66xbzVBu63okxuE8460ZKalx1O5JVkZappM8ySWzjzIPLs3RWunFy3Mcr
gxVixraujFKK3T2KTDkFJKjQ2G8oyVuJ+itwl5LVq7D1S8+RBD7jw+0hMcsG6FgHdlhxLZp
bDkSFcF9orDD8eZAjLQpKo7Cf2m6ObmnYoiJJltyz2BYmIuFt+4J6RbWLeF1povii1mhM0C
4rYbntxJKTY1SiyWFOfRVqpIkGkz4iPZtzTBJtFrCS8qTeGIeK2JMGLR71veQwlFEiSCkJp
UBhGqwwp1P0VrPM1KNOzPL7iK0EcdR1NL+f0CZNGXrNRH/sA7QCJ3PhXat5VIqhWaQ3OmE2
TROrcWk9UjMyLYoi5TFqRXNo4O2dVLxvKFJobTsWBJYRGbNxwibSpolKIslcp7dou6Jhwf8
P+bjPvne8JdIcH/D/m4z753vBdIcH/AA/5uM++d7wXSHB/w/5uM++d7wXSHB/w/wCbjPvne
8F0hwf8P+bjPvne8F0hwf8AD/m4z753vBdIcH/D/m4z753vBdIcH/D/AJuM++d7wXSHB/w/
5uM++d7wXSHB/wAP+bjPvne8F0hwf8P+bjPvne8F0hwf8P8Am4z753vBdIcH/D/m4z753vB
dIcH/AA/5uM++d7wXSHB/w/5uM++d7wXSHB/w/wCbjPvne8F0hwf8P+bjPvne8F0hwf8AD/
m4z753vBdIcH/D/m4z753vBdIcH/D/AJuM++d7wXSHB/w/5uM++d7wXSHB/wAP+bjPvne8F
0hwf8P+bjPvne8F0hwf8P8Am4z753vBdIcH/D/m4z753vBdIcH/AA/5uM++d7wXSHB/w/5u
M++d7wXSM/44T8P7bcVRLRosJ+plskz0uuOIj/8ASn6WRr/7F941l/qKfo9Hm3BVI1Op0dc
udJWSG2kFmaj85+ouMz5BpGuLB0XraoFMzr7X69qbpEa1rUpDbR8qUEkyPL1ntP1DG61Eo4
P+H/Nxn3zveEukOD/h/wA3GffO94LpDg/4f83GffO94LpDg/4f83GffO94LpDg/wCH/Nxn3
zveC6Q4P+H/ADcZ9873gukOD/h/zcZ9873gukOD/h/zcZ9873gukOD/AIf83GffO94LpDg/
4f8ANxn3zveC6Q4P+H/Nxn3zveC6Q4P+H/Nxn3zveC6Q4P8Ah/zcZ9873gukOD/h/wA3Gff
O94LpDg/4f83GffO94LpDg/4f83GffO94LpDg/wCH/Nxn3zveC6Q4P+H/ADcZ9873gukOD/
h/zcZ9873gukc0LAuxadNjy49vstSGHEutrJ1w9VRHmR/W84XSJ4IoAAAAAAM/6fnkbYsex
V/OkA0A/I2wn9io+dQDQAAAAAD8pbSg1GlJJNR5mZFxmA/QDpz6PAqrkRybCjzFxHikR1Pt
JWbLpEZEtGZfRURGe0tu0B3AAAAAAAAAABALB/eBiF/Nxv8AAQ1vmJifjKgAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAADy7luWnWjRZNVqslMWFHTrLWrjPzERcpnyEAy1iTpTVe4jchWwh
dGpykmhUl1JHIdI/NxkgsvNt9ZDeYzVQWnatQvS4ItGpTO7TJCuX6qE/xLUfIRcpjSNrYSY
N0rC6lI1UtzK24nKTUDTtV/0oI/qpL1cfKOe7WosIRQAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAZ/0/PI2xY9ir+dIBoB+RthP7FR86gGgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAQCwf3gYhfzcb/A
Q1vmJifjKgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA4pMlqHHdffcSyy0k1rcWeSUpIszMzAU
diXpS0WiwCZtN1muVB0jLd9pMMes9hax+ohrMSsu3BddauyYqRV6nKqLri9YkOuKUgjPkSj
iLzFkQ3EWFh7o33ReUlp2pR3KBSTIlKkSEluqyPaWo3nnt855CbpGtLQw+t+xYqWaNTGIit
QkLfSgjdc/8AcvjPPjGLWkiEAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGf8AT88jbFj
2Kv50gGgH5G2E/sVHzqAaAAAAAAdWLVIc2TKjx5bEiRFUSJDTTiVLZUZZkSyI80mZHnkfIA

7QAAAAAAAAAAAACAWD+8DEL+bjf4CGt8xMT8ZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AdKsV mFb9MkVCoyW4kNhJrcedPIkkX/5xAMd41Y+TMRnXaVSjXDtojSeqtOq9IMuVeRnknPiT/fz
DpmRmoRYWHFdxIqa4VEipXuZZuyXjNDLXm1lZHtPzERmLuwaows0caLYb8Oqz1qqldaRma1
n+waWfGaE5cnERnt+4Y3asXAMqAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAADP+n
55G 2LHsVfzpANAPyNsJ/YqPnUA0AAAACtdJPEmq4P4DXzelEgoqVWolLdlxo7hGaDWRfWURbTS
nPWMvMk+IBQmiPhTW6u9SsX6Vjq/dK7s3Kp3XS2KdDOHMfOOSCaLULWYU1klOzb+z2kWZio
sLSyxmrdrQaThxh8rdcUbyJxmnrSWaaVESX/ABFRdy+qltOernxryIs8jIRXX/R8XbXr40S
bKrFzVqbcVaeeqTb9TqDqnX3ybqMltBqUrMzyShJF5iIiARHFWu3ZpAaVsnBagXlWrDs+16
E1WbiqdtvJj1GVJeVkxGQ8pKtzQSFEszIjz+kR8RAiH21pF3do00rSDs29a9IvybhxT2Kzb
9YquqUqbFkoyZakKLLXUh00pNfGesfqIqI5iBR8YdH3ASj6Q8rFu5bkuqN4FU7jtaoutnRH
okhxCVx2YxILcjRuqSJZHnsUZEQCxr4uu6NKLSUXhXbd5VuwLFt23oterdRt15MapzX5REq
PHS6aVaiCbUSjyI8zIyPkygkuiffF20PFDFHBW9bhl3fMs52NNpFwVDVOXLp0lBqQl9RfXc
QZZGrLM8/uFGoRFAABALB/eBiF/Nxv8BDW+YmJ+MqAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
8W 77wpVjUJ+rViSUaG1kWeWalqPiSkuUz8wejF2LmM9UxVmNtuN+AUZhWsxBSrWzVtyWs+VWX
JxF/3HTMjLsYQ4HVXFJwphuFAoLbmo7LPatwy40tp5T9Z7C9YbsGz7btqm2lR49LpMVEOEw
nJLaC4/OZnymfnMc2nqAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAM/wCn55G
2LH sVfzpANAPyNsJ/YqPnUA0AAAACNYj3vQsOLIq9x3MtTdAgtEqatEdUjJtSiQZm2kjNRfS25
EezM+IB/P8ATUMJndKbC2q6LNS169Vqv/8Au+nW0TyaUulaqlOuSWzIm21EZ/RIiLafFmRC
otyVo7Y82zi9iRiLRrvsOZKuJS2WHq1TJT0mDTGzVuMRs0qIkpIsjVl9ZZZnmAiGgZidMwL
0H2b5xGrNNaw6gvyvAE02E8uawpdVkNO7qRZ7prPLzTqlsSe3iMwHv0y9qTgvp7XDct1SkW
9aeKVpwJNKq1WPwZlMqMSUqjOKXkSHNQzVkZllmRcoCrr2tOZpYTNLa87JZcq1DlUKFbtCl
xyM0VV+GZPv7ifEtOsgkEZcZnsASPH3SbtPGHQXpNnWZWI9UxBvWLT7di20wslTmpO6NJkI
dZ+s2SSQ4RqURFtIyPaAkdpTaRos6b9YYvOdGoNu3lZdKiUiszHCZhqkU9tLDkc3FHkStUt
ctY+Iy85ZhJ9FSoM4saVGO2K9DV4TZklNPt2l1NBZs1ByMg93cbV/EklGSSMth5iK1kp9wq
shn/6RsKWezl1iL/cB2wEFvSj39PrCXLar9NplO3IiNmXF3RevmeZ55cWWQvEVva1DxJeuy
7W4Ny0pie3IYKa85D1kvKNotU0ll9EiTsGuIlW9rF/nhRPh/wCQnF6b2sX+eFE+H/kHDpva
xf54UT4f+QcOm9rF/nhRPh/5Bw6b2sX+eFE+H/kHDpvaxf54UT4f+QcOm9rF/nhRPh/5Bw6
b2sX+eFE+H/kHDpvaxf54UT4f+QcOm9rF/nhRPh/5Bw6b2sX+eFE+H/kHDpvaxf54UT4f+Q
cOm9rF/nhRPh/5Bw6b2sX+eFE+H/kHDpvaxf54UT4f+QcOm9rF/nhRPh/5Bw6b2sX+eFE+H
/kHDpvaxf54UT4f+QcOm9rF/nhRPh/5Bw6b2sX+eFE+H/kHDpvaxf54UT4f+QcOopfl0YgY
d0x+TVL8oByEI1m4DcMt3ePkJKcuXznsDJozze2I9w4hvsO16oHKJgj3JpCCbbRnxnqlsz9
Y3IiVYaYA3HiFFVUCQ3S6cREbTs9CiKRn/pItpp9fEfIJuwi+qLYGKFu0yPTqZc1AhQY6dR
tlqnZEkv7f9xni9d3e1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zw
onw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDI
OHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/
zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/w
DIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1
i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHTe1i/zwonw/wDIOHXYptvYrNVG
KubddHfhpdSb7TcHVUtGf0iI8thmQnDq0BFAAAAAABn/AE/PI2xY9ir+dIBoB+RthP7FR86
gGgAAAAfFJJaTSoiMjLIyPlAQywsI7ew3r131eisuMyroqJVOeS1JNBOk0hrJsiItVOq2k8
tu0zPlATJaEuIUlSSUlRZGRlmRkAqzFjR2tzFSzaBaDhJoVq02tRqu/SaXHbbYmky4bvg60
kWSW1uGSlapZmZce0wE5u+xrcxApCqVdFApdx0tSiUcKrQ25TJmXEeo4Rln/QB6FHo1Pt6m
sU6lwY1Np8dOozFhspaabT5kpSRERfcA8SmYYWdRbnlXJT7TocC4pRZP1aNTmW5bv/udJJK
VxnxnygO3eFi23iFSTpd02/S7kphqJZw6vDblM6xcR6jiTLP15APQpFGgW/TY9OpcGNTafH
TqMxYjSWmm0+ZKUkREX3AO3kWefKA+gACAWD+8DEL+bjf4CGt8xMT8ZUAAAAAAAAAAAAAA
A AAAAAAAAB1KrVYdDp786fIbiRGEGtx1w8iSRFmAzhifpW7s29TrMbURKTkdWfQaTLP7Nsyz
z9av7DefP+s1nUzm1+rFmb9RqcxzIs83HXlmf9zMaRoXB7Rhk+HN1a9GCZbYWSmaVrJWTuz
MlOGkzyIj/h9W0Z3f8WNPJSSEklJElJFkREWREQw0+gAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAz/p+eRtix7FX86QDQD8jbCf2Kj51ANAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAgFg/v
AxC/m43+AhrfMTE/GVAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAHWqFRi0qI5KmyGosZss1uvLJKUl6zMBT
t2aVtpURKm6SiRX5G0iNhO5tEfrUrLMvuIxr8pWY78xIr2ItSXLrE1Sms/2cRtRpYaLkIk8
WfrPaY3Ij3MPMCboxHZTKisoptMUnNE+aRkhz/wBiS2q+/i9Ym7BrDDXBy38NoDHgsRuTVS
QRPVJ1Gbq1curn9UvUQxu1YnYigAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAA
DP+n55G2LHsVfzpANAPyNsJ/YqPnUA0AAAAAAAAAAAAAAAAAAACAWD+8DEL+bjf4CGt8xM
T8ZUAAAAAAAAAAAAAAAAAAAHi3TeVFsqnKm1qoMwGC4t0V9JR+ZKeMz+4Bne9NLyYuapm1aa

ymGk8vCqgkzW56yQRlql9+Y3+Wapi9cRrhxAk7rXKk5JbSeaIyfoMo+5BbP6ntGpB9srDe4
sQJ5RaNTnHCy1lSXkm2ygvWsyy/oWYWDSFiaKFDpDUOVcb7lWqDa90Ww2rVjZ8iTLLNRffx
+YY/SxerTSGGkNtIS22giSlCCyJJchEQyr9gAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAz/p+eRtix7FX86QDQD8jbCf2Kj51ANAAAAAj2IV+0XC2x63dtxSjh0SjxVz
JbxINZpQks9iS2mZ7CIi4zMgGd8B9IrFG/MRJT1ewouiDh3c77Ui2qxIKIRQIvg5KzktoXr
pJxRGojVnlrpL1iomOKmNeK9CvOo0LD/BOdeMOmstuv1mfV2KdGfUtOtucfXzN1RFsM9hEe
w8tmcEl0cMf6TpHYdnc1Op0qiTIsx6mVSjzst3gTGjInGlGWw8s0mR7MyMthHmRFRvGzSVq
FjYj0PDSxLQcv/EWrQ3KkdO8ORDjQIaD1d3kPKI9UlKzSkiLMzL7iMPmEelhSb3tS/Jd3Uh
6wbgsFa0XNR5r6XvBEpbNwnUOJyJxtaUmaTItuWW3YZhW0bTxuCm0m3L7urCWfbeDdwS2o0
S6nKo07IjtuqyZkyIqSzbaXsPPMzIj5dmtUWRjNpMT7NxKouGdg2gvEDEKpwF1VcHw5EOJA
hpVq7vIeUR6pKVsSkizPZ5yzD19HXSIaxyjXLTqlb8mzr1tad+rq7b0t5LyozhlrIWhxOxx
tZbSUXYZxVxAAAAgFg/vAxC/m43+AhrfMTE/GVAAAAAAAAAABX+J2NVAwtVHYqG7TJ75ayI
kUiNZJ/1KzMsiFzKjwLf0pbHrS9zkvyqO5lxzWfoH6iUkzFmlWJRb3t+4mCeptZhTGz+zfT
n/AGzzGVe0lRKIjIyMj5SAeBeF+0KxKaubWag1FbTsJvPWcWfmSktpmLKM24j6VtSrjKoVq
x3KNHVmS5r+RvqL/pItiPv2mNZ8s1Rs+oTa3OVImyZNRmOHtceWp1xR/eeZmNIsyxtG27b0
jtS3kN0KA4RKS7NI90UXnJstv98hKsaGsTR1tKzoaSlwWq/PPJS5NQaSsiP/AKUHsSX/AH9
YzurFnttIZQSG0JQhJZElJZEQyr9gAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
A AAAAAAADP+n55G2LHsVfzpANAPyNsJ/YqPnUA0AAAACKYq4a0fGLDm4bKr6XTpFbiLiSDYX
quJI+JST5FEZEZesgGUrZuvFrQzvvDjD+963T8SMLrjnt25Ra6THg1Vpruqe4NvpIzS6jVT
lntPJOeZZER1GhNIfH+kYBWcic+w5WblqbngVAtyGWvKqsxWxDTaC26pGZGpXEkvWZEcVG9
DLBCsYIYRPM3S82/elyVSTcde3EyNtuXIMjU0jLZkhKUpzLYZkoy2GAr3Cs9z/SUY2pqB/w
DGOWpSFU3X4zilqk7qerdcs/WKM96WLUmViLplO0XWNhqyaG3UDb+13RKjI/XuRL/oCL80z
pFF/wD0164oyS5T3bdpaYRMmRZrNyNuOr9ytU/uIxFeNovsvRNOPE5msahVk7Dts2tdJpUp
CYzaXzbJW0kbrln68s9oqJLgmSXv0hWkI7CyOKii0RqUpr6vhG5qMiV/16n9chBrE5KClEx
n+0NBry9RGRf7grlAeLV7pj0aUUd2JPfUaSVrRoi3U/3SWWYCvbLu+LFve+X1Q6ktL8qOpK
UQnFKTkyRfSIizL+o1qJrv/hej6v8ADnewZKb/AOF6Pq/w53sApv8A4Xo+r/DnewCm/wDhe
j6v8Od7AKb/AOF6Pq/w53sAqvsU
NIyk2zRJ8WjuLVcqckNxpLCk7kZ8alEfmLbl9w1mFZImTandNaU/JdkVSqzHCI1KzW46s+I
iL/wRDbL214VXk2kzVa9VIi//AIyjC4qP1OhzaQ6SajTpEJzk8JYU2f8A3IgR6VFvq4rePO
mV2oQyyyybkK1f7GZkA8/VqFyVc1ZSapVJKjM8iU684fGfnMwE4tTBOv1epoRWafUqLT05K
ceOC44tRZ/VQki4/WewSq0jYtBsrDwtek27VSmGkkrmv091x5X/APYy2fcWQx3V4mW/+F6P
q/w53sEKb/4Xo+r/AA53sApv/hej6v8ADnewCm/+F6Pq/wAOd7AKb/4Xo+r/AA53sApv/hej6v8
j6v8ADnewCm/+F6Pq/wAOd7AKb/4Xo+r/AA53sApv/hej6v8ADnewCm/+F6Pq/wAOd7AKb/
4Xo+r/AA53sApv/hej6v8ADnewCm/+F6Pq/wAOd7AKb/4Xo+r/AA53sApv/hej6v8ADnewC
m/+F6Pq/wAOd7AKb/4Xo+r/AA53sApv/hej6v8ADnewCm/+F6Pq/wAOd7AKb/4Xo+r/AA53
sApv/hej6v8ADnewCm/+F6Pq/wAOd7AKb/4Xo+r/AA53sApv/hej6v8ADnewCm/+F6Pq/wA
Od7AKb/4Xo+r/AA53sApv/hej6v8ADnewCm/+F6Pq/wAOd7AKb/4Xo+r/AA53sApv/hej6v
8ADnewCm/+F6Pq/wAOd7AKb/4Xo+r/AA53sApv/hej6v8ADnewCm/+F6Pq/wAOd7AK5I98w
5D7bSYFVSpxRJJS4DqUln5zMthAqRgAAAAAAAz/AKfnkbYsexV/OkA0A/I2wn9io+dQDQAA
AAI5iJY0TEqyqrbM+bUadFqLZNrl0mUqLKayUSiU26nak80lt+8gGecH9DqbRsVZ114j3Vc
GIG92omqy/wBfVU5KYjCmUazy2ySlO7a+6ESjz+iST4+Ko/d/6EtXvPHWZipBxluegV5TKo
kFtiHFfbpscyLWaY3VCtQj2mZkRGeseZnmYg8/GfAXFV7AyXYFOxCuO/KpdFdp7EmuzCjw3
aPT0upXIcSpkkZlkji2metlxZiifYs6KUO+bjte7bTuuq4eX3bsL9Vxa/TUNyFPwssjjyG3
SNLqc9pZ7SMzMRXoYSaLFsYZWXdtFqMudetQvJx165a1XVkuRVFOJNBpURZElBJM0pSnYRG
ArSg6AMaKi3beuDE25rrwwtyaidSrJqCGSjoNszNlt55Kdd5psz2IPZsIuIBYWNejA3iXf1
ExBti76nh3iDSoq6emuUtlp8pMRR6xsPsuEaVpIzMy4jIz+7IPb0f9HqkYB0itlHqtRuW47
gnKqVbuKrrJUqfIPZmZJIkpSktiUkWRZmAtA4qTmJkfxk2bf9DMj/2AcwAAgFg/vAxC/m43
+AhrfMTE/GVAAAAAAAAVBjfj0zhmtulU2O3Prb7RrMlLyTFIy+ipRZfSz5E7OIazKm6x8tV
QuetqVk7UKrUHzUZJLNbzqj83rMbZa6wQ0f4+H2pWawpubcC0FqESfoQyMtqUnyq5DV/YY3
a1mLmGVdafTYlVjrjzYrMthZZKbeQS0mX3GArmu6N1hVw1r/U/6vdV/HBdU3kfny4v+wt1I
9ywcIrYw4Sa6RAIpik6q5j57o8ov/cfF9xZBu1UzEAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAGf9PzyNsWPYq/nSAaAfkbYT+xUfOoBoAAAAAAAAAAAAA
AA AAAAAAEAsH94GIX83G/wENb5iY9e9cS7cw9bYVXakiIp88m2iSa3FFynqpIzy9YmZVdSiYy
WVcJF4FckFSj/gec3JX9l5GE1KlkWdGnN7pGkNSEf6mlkov7kIrnAfhx1DKFLcWlCElmalH
kRAILc2Olk2oZol11h9/wCxh5vr/wD85kX9TFmpVU39pbRXqXIiWpBkplup1UzpiSQTWfGZ
IIzMz8wufJWcY7FQuSrtsNFIqdTmOElJGZrddWfnM/8AyNsti4KYDwMO4seq1FBSrlca/aL

UZKbjGfGlv18hq5fuGN2tRbgyoAAA

MSHWXXWW3HGTNTS1oIzQZlkZpPk2bNgDmAAHA/CjyXmXXo7TrrBmppa0EpTZmWRmkz4j+4B
zgADgfgxpTzDz0dp15gzU04tBKU2Z8ZpM+L+gDnAAHBKgRpqmjkR2nzZWTjZuoJWorkUWfE
frIBzgADgkwY03cvCI7T+5LJxvdUErUUXEos+I/WA5wABxPxWZRIJ5lt7c1k4jdEkrVUXEo
s+Iy84DlAAHFIjMy2tzfaQ83mR6jiSUWZHmR5H5jIjAcoAA4pEZmW0bT7SHmzMjNDiSUWZH
mWw/WA5QABwS4UeoMGxKYaksmZGbbyCWk8jzLYYDnAAAAAAABn/AE/PI2xY9ir+dIBoB+Rt
hP7FR86gGgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAARjErEq28IbKqd2XbVGqPQqc3uj8l3M+XIkpSW
1SjMyIkltMzAU3hbp44Y4o37EszVrto3FPbJ2mxLrpi6edQSf1TYNRmSjMuIjyM+TMBosAA
AAAAZYu/8ASFWXatXqbrNo3lXbIpExVPql80qkm9SYr6Vaqy3TPNaUq2KWkss+LPMsw0la9
0Ui9rdp1eoNRj1ajVFlMiJNirJbbzaizJRGX/4XEYD1QAAAAGXrr/SNYP2jc02nSXa/Mo8C
b+rpl1U+kOP0aPIzIjQqSnYZkZ5HqkfFszAaSoVdp10UaFV6ROYqVLmspkRpkVwnGnm1Fml
SVFsMjIB3wAAAAGYLx/SL4RWXc1Spr6rgqVKpcz9X1G56XR3JNIhyMyI21yE7DMjPI9Uj9W
YDRtuXHS7woMCt0SoR6rSJ7KZEWbEcJbTzaizJSVFxkA9IAAAABTGOGllZGA9bgUGqtVm4L
nmsHLaoNs05c+aUcjyN5aE/URnmWZmWeR5cRgPcwJ0ibF0jrXerlkVbw1uM5uM2DIbNmXCc
2/QeaPakzyPI9pHkeRnkYCywAAAAFN45aVdlYCVSmUarM1iv3LUWlSI9AtqnrnzTYSeSnlN
p+qgj2ZmZZ7cs8jyD18CNIyxdI+2pFYsqqql+CO7hOp8ps2ZkF3b9B5o9qT2Hke0jyPIzyP
ILNAAAAAU/jnpTWVgFPpVKrKKtW7jqiFOxLftyAudPcaTnrO7mn6qCyy1jMuXLPI8g7uAuk
tYWkjRJk+zKo49IgObjUKXOZOPNhLzMiS60ranPVPIyzI8j25keQWmAAAAAiWKmKtsYLWNU
buvCqN0mhwUkbjyyNSlqM8ktoSW1a1GZESS2n/cBUuFOnThripfzNkm3XrOumUgnINNu2mL
p7k5JkZkbOsZkozIsyI8jPkIwGhwAAAAFVY6aRNBwLbosOTTKvc9z11xxqkW1b8XwmdNNBE
bikpzIkoSRlrLUZEWZAPNwB0q7Rx/mVijQo1Tti8qIZFVLVuGN4LUIpHlkvUM/pI2kWsniz
LPLMswucAAAABn/AE/PI2xY9ir+dIBoB+RthP7FR86gGgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAABWmO
ukLZ2jxbcWq3XKkKenPeDU6lU5g5E2oPbP2bLSdqj2lmewizLM9pAMmY7Y7QtMDCFTuGVHq
sq9cObjp1yVTD+vQzizpTDDmsaDa265HmR5FmfJlmZEYRrSVxQp+npZtAt6wbPuGkVmhOOX
BUbprdLXD3t+DsrWbKXT+s64skJyQZlsJR8WwNk6JmJs/GTRuw9vGrbarU6U2qYvLLdH0Gb
bi8uQlKQav6gLaAAHRrtcp9sUSfWKtMap9LgMLlSpb6tVtlpCTUtaj5CIiMwGWbX0/4twXr
asaoYY3Rb2H13zypdv3tUUpQxOfUZk1mxlrtocy+iozzMjI8ss8grPD1GN+jvhxX8Ao+D8m
/Yu6S4dtXWzIbTS3IclajJU41bUmjdFGoss1ZavmUYTP9HPblRwkk4vYQO1k7go9lVmIiHN
T/AMtDsiKl2SyjzJQ7rfR5DM89pgNmgAAAzjaumFZeLeNeIeCDKplu3TSUvQosmaaUJnrJB
k6bGR56zZmRkR7VJ+kXEeQZrwZx3TgRo/TtHnEDCm4KlflLRKo8KjQKMuRCuFDq1m26l3LU
1FboWspXIWe08yIJ9+jbp924OVjEfAm65jc9dppptVjbgs1txDnRieejJM/4UOGeXrNSv4g
G5AAB1KrVoVCpkqo1KWxAgRW1OvypLhNttIIszUpR7CIi5TAUfgxpHOaTFdvCPattVKJhzE
jnEp99vrJpNRl5qS54OyoiUptJGRk5xZpMjIsyAZbwNx1Ro04KVPR9xFwtuKr3lSVzIUGn0
6jqmRLlbfdWtC0uEWrke6ZKNWwkkXLmkgmP6N2DdmDN2Yh4GXS+Uj9RRabcEVlpRqbpyprJ
OPxEmZn9FKzLLkMyUr+IBu4AAAFO3xpDot/HuzsJ6Db79z3BVmV1KruMPk03RaanNJSXTMj
1jUvJKUbDPz5mkjCg8Rb3n6Jmmbc+Id1W7WK3hzflHhQk1+lxFS10eRGIy3FaEEaibXnrbO
MzLIjyPIKptm4bgpOmZbOOlHt+XZNl4l3Cm0E0GfFONKqjJRjV+sXWs/oGp1BGnMtYySZn9
YzMP6aAAAAybpVaedPwQk1OgWRQHcQ7uozJT66xDMzi0WGlRbouS4n6qzI8ko48zzPLYSgh
V74ov6PmlavGSrW7VLhwsxBteBERXqPEVMXSXW81pQtKdpNrJWts4zMsiM0mAq+Fctcpel9
bGkJQqBMsyyb+uSNZSaRPinGl1llbC9eoOs8aSN1CDTmWZkjWPjzMP6bgAAAz1jLpqWvhNd
VUtuBbF04g1mixUza2xaVPKSmksmWaTkLUpKUqNP0iQRmrLaZEQChqxjtDsDSKo+kZEo9Uv
DBvEG1Y9KTXKXDVIkUR9l1ajbcaSRqSk1EZKL/VrcerkYV/ULzrcfSztHSLty3J1mWZdlyQ
bGKnVCKcWVcDTzbu6z3Wj4kktLRIMyzPc9Y8sjzD+nwAAAKyx10g7X0fqHT5tfRUKjUarIO
JSqHRoxyZ9RfIszQy0RlnkWWZmZEWZZntIBjnSG0kIukhQaIxZ1tV6HiNhxckO65mGt0QvB
Z1TiR1Hrm0gjUl3IjJWSTNWWZkXFmHi6UuJcfTmtCjx8PLVr9AqFnIkXRUbwrdKXEOiHGju
OFDaWeRqeW4lBGSTNJapK25bA3Fo04izcW8AMP7wqSCRUqxRo0mXkWRKeNBE4oi5CNRKMi8
xkAssAAUdjlpJT8NrypFjWXYs7Eq/wCpQnKomjRJjcJmNDQokKeefWSiQRqMkpLVPM9mzZm
GWq5pA3FiJjzbOJNk2HU3MRLGgyaHeGFdUWlqplCfWhRSYaj+i8SVkWaklmZGjMiI8wHmYq
P4hSsf8NdIeo2y/htLfualWZSrWlrSqo1OC94R4U5KJGwj+kWqgzPJLZmf8JgP6UgAAAAM/
wCn55G2LHsVfzpANAPyNsJ/YqPnUA0AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAApfHjSfpOCtYpNtQbcrd
+31V2VyYVr23H3aUcdB5KfdM9jbRHs1j4z2ER5hkFeYIYiYX6UmN7V6uQq3QMVLJpz1Kes6
5WiZepiXVka5CWjLao/qboR7CVkZFmWYcF602m0H9JDYVYjG3Dl1KxammquJMkJcaZeQbS3
T4tmsotY+RJFnsIBKL4uVvTEwduKhYM31Cgw3aqdCrlcKK6rKLllKKIrIkrWpKiJLhGaDLW
LPPaQXVh/Y1JwysehWnQWDjUeiw2oMVszzUTbaSSRqPlUeWZnymZmAkADxb1u6nWBaFauWs
OqZpVIhuzpS0lmom20GpWRcp5FsIBjG9dJjF5GFiMRL9wdt6sYD1+MlydR4k1cisQ6Y8X0X
5Lakk0sjQpJqQniz2mnaZBZOJeBrOlzDwyqtvYgLoGEtMjs1inM220TU56Wkso60PqzJpDb
ajIkknWSovwh4uhtcF3v3fjdhlVL5qV92/aU9iHR7xmLS7MSt5lSnY6nTIyccZMkbT1tqtu

zYQXngTgZQcArLXQqM9KqMqXKcqNUrNRc3SXU5jh5uSHlcqjPLYWwiIvWZhYwCI4r4qW5gt
YNVvC6ppwqLTkEpxSE67jilGSUNtpLapalGSUp5TMBQtlaf9v1C+6Pa1+2JduE0ivrJNCm3
ZDJmNPM/qp1yPJtZ5kWqezMyIzIzLMMoY/Ue0KfeukKzUarLouJlNvKBWrCdorO61R6oyYb
Z7iy2R6y21m0jXz+iWST4yIjDT+g3pB33jNT7+o+JM6DTcT6FKSw5bC6acVdORuRJS6r6Rm
6hxeajMj2cRHkaQFkaMOANUwfi3VcN4Vtm5sR7yqH6yr1UjNm3HI0kaWY7CT2k02jYWe3+h
FkF4AIrihibbuDlh1e8LqnlTqHS2t1fe1TUpRmZJShCS2qWpRpSlJcZmQDKt0aXdiYzQ3sK
sYMO7wwvoV9R1QqXU7phlHjS9bLUPdCM9ydJWopOeZEZJzMtmYeJhlhLpVVi028ODvSnYVW
1ZJro8K4oNNRJm3C2jPcXSQvJLTRNm2RmWSlKI+PaAtLQ8xXxCuiRiTh1iXJg1W+7AqLcFV
diskhmoMvNbow6pKSIiUZbTIiLYZbCMjAS3RnwBq2Ey7vum864zc+JF5zim1qpxWzbjtoQR
oYjMJV9Imm0bCz27fMRALwAfDPIBky8P0iVvW7Pqs6lYd3tdWH9FlLhVW+KRTiXTmHEK1XD
QZmRuIQexS9hF69mYZ6xFxTqU7S3cLD+426bScd6bRolFv6Nks4EWObiJjbOtlqvmZEnUPJ
SVKTnkeQCyajaV6aFGPGFhU3Ea5cQMPL+rLVtVOi3dOOa/GlOF+zksuK+qWtmpREXERkeeZ
GkL9r2AFavzSao2Id1V6PLtO0oxna9vRWllNqa6jUfkyVGeS1EWxGWwiPkMj1gvMAAZJv79
IJb1HlV5VJw7vm8LDo8hynVm9aBCzhRXE/Rd3JesSlkjPasjSRHxHxGAlWC+C2ENa0XqtRM
LSYqFqXlT5RPVd5ZvSZzryVoU5JcUWupxKjMjJX1dXLIgHU/R23s9eeihakGoF/6rbCn7Zn
Nq40LiOG2gj9e5bkf9QEkuvAOuYiaSluXzc1djP2TaDHhFvW9GaUlf6xcSaHZEhRnkrUL6h
Fxa3JkesF5gADKd+/pA6Jatbrh0LDq9L5tC3ZSodcu6gwScgQ3UHk6lCjMt13P+IyyIvPlt
AUJXMUcQcEaViBi3hGu08QsLMTqtHnRKhPkLZm06oSTRF3FxvL6RJWafon9UknnltzD1KFQ
Mb/0flGwth1G8qJfeHNSr7FAm23HpRRnojk15bhuR3CPWdVui3FfS2HsLIiP6IaivfAOtYm
aRNqXjclejuWLZ7fhlEtyMypK3KmojSqRIUZ5KJCctQi4jUfFt1gvEAAUhjxpTU3Bm4aXad
KtavYh35UoypzFtW3H3V9EVKtVT7yj2Nt62aSM8zMyyyAZQxA0kF4oYrWBjPY1pVyq1zDBy
bTbww3nR9zrUGNKQTapTTG3XJJmZGpPFkklEkjMyCH6WWIlx42KiaQtm2nW8P6NhOwzLh1q
44HgkytynpbCDjJRrGZsISa8zMzI9dSeXaG59IDDu6sf8H4dtWvcDNmwrhWyVdkuMG5K/Vr
iM32mDLYl1WaU5q2Za3nAWdZto0uwbRottUSOUSj0eG1AhsEeeo02gkILPlPIi28oD2QGcM
WdIHEJzGaRhbhBalFr9x0qkorVYnXJOXGiMNOK1WWW9zI1KcXkZ57EkXGYDLVx6StytY50/
FZyyptCv6wqeuh4i2Epe6vO0Z1ZOJqMJRf8ANbbXko8uIjQZ5pM1ALC0oL7sG7J2C2O+Fdz
U6oXwi44NIiJpryfCKvCkuaj8N5r6+aSNR5KLNGauIzAakuXAOjXjjZbuI1bqFQqT1uRFtU
iiPOJ8AhyVmevLSjLM3jSZJIzM8iTmW3iCzgAAAAGf9PzyNsWPYq/nSAaAfkbYT+xUfOoBo
AAAAAAAAAAAAAAAAAAAFMXzpcYdYdY723hNXaqqFc1djFIYccSRRmjUo0tNuOGf0VuGlRJ
L7s8tYswqHSBjX3gNpT0rHC3bMqWIlpVO3ytmu0uhsm9UYRJf3Vt9pstq0mermRbNis8s0m
AojFeq3zU8e7C0mDtmfhrFO5qRZ1MolXbJmo1iE+b3hLspstqMyPUQhW0iTnyEA0LpGaFlY
0jNJKh3NUrocouHcW3SpNTp9MeW1NqOclbrkc1FsSysjb1jI8z1TLLaRkGn7Qs+iWDbcC37
cpcajUWA0TMaDDbJDbSS5CIv7mfGZ7T2gPYARzEa9omG1gXHdc9l6RDolPfqDrMdJqccS0g
1mlJFynlkX3gM0aPukWrShoF04R4wW4my7/l0xbz9DIzQmbS5Tebb0c1GZmpKHEkotpkos8
i2kkIpB0YscKbh4nCa88S7YXgRS0pRKrCYzrdbkUlpWt4E4sz3JtGokkKXkZkkjLMy2GHq6
F+GEPFHQ5qdsyJlZo1l1W4qo7Q3KTLXDkJpfhqlMpQvLWJCsllkfGlXrIBqTC/Cq1cGbOh2
vZtGYolFi5mlhnNSlrP6y3FqM1LWfKpRmZ+cBLAFaaQmkBa2jThvKvS7nJH6uaebjNsREEt
991Z5JQhJmRGeRGZ7dhJMwFW6VFtS9KfRfpdewpmxa7PjToN1UNG6ETU9UdevuKszIiMyNR
aqsslpIjy5ApLGm5Ly09bAp+HL2ElzYasRH01S4rkuuDuEen7ghZmiGpW15a1FkSk8SDMz4
9gWnoKYeWxiFhzZWO1boaJmKFVobNOl1yWZrcWmPrMJdQR7ELWhtBKWkiNWXrPMNRxrWo0O
4ZteYpUNmtzWkMSaihhJSHm0Z6iFLyzMiz2EZgPUAVzj/jxbGjfhnUL3uxb/wCrIq22UsRE
Et591Z5IQhJmRGZ8fHsIjPkAVXpMUB3S50T2qrhVUItXmLehXFRNcyJqW5HdJzcF55aqjyU
nVVlksiI8toClMV7pvfT0sOlYXTcHrmw7IpbM657juWFuEWmpY1jWUJa9ry1qSaUqLiSrbs
MBZ+jRduKeMOgnZM21K7TaRfi4/gH66r8ZUpo2mXlMm8SUn9JZoQRpNRGRmW0toC3tHPR9g
6P1qVGH+uJl0XJW5q6pXbjqJEUioy18azIvqpItiU5nkXKeYC2AHFKkswozsiQ6hlhlBuOO
uHklCSLMzM+QiIBS+AWlLh7paUG527MqTxuU19yDKjSUE1IJtWZNyEpzPNtZZmk/ORkZEZA
MwYOYjYqaKOG1RwNquB9y33U6a9Lj21V6RFJ6k1Rh51a2/CnjLVaLNw9Y1cnGRHxhENGfRK
ptRrOJejhiM4urQqNFpV1QqhS3dyeoNTktH4QmM6WertJGRGWRk3mZHmA1fhdoYQLMvuj3f
d2IF24pVqgtrboe+iWlxmmaydVTiG0pLWcNOzXUZ/dmRGA0YA/DrqGW1uOLS22gjUpajyJJ
FxmZgKXwA0rcPdKdi6otm1J1UijSVw5EeSkmnltHmSJLac8zbVtyPjIy2kWwBmbB7EXFDQ+
tSsYLVXBW58QHYM2WdsVu34u7U+psSHlOIKU8exkyU4rWNXJmRlszUHf/AEeVmXJo/wCMGI
+D1ZmtTG26RTbnkR4pf8PT58klE+w1l/BlqEXnJvPlAaWwGwCLBC48T50ernMp94XG7X2Kc
lrURBU4kt0SR57TUrM+IiIiSQC3wH5WtLaFLWokpSWZqUeREXnAUvgDpaYeaTc67KbZ1Rec
mUCUqNIYkoJtx1r6qZDRZnm2o8yI+PZtIsyzDNOEmIWJmh1SbjwgqmC10YgMt1ObJtatW7G
J6FUGZLynEolOnsZMlOHrKVxFmWX0SNQQXR10Y5CrixT0bb8lOKpdwW5T7xlopSkpRQqq4+
eaI57SLV/ZkWeZKJnzGA0/hXoXSrbuygXDiRifcGLsy2T1rfjVlpLEWnOZERP7mlSt1eIiy

JxZ5lx5Z5GQabAAFLXXpc4d2XpCUPByrVJcW6qtFKQy6tJFGQ4szJpha89jjhEo0ll/pLjU
nMKextj3zo76WPjpoVlVbEWy7joLVCrkGgseEVGnONOazbrbRbVoPZmRbPrZ5fRzCjr7mXu
3pLYdaSj9uT8PEV26qZZUK1p6Et1GpU51p3dpEpstqVGZESUKzNOqgz4iAbQ0htHybpCVmz
KZVLgTEw6pk39ZVu322P2tXdbNKo7anc9jJKJRqTlmezbxGQXURZFkWwgH0Bkq8MVse8Yb5
vanYIxraoFu2XMcpT9SuthxblZqTaSU6wylOxtpOslOufGZ5keXEFNN4k3xVpNs6WNqWm/I
q1NjSLSxNsiIZqeNuO9kt5gjMzNTSvpZbTIiSR5kSzAevirjJhrj1jdo8Xrg5Xma7iIdebh
T4MJpRSCoa0L8NTNQZZtobI9mv/rUac+MBra19GTCeyb2Xd9Aw9t+kXKpS1frGJBQ24lSs9
Y05FkkzzPM0kR7TAWaAAAAAAM/6fnkbYsexV/OkA0A/I2wn9io+dQDQAAAAAAAAAAAAAAAAA
AAAAKJxh0McNcZoN+KqtLUzXLuRFORWUOGp+M/GbNEd5nWP6BpI9qU5EoiyMBX+iVj1clCu
ubgBjG9uWJlvta1Lq7pnudyU8tjchtR/WcJJfSLjPIz40ryCz770d14m492jfFyXAuda9pN
eFUe1UxyQ03VMzLwxxzPNzVTq6iTItVRZ57TIwucAAAHwyIyyPaRgKA0sdG2TjJR6XdFmTE
27i1aajl23W0ZIzUW04rx5fSZc2kZHmRGeeWRqIwkmHipekXo+xYuK1iPUCXWYqolbtuoZp
I1JUaVKTkesSFGklp25kRl95haFHo8G36VDplMiMwKdDaSxHix0EhtptJZJSlJbCIiLLIB3
AABDr/wktbFCbbcq5qYiqLt+cdRgNuqPc0vG2tszWj6qy1Vq2KIyAY9SqX+jdxfNJpfd0a7
znbFEZuFadRcP+5R1/wDgvOn6Yajx9w3q2OuE0q17bvNy0o9ZU0iXVYLKX1v09R/tmm1Z/R
NxszIll/4MwEysSyaPhtZtGta34pQqLSIrcOIwR56raCyLM+Uz4zPlMzMB7wAAh+IeEtr4q
O26u56amqFQKkmqwWnFHuaZCULQRrRxLLVcV9FRGQDHc9uZ+jexeOfFbkP6Nt5Ti8LYSRuF
alQcPIlp5SYWeWzzFlxpLWDVOOFh1PHHCKdblrXkdrtVxDSHq1BaTIU5BWZbsho8yIjcbNR
EsjPLMBKMOrAouFli0O0bdjHEolGiIhxWjVrKJCSyzUfKozzMz5TMzASMAAeZc1uwbvtyqU
OqNKfptSiuQ5LSVmg1tOJNKyJSTIyzIz2kAyFpAaK1QweK18WtH6nIgXlY9Oap0qgNZ7ncF
JaQlJx3OVbqUJLJR5qVkW01JQA0NgJjvbekfhhAu+1ZJttyEm1Jhu5G/T5JF9Nl1PIpJ/0M
sjLYYDx9HTR98ScS5KpWK67d993VOOfXrieZJk5Kk5k02hsjMm2m0nklGZ5Zq8+RBcQAA6N
co0S46JUKTPbN6DPjuRZDZKNJqbWk0qLMtpZkZ7SAZAx80SpmFcK1cTtH2AmlXzYcBuCdGb
NRor9LbSRKiu8rjmqWZKP6Sj5dYkmQX9o9Y/W5pJ4YQbutt1TCnM486nvZbvTpaSLdGHE+d
JnsPLJRGR8oDytHfR5PBdy7K5W7hdvK+7rn+GVi4X2CYN5KM0sMobIzJDbaDyJJHxmfJkRB
cgAA6lVpkat0uZTpjZuxJbK47yCUadZC0mlRZltLYZ7SAY/x50PHsOaJaeIOj7CTQ8QsP4S
YkentmZortOQX04j/ANosyzMlGeajPLPPVNIXvo3aQ1uaSuGcO6qCpUaSk/BqpSX9kinS0/
8AMZcTxlke0j/iLI/ORB52j/o8qwgqt43PXrhdvK/LtneE1SuvMEwRsoNRR47TRGZNttoPL
Ij4zPkyIguUAAAFB4y6FeG+MlGvpE6mrh1+63Y8x2uNuKXIizI7W5x32jUf0NVJERpTkSiz
IwEM0RdIK5E3DUcDMYlFExYtlv8A4ac4rJu4oBf8uU0o8tZeRfSLjPLPjJZJCy7s0eN/+kJ
beIdyXA9UqHa0bXoNrkwSGI1QVmTkxxeebitXVJBGRaplnmAuQAAAHwiJOZkRFntP1gP5t6
M2Nt41Q73sDBiitVG7Klf9Yq9ZuKsMrKkUOEuWZJNWWRuvOIR9FtJ8uZns2B/QehWJblt1O
ZVKXb1JplWnbZk6DBbZeknx5rWktZW3b9IzAe8AAAAAADP+n55G2LHsVfzpANAPyNsJ/Yq
PnUA0AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAjFwYY2pdd229dFXoEGoXDb5uKpdRfaJT0Q3CyXqH6y/t
xltAScAAAAAAAAAAAAAeJell0PES1qlbdy0xisUOotGzKgyU5odRx5HyltIjIy2kZEZAO9
RaLBtyjwqVS4jUCmwWURo0VhOq2y2hJJShJchERERERA7oAAAADyLutKjX5bNSt64acxVqJU
mVR5cKSnWbdbPjI+0tpHkZAOe37fptqUKn0WjwmadSqewiLEiR06rbLSEklKElyERERAPQA
AAAAAEYsvDO1cOnq29bNChUV2tzl1KoriN6pyZCvrOK9fq4i25FtAScAAAAARiz8M7VsCo
V+dblBhUaXX5hz6m9Eb1VS3zLLXX6+P1ZmZ8ZnmEnAAAAAAEZtTDS1rGrFw1WgUKFSajcMo
ptVkxm9Vcx4iyJaz5T2n/VSj4zPMJMAAAAAAIzWcM7VuG9KFd1SoMKbctDQ63Tao63m9FS4
WSySfrL+2Z5ZZnmEmAAAAAfAHgWTh/beG9Icpdr0WHQqe5IdlLjwmiQlbrijUtasuMzMz2n
6i4iIBIAAAAAAAAAGf8AT88jbFj2Kv50gKa0N9MjBTDvRew3ty48SKHSq3T6S23KhPPGa2V
mZq1VZEZZ5GWZcnEe0BcvD80eeli3/er7oBw/NHnpYt/3q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli
3/AHq+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7oBw/NHnpYt/3q+6AcPzR56WLf8Aer7oBw/NH
npYt/3q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7oBw/NHnpYt/wB6vugHD80eeli3/er7oBw/
NHnpYt/3q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/AHq+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7oB
w/NHnpYt/3q+6AcPzR56WLf8Aer7oBw/NHnpYt/3q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7
oBw/NHnpYt/wB6vugHD80eeli3/er7oBw/NHnpYt/3q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/A
Hq+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7oBw/NHnpYt/3q+6AcPzR56WLf8Aer7oBw/NHnpY
t/3q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7oBw/NHnpYt/wB6vugHD80eeli3/er7oBw/NHn
pYt/3q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/AHq+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7oBw/N
HnpYt/3q+6AcPzR56WLf8Aer7oBw/NHnpYt/3q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7oBw
/NHnpYt/wB6vugHD80eeli3/er7oBw/NHnpYt/3q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/AHq+
6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7oBw/NHnpYt/3q+6AcPzR56WLf8Aer7oBw/NHnpYt/3
q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7oBw/NHnpYt/wB6vugHD80eeli3/er7oBw/NHnpYt
/3q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/AHq+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7oBw/NHnp

Yt/3q+6AcPzR56WLf8Aer7oBw/NHnpYt/3q+6AcPzR56WLf96vugHD80eeli3/er7oBw/NH
npYt/wB6vugHD80eeli3/er7oCmtMjTIwUxE0XsSLctzEih1Wt1CkuNxYTLxkt5ZGStVOZE
WeRHkXLxFtAf/2Q==