popular_business
sci_psychology

Дейл
Карнеги

Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей

Более чем за 75 лет своего существования этот величайший бестселлер всех времен помог тысячам знаменитых сегодня людей подняться на вершину успеха и славы. И сейчас, в XXI веке, всегда актуальные советы Дейла Карнеги позволят каждому читателю раскрыть свой потенциал и наконец-то громко заявить о себе.

техники влияния,межличностные коммуникации,как достичь успеха,популярная психология
1981

ru
en

Л.
А.
Кузьмина

Alesh

FictionBook Editor Release 2.6.6
02 October 2015
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10831668
Текст предоставлен издательством
67076abf-2d84-11e5-a6ec-0025905a06ea
1.0

v 1.0 – создание fb2 – (Alesh)

Литагент «Попурри»
5bad7fc6-141f-11e5-92fc-0025905a069a

Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей
Попурри
Минск
2015
978-985-15-2564-1

Дейл Брекенридж Карнеги
Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей

© 1981 by Donna Dale Carnegie and Dorothy Carnegie (Revised Edition)
© Перевод. ООО «Попурри», 1998
© Оформление. ООО «Попурри», 2007
* * *

Эта книга посвящена человеку, которому нет нужды ее читать, – моему незабвенному другу Гомеру Крэю

Предисловие к пересмотренному и дополненному изданию

Книга «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» была впервые опубликована в 1937 году тиражом всего лишь пять тысяч экземпляров. Ни Дейл Карнеги, ни издатели, Саймон и Шустер, не рассчитывали, что ее популярность заставит выйти тираж за этот скромный объем. К их удивлению, книга стала сенсацией, и приходилось печатать тираж за тиражом, чтобы удовлетворить все возрастающий читательский спрос. Она заняла свое место в истории издательского дела как один из интернациональных бестселлеров. Книга касалась актуальной области и удовлетворяла человеческую потребность, свойственную не только периоду после Великой депрессии, о чем свидетельствуют ее непрерывно продолжающиеся продажи в восьмидесятые годы, почти полстолетия спустя.

Дейл Карнеги говорил, что легче сделать миллион долларов, чем добавить фразу в английский язык. «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» стала именно такой фразой, цитируемой, пересказываемой, пародируемой, используемой с неисчислимым множеством оттенков в различных текстах – от политических листовок до романов. Эта книга переведена почти на все языки, имеющие письменность. Каждое поколение открывает ее заново и находит в ней нечто, созвучное своему времени.

Сказанное выше приводит нас к логическому вопросу: «Зачем пересматривать книгу, доказавшую и продолжающую доказывать свою неслыханную привлекательность? Зачем экспериментировать с успехом?»

Чтобы ответить на это, мы должны осознать, что Дейл Карнеги сам неутомимо переделывал свою книгу в течение всей жизни. Она была написана как практическое пособие к его курсам «Умение говорить и человеческие отношения» и сегодня все еще продолжает использоваться в этом качестве. Вплоть до своей смерти в 1955 году Карнеги непрерывно улучшал и пересматривал этот курс, чтобы адаптировать его к изменившимся потребностям постоянно расширяющейся аудитории. Трудно найти человека, более чувствительного к направлениям изменения сегодняшней жизни, чем Дейл Карнеги. Он постоянно пересматривал и совершенствовал свои методы обучения; свою книгу по эффективному ведению беседы он модернизировал несколько раз. Если бы он прожил дольше, то сам бы пересмотрел книгу «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», чтобы она лучше отражала изменения, произошедшие в мире после тридцатых годов.

Имена многих людей, цитируемых в данной книге, хорошо известные во времена первой публикации, не знакомы большинству сегодняшних читателей. Некоторые примеры и фразы в нашу социальную эпоху кажутся причудливыми и устаревшими, словно пришедшими из

романов викторианской эпохи. За счет этого ослабляется информативность и общее воздействие книги.
Следовательно, при пересмотре и дополнении книги мы ставили своей целью сделать ее более ясной и приближенной к современному читателю без искажения содержания. Мы не изменили суть книги, а лишь заменили некоторые примеры более современными. Живой, стремительный стиль Карнеги остался невредимым – оставлен даже сленг тридцатых годов. Дейл Карнеги писал так же, как и говорил, в экспансивном, непринужденном разговорном стиле.
Поэтому его голос звучит так же мощно, как и всегда со страниц его книг и работ. Тысячи людей – и число их растет с каждым годом – во всем мире обучаются на курсах Карнеги.
И другие тысячи читают и изучают книгу «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» и воодушевляются на использование предложенных в ней принципов для улучшения своей жизни. Для всех читателей мы предлагаем этот исправленный вариант книги как отточенный и отполированный, готовый к использованию инструмент.

Дороти Карнеги

Как и почему была написана эта книга

За первые тридцать пять лет двадцатого столетия американские издательства напечатали более четверти миллиона разных книг. Большинство из них смертельно скучны, а многие принесли издателям финансовые потери. Я сказал «многие»? Недавно председатель правления одного из крупнейших в мире издательских концернов признался мне, что, несмотря на семидесятипятилетний опыт работы, его компания терпит убытки на семи из каждых восьми издаваемых книг.
Почему же в таком случае я рискнул написать еще одну книгу, а вы должны утруждать себя ее чтением?
Хорошие вопросы, и я попытаюсь на них ответить.
Начиная с 1912 года я вел в Нью-Йорке учебные курсы для бизнесменов и специалистов, мужчин и женщин. Поначалу я ограничивался областью ораторского искусства, стремясь научить взрослых людей быстро реагировать и излагать свои мысли более ясно, убедительно и уверенно как на деловых переговорах, так и во время выступлений перед широкой аудиторией. Однако со временем я понял, что моим слушателям нужны не только навыки публичных выступлений – еще более остро эти люди нуждались в обучении тонкому искусству общения друг с другом при деловых повседневных встречах и социальных контактах.
Постепенно я осознал, что такая подготовка не помешала бы и мне. Оглядываясь на пройденный за эти годы путь, я поражаюсь, как часто мне не хватало такта и понимания. Вот если бы книга, подобная этой, попала в мои руки двадцать лет назад! Она стала бы для меня бесценным даром!
Похоже, особенно серьезные проблемы возникают в процессе общения с окружающими у деловых людей из мира бизнеса. Но они важны и для домашней хозяйки, для архитектора или инженера. Несколько лет назад в ходе исследования, проведенного под патронажем Фонда Карнеги для повышения квалификации учителей, обнаружился весьма важный и наводящий на размышления факт, подтвержденный позже работами, выполненными в Технологическом институте Карнеги. Оказалось, что даже в таких отраслях экономики, как машиностроение, финансовый успех лишь на пятнадцать процентов определяется уровнем технических знаний специалистов, а на восемьдесят пять процентов – их навыками человеческого общения, то есть личными качествами и умением руководить людьми.
Долгое время я ежегодно вел курсы в клубе инженеров в Филадельфии и в нью-йоркском отделении Американского института инженеров-электриков. В целом, вероятно, через эти курсы прошли более полутора тысяч инженеров. Они обратились ко мне потому, что в результате многолетних наблюдений и опыта поняли – высоко оплачиваются вовсе не те

работники, которые обладают обширными специальными знаниями. За весьма скромное жалованье можно легко нанять, например, инженера, бухгалтера, архитектора или представителя какой-либо другой профессии. А вот специалист, обладающий не только техническими знаниями, но и способностью излагать свои мысли, брать на себя руководящую роль и будить в подчиненных энтузиазм, будет получать более высокую оплату.

В лучшую пору своей деятельности Джон Д. Рокфеллер сказал, что «умение обращаться с людьми – это такой же товар, как сахар или кофе. И я буду платить за него больше, чем за что-либо другое на свете».

Разумно было бы предположить, что каждый колледж страны будет готов включить в свою программу курс, развивающий столь высоко ценимые в нашем мире способности. Однако, если в каком-либо учебном заведении и есть подобный практический курс, предназначенный для взрослых, он не привлек моего внимания к моменту написания книги.

Чикагский университет и Объединение школ Христианской ассоциации молодых людей провели специальное исследование, чтобы определить то, что хотели бы изучать взрослые люди.

Исследование длилось целых два года и стоило двадцать пять тысяч долларов. Последний этап был проведен в Меридене, штат Коннектикут, выбранном как типичный американский город. Каждый взрослый житель Меридена ответил на сто пятьдесят шесть вопросов типа: «Ваша профессия или род занятий? Образование? Как вы проводите свободное время? Каковы ваши доходы? Ваше хобби? Ваши стремления? Ваши проблемы? Какие предметы вы хотели бы изучать?» и т. д. Исследование показало, что взрослых людей больше всего волнуют вопросы, связанные со здоровьем. На втором месте – взаимоотношения с людьми: как добиться взаимопонимания; что надо делать, чтобы нравиться окружающим; как склонить их к своей точке зрения.

Именно поэтому комитет, проводивший исследование в Меридене, решил организовать соответствующие курсы для взрослых жителей своего города. Члены комитета усердно, но безуспешно пытались разыскать практический учебник по этим вопросам. Наконец они обратились к одному из признанных мировых авторитетов в области обучения взрослых и попросили порекомендовать какое-нибудь руководство, отвечающее необходимым требованиям. Тот однозначно ответил: «Я знаю, чего хотят эти люди, но такой книги еще никто не написал».

В истинности этого заявления я убедился на собственном опыте, долгие годы занимаясь поисками практичного, отвечающего всем требованиям пособия по проблемам межличностных взаимоотношений.

Поскольку подобной книги не существовало, я попытался написать ее сам, чтобы впоследствии использовать на своих курсах. Эта книга перед вами. Надеюсь, она вам понравится.

Работая над книгой, я перечитал все, что смог найти по этой теме, начиная с газетных сообщений, журнальных статей, протоколов бракоразводных процессов и кончая работами старых философов и новых психологов. Кроме того, я пригласил опытного научного сотрудника, который полтора года сидел в различных библиотеках и читал все, пропущенное мной. Он продирался сквозь тома научных трудов по психологии, сосредоточенно изучая сотни журнальных статей, просматривал бесчисленные биографии, пытаясь установить, как великие лидеры всех времен строили отношения с другими людьми. Мы читали их биографии. Мы проштудировали жизнеописания всех выдающихся людей от Юлия Цезаря до Томаса Эдисона. Одних только биографий Теодора Рузвельта мы прочли больше сотни. Мы решили не жалеть ни времени, ни средств, чтобы выявить все практические приемы, которые за долгие века использовались для завоевания друзей и влияния на окружающих.

Я лично беседовал со многими преуспевающими людьми, пытаясь выяснить методы их общения с окружающими. Многие из них были всемирно известны. Это – изобретатели Маркони и Эдисон; политические лидеры Франклин Д. Рузвельт и Джеймс Фарли; исследователи, такие как Мартин Джонсон; крупные бизнесмены, среди которых Оуэн Д. Янг; звезды кино Кларк Гейбл и Мэри Пикфорд.

Используя весь собранный материал, я подготовил краткую беседу, назвав ее «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». Я сказал «краткую». Правда, такой она была только вначале, вскоре превратившись в полуторачасовую лекцию. Долгое время я каждый год читал ее взрослым людям на курсах в нью-йоркском институте Карнеги.

Читая эту лекцию, я предлагал слушателям проверить ее положения в ходе деловых и социальных контактов в своей профессиональной деятельности и, вернувшись в класс, рассказать о полученных результатах. Какое интересное задание! Эти мужчины и женщины, жаждущие самоусовершенствования, были увлечены идеей работы в лаборатории нового типа – в первой и единственной в истории лаборатории, занимающейся проблемами межличностных отношений.

Лежащая перед вами книга не была написана в обычном смысле этого слова. В этой своеобразной лаборатории она росла, как растет ребенок, впитывая в себя опыт тысяч людей. Мы начали много лет назад, разработав набор правил, напечатанных на карточке величиной с почтовую открытку. На следующий год была выпущена карточка побольше, затем появилась листовка, потом целая серия брошюр, каждая из которых постепенно увеличивалась по размеру и объему. Наконец, в результате пятнадцати лет экспериментов и исследований, появилась эта книга.

Изложенные в ней правила – это не результат чисто теоретических рассуждений или домыслов. Их действие похоже на волшебство. Звучит неправдоподобно, но я видел, как применение этих принципов радикально меняло жизнь многих людей.

Приведу пример. На наши курсы поступил предприниматель, у которого работало триста четырнадцать служащих. Годами он беспрерывно подгонял, критиковал и бранил их всех без разбора. Никто не слышал от него любезностей, слов одобрения и похвалы. Познакомившись с принципами, приведенными в этой книге, предприниматель резко изменил свою жизненную философию. Теперь в его организации царит новая атмосфера преданности, энтузиазма и коллективизма. Триста четырнадцать врагов превратились в триста четырнадцать друзей. На одном из занятий он гордо заявил перед всей аудиторией: «Прежде, проходя по своему предприятию, я не слышал слов приветствия. При моем приближении служащие старались смотреть в другую сторону. Сейчас все они мои друзья, и даже швейцар зовет меня по имени». Доходы этого предпринимателя увеличились, у него стало больше свободного времени, и – что несравненно важнее – он почувствовал себя гораздо более счастливым на работе и в кругу семьи.

Бесчисленному множеству коммерсантов применение этих принципов дало возможность резко расширить торговые операции и даже завести новые счета в банках, чего они тщетно пытались добиться прежде. У административных работников повысились и авторитет, и жалованье. Один из них рассказал мне о значительном повышении оклада, которое он приписывает тому, что стал следовать предлагаемым правилам. А другого, ответственного сотрудника фирмы «Гэс уоркс компани» из Филадельфии, в шестьдесят пять лет должны были понизить в должности из-за неуживчивости и неспособности руководить людьми. Позанимавшись на наших курсах, он настолько изменился, что его не только не понизили, но и перевели на более высокооплачиваемую должность.

На банкетах по случаю окончания курсов мне часто приходилось слышать от супругов наших слушателей, что их семейная жизнь стала намного благополучнее с тех пор, как их мужья или жены начали у нас учиться.

Нередко сами наши слушатели бывают поражены своими успехами. Это кажется волшебством. Случалось, в порыве энтузиазма они звонили мне домой в воскресенье, не в силах подождать еще сорок восемь часов, чтобы доложить о своих достижениях на очередном занятии.

Один человек, увлекшись разговором об этих принципах, засиделся до глубокой ночи, обсуждая их с другими слушателями. В три часа утра все разошлись по домам. Но он был настолько потрясен осознанием своих собственных ошибок и настолько вдохновлен открывшимися перспективами, что не смог уснуть. Он так и не заснул ни в эту, ни в следующую ночь.

Кто он? Наивный, малообразованный человек, готовый разглагольствовать по поводу каждой новой теории? Нет, далеко не так. Это умудренный опытом коммерсант, видавший виды торговец произведениями искусства, человек весьма светский, окончивший два университета в Европе и говорящий на трех языках.

Работая над этой главой, я получил письмо от одного немца-аристократа, представителя старой школы, чьи предки были кадровыми офицерами при Гогенцоллернах. В этом письме, посланном с трансатлантического лайнера, он почти с религиозным пафосом рассказывал о случаях успешного применения наших правил.

Другой наш слушатель – старожил Нью-Йорка, выпускник Гарвардского университета, человек состоятельный, владелец крупной фабрики по производству ковров – заявил, что за четырнадцать недель занятий по нашей системе он узнал об искусстве воздействия на людей больше, чем за четыре года пребывания в колледже. Абсурдно? Смешно? Фантастично? Конечно, вы можете отвергнуть это утверждение с любым понравившимся вам определением. Я просто без комментариев приведу заявление, сделанное консервативным и вполне преуспевающим выпускником Гарвардского университета в публичном выступлении перед аудиторией из почти шестисот человек в Йельском клубе Нью-Йорка в четверг вечером, 23 февраля 1933 года.

«По сравнению с тем, какими мы должны были бы быть, – заявил известный профессор Гарварда Уильям Джеймс, – наше состояние можно охарактеризовать как полудремотное. Люди используют лишь незначительную часть своих физических и умственных ресурсов. В широком смысле можно сказать, что человек живет далеко не в меру своих возможностей. Он обладает способностями самого различного рода, которые обычно не умеет использовать».

О, эти способности, которые вы «обычно не умеете использовать»! Единственная цель данной книги – помочь вам выявить, развить и с пользой применить эти скрытые, неиспользуемые ценности.

По словам бывшего президента Принстонского университета Джо на Хиббена, «образование – это умение правильно действовать в любых житейских ситуациях».

Если после прочтения первых трех глав книги вы не почувствуете себя чуть лучше экипированными для встречи с различными житейскими ситуациями, я буду считать, что эта книга потерпела неудачу в том, что касается именно вас. Потому что, как сказал Герберт Спенсер, «великая цель образования – это не знания, а действия».

И эта книга является книгой действия.

Дейл Карнеги, 1936 год

Девять советов, как извлечь наибольшую пользу из этой книги

1. Есть одно крайне необходимое условие – гораздо более важное, чем любые правила или методы, – без которого вы не сможете извлечь максимальную пользу из данной книги. Без него окажутся бесполезными тысячи методик обучения. Однако, обладая этим бесценным даром, вы сможете совершать чудеса и без советов о том, как извлекать пользу из книг.

Что же это за магическое условие? Вот оно: глубокое, страстное желание учиться и твердое намерение совершенствовать свое умение строить взаимоотношения с людьми.

Каким образом вы можете развить в себе подобное стремление? Постоянно напоминая себе о чрезвычайной важности этих принципов для вашей жизни и карьеры. Живописуя в воображении, как применение этих принципов помогает вам быстро продвигаться к высокому положению в обществе и к финансовым успехам. Повторяя себе снова и снова: «Моя популярность, моя удача и мой доход в немалой степени зависят от искусства общения с людьми».

2. Рекомендую вам сначала бегло просмотреть каждую главу, чтобы составить общее представление. Не исключено, что после прочтения одной главы у вас возникнет соблазн сразу же перейти к следующей. Не делайте этого, если вы не читаете данную книгу лишь ради развлечения. Но, приступив к этому занятию с целью научиться лучше понимать проблемы взаимоотношений между людьми, вернитесь к началу главы и еще раз внимательно перечитайте ее. В конечном итоге это сэкономит время и принесет свои плоды.

3. Работая с книгой, почаще останавливайтесь, чтобы обдумать прочитанное. Спрашивайте себя, как и когда вы могли бы применить каждый совет.

4. Читая, имейте под рукой простой или красный карандаш, ручку или маркер. Встретив совет, который, как вам кажется, можно будет использовать, отметьте его сбоку чертой. Очень

важный фрагмент выделите маркером, подчеркните каждую фразу или поставьте рядом звездочки (***). Пометки и подчеркивания делают книгу более интересной и значительно облегчают ее повторный просмотр.

5. Я знаю женщину, которая уже пятнадцать лет заведует канцелярией крупного страхового концерна. Каждый месяц она перечитывает все страховые контракты, заключенные ее компанией. Да, многие из них она читает из месяца в месяц, из года в год. Почему? Опыт ей подсказывает, что это единственный способ удержать в памяти содержание этих контрактов.

Я почти два года писал книгу об ораторском искусстве и все же время от времени перечитываю ее, чтобы вспомнить, что написано в моей собственной книге. Удивительно, как быстро все забывается!

Поэтому, намереваясь извлечь из этой книги реальную долгосрочную пользу, не думайте, что достаточно «проглотить» ее за один присест. Внимательно прочитав, следует ежемесячно просматривать текст хотя бы в течение нескольких часов. Постоянно держите эту книгу на своем письменном столе, почаще в нее заглядывайте. Не забывайте о богатых возможностях для совершенствования, которыми сможете воспользоваться в недалеком будущем. Помните, что автоматическое применение предлагаемых правил достигается лишь при непрерывном и упорном к ним обращении; другого пути нет.

6. Бернард Шоу как-то заметил: «Просто преподавая что-либо человеку, вы его никогда ничему не научите». Шоу был прав. Учение – активный процесс, и собственный опыт в нем играет существенную роль. Поэтому, стремясь освоить приемы, предлагаемые в данной книге, воплощайте их в жизнь. Используйте их при малейшей возможности, иначе они быстро забудутся. В голове можно удержать лишь те знания, которые применяются на практике.

Возможно, вам будет нелегко постоянно следовать приведенным в книге правилам. Даже я, автор этой книги, на практике нередко затрудняюсь использовать все свои рекомендации. Так, рассердившись, гораздо легче критиковать и осуждать, чем постараться понять точку зрения собеседника. Часто найти недостатки легче, чем повод для одобрения. Кажется естественным говорить о том, чего хотите вы, а не о том, чего желает другой. Можно привести массу подобных примеров. Поэтому, читая данную книгу, помните, что вы пытаетесь не просто получить информацию, но и выработать новые привычки, более того, вы пытаетесь выбрать новый жизненный путь. А для этого необходимы время, настойчивость и ежедневная тренировка.

Итак, чаще заглядывайте на страницы этой книги. Рассматривайте ее как справочник по вопросам взаимоотношений между людьми. Столкнувшись с очередной конкретной проблемой – например, с необходимостью добиться каких-либо определенных действий от ребенка, склонить жену к вашей точке зрения или удовлетворить раздраженного клиента, – не поддавайтесь первому побуждению, не действуйте импульсивно: обычно это оказывается неверным. Раскройте данную книгу, еще раз просмотрите подчеркнутые вами абзацы, а затем испробуйте предлагаемые приемы на практике – и наблюдайте, как совершаются чудеса.

7. Превратите процесс усвоения этих правил в веселую игру. Например, пообещайте жене, сыну или коллеге платить десять центов или доллар всякий раз, когда они уличат вас в нарушении какого-либо из описанных правил.

8. Выступая как-то перед слушателями моих курсов, председатель правления одного крупного банка с Уолл-стрит описал весьма эффективную систему, которую он использовал для самоусовершенствования. Обладая формально невысоким уровнем образования, этот человек в настоящее время является одним из наиболее значительных финансистов Америки. Он признался, что обязан достигнутыми успехами постоянному применению придуманной им системы. Изложу эту систему его словами, стараясь быть максимально точным, насколько позволит память.

> Многие годы я веду книгу встреч, в которую записываю все свои деловые ежедневные контакты. Моя семья знает, что на меня не стоит рассчитывать в субботу вечером; часть этого времени я всегда уделяю процессу самоанализа, пересмотра и оценки своих действий. После обеда я ухожу к себе, открываю свою книгу встреч, просматриваю и анализирую записи обо всех беседах, совещаниях и дискуссиях, которые велись в течение недели. Я спрашиваю себя:

«Какие ошибки были допущены за это время?»

«Что я сделал правильно, а что можно было сделать лучше и каким образом?»

«Какие уроки я могу из этого извлечь?»

Нередко этот еженедельный обзор повергал меня в отчаяние. Меня буквально потрясали собственные грубые ошибки. Конечно, с годами подобные промахи встречаются все реже. Иногда после субботнего разбора мне хочется похлопать себя по плечу. Эта система самоанализа и самовоспитания, которой я следую уже много лет, дала мне значительно больше, чем любое из моих начинаний.

Она развила мою способность принимать решения и в значительной мере помогла мне устанавливать контакты с людьми. Я ее настоятельно всем рекомендую.

Почему бы и вам не использовать аналогичную систему контроля за применением принципов, описанных в этой книге? Пытаясь сделать это, вы получите по крайней мере два полезных результата.
Во-первых, включитесь в процесс самовоспитания, сам по себе интересный и к тому же очень полезный.
Во-вторых, обнаружите, что ваше умение устанавливать контакты и поддерживать отношения с людьми быстро развивается.
9. Читая книгу, делайте записи об успешном применении наших принципов. Будьте конкретны. Фиксируйте имена, даты, результаты. Ведение таких записей вдохновит вас на еще большие усилия. А как приятно будет случайно наткнуться на эти заметки через много лет, какими трогательными они покажутся!
Итак, для того чтобы извлечь наибольшую пользу из этой книги:
А.-Вырабатывайте в себе глубокое, деятельное стремление освоить принципы взаимоотношений между людьми.
Б.-Дважды прочтите каждую главу, прежде чем перейти к следующей.
В.-Читая, почаще останавливайтесь, чтобы спросить себя, как вы могли бы применить данный прием.
Г.-Подчеркивайте каждую важную мысль.
Д.-Каждый месяц вновь просматривайте эту книгу.
Е.-При малейшей возможности применяйте изложенные в ней правила. Используйте эту книгу как справочное руководство при решении повседневных проблем.
Ж.-Превратите обучение в веселую игру, пообещав кому-либо из близких небольшой денежный приз за каждый случай, когда они поймают вас на нарушении одного из данных принципов.
З.-Еженедельно контролируйте процесс обучения. Спрашивайте себя, какие ошибки вы совершили, каких достигли успехов, какие уроки извлекли на будущее.
И.-Ведите дневник, указывая в нем, когда, как и с каким результатом применили изученные правила.

Часть первая. Основные методы обращения с людьми

Глава 1. Если хочешь собрать мед, не опрокидывай улей

7 мая 1931 года Нью-Йорк был потрясен завершением невиданной полицейской облавы. После нескольких недель преследования Кроули «Два Пистолета» – убийца и бандит, которого гнали, словно дикого зверя, не давая возможности выпить и покурить, – попал в западню в квартире своей возлюбленной на Уэст-Энд-авеню.

Сто пятьдесят полицейских и детективов осадили его убежище на верхнем этаже дома. Сначала они попытались выкурить этого «убийцу полицейских» слезоточивым газом, продолбив отверстия в крыше. Затем на крышах окружающих домов установили пулеметы, и час с лишним по одному из прекраснейших жилых кварталов Нью-Йорка гуляло эхо пистолетных выстрелов и пулеметных очередей. Укрывшись за массивным креслом, Кроули отчаянно отстреливался от полицейских, а десять тысяч возбужденных зевак наблюдали за этим сражением. Улицы Нью-Йорка еще не видели ничего подобного.

Когда Кроули схватили, комиссар полиции Е. П. Малруни заявил, что этот головорез с двумя пистолетами – один из самых опасных преступников во всей истории Нью-Йорка: «Ему убить человека – раз плюнуть».

Но каким видел себя сам Кроули? Мы это знаем. Пока полиция обстреливала его убежище, он написал письмо, адресованное «тем, кого это касается», и кровь из его ран оставила на бумаге бурые следы. Вот что заявил Кроули в своем письме: «В моей груди бьется усталое, но доброе сердце, никому не причинившее зла».

Незадолго до этого Кроули, остановив машину у обочины загородной дороги, ведущей из Лонг-Айленда, обнимался в ней со своей подругой. К машине подошел полицейский и попросил предъявить водительские права.

Ни слова не говоря, Кроули выхватил пистолет и буквально изрешетил полицейского градом пуль. Когда умирающий упал, бандит выскочил из машины, выхватил из кобуры патрульного револьвер и выпустил в недвижимое тело еще одну пулю. И этот убийца писал: «В моей груди бьется усталое, но доброе сердце, никому не причинившее зла».

Кроули приговорили к казни на электрическом стуле. Когда его доставили в отделение смертников тюрьмы Синг-Синг, он заявил: «Думаете, меня осудили за убийства? Нет, я осужден за то, что защищал себя».

Суть этой истории в том, что Кроули «Два Пистолета» действительно не признавал за собой никакой вины.

Вы полагаете, что такая позиция необычна для преступников? Послушайте дальше: «Я потратил лучшие годы своей жизни, доставляя людям приятные развлечения и помогая им хорошо проводить время, и получил за это лишь оскорбления и положение человека, за которым охотятся».

Это слова Аль Капоне – самого отъявленного врага американского общества, наиболее опасного главаря гангстеров из всех, что когда-либо терроризировали Чикаго. Аль Капоне не признавал за собой никакой вины. Он действительно считал себя благодетелем общества – его неоцененным и непонятым благодетелем.

Так же относился к себе и «Голландец» Шульц, прежде чем погиб от пуль гангстеров в Ньюарке. Этот Шульц, один из самых отъявленных злодеев Нью-Йорка, в газетном интервью заявил, что является благодетелем общества, причем сам в это верил.

У меня была интересная переписка с Льюисом Э. Лоуэсом, который в течение многих лет был начальником тюрьмы Синг-Синг. Он утверждает, что «лишь немногие преступники в Синг-Синг считают себя плохими людьми. По их мнению, они такие же люди, как вы или я. Они логически обосновывают, объясняют свои поступки. Они могут рассказать вам, почему им пришлось взломать сейф или открыть стрельбу. Большинство из них пытается посредством различных логических построений, истинных или ложных, оправдать свои антиобщественные действия даже перед собой, настойчиво доказывая, что их не следовало сажать в тюрьму».

Уж если Аль Капоне, Кроули «Два Пистолета», «Голландец» Шульц и подобные головорезы за стенами тюрем считают себя невиновными, то что говорить об обыкновенных людях, с которыми мы сталкиваемся?

Джон Уанамейкер, основатель фонда, носящего его имя, однажды признался: «Еще тридцать лет назад я понял, что брюзжать просто глупо. Мне хватает хлопот с

собственными недостатками, поэтому к чему раздражаться, что Бог не всех равно одарил умственными способностями».
Уанамейкер рано усвоил эту истину. Я же треть века на ощупь пробирался через этот мир, пока наконец не понял – в девяносто девяти случаях из ста, правы они или нет, люди не осуждают себя за свои поступки.
Критика бесполезна – она заставляет человека обороняться, стимулируя попытки оправдать себя. Критика опасна, потому что наносит удар по гордости человека, задевает чувство его собственного достоинства и вызывает у него обиду.
Б. Ф. Скиннер, известный психолог, экспериментально доказал, что животное, поощряемое за хорошее поведение, обучается быстрее и использует заученное более эффективно, чем животное, получающее наказание за плохое поведение. Дальнейшие исследования подтвердили эти выводы и в отношении людей. Осуждая, мы не добиваемся стойких изменений и часто провоцируем возникновение чувства обиды.
По словам другого крупного психолога, Ганса Селье, «в той же степени, как мы жаждем одобрения, нас ужасает осуждение».
Джордж Б. Джонстон – координатор инженерной компании. В его обязанности входит следить за тем, чтобы служащие компании надевали каски при выполнении полевых работ. Он докладывал, что, проходя мимо рабочего, работающего без каски, всегда делал ему замечание и, используя авторитет начальника, заставлял исполнить инструкцию. Ответом ему были мрачные взгляды, а когда он покидал территорию, рабочие снимали каски.
Он решил применить другой подход и в следующий раз, увидев рабочего без каски, поинтересовался, удобна ли она и хорошо ли подогнана. Затем он благожелательным тоном напомнил человеку, что каска предназначена для того, чтобы защитить его от травм, и во время работы всегда должна быть на голове. В результате рабочие стали чаще следовать инструкции без чувства обиды или эмоциональных размолвок.
Тысячи страниц книг изобилуют историями, свидетельствующими о бесполезности критики. Возьмите, например, известную ссору между Теодором Рузвельтом и президентом Тафтом. Она расколола республиканскую партию, привела Вудро Вильсона в Белый дом, оказала радикальное влияние на мировую войну и изменила ход истории. Кратко рассмотрим фактическую сторону дела. Покинув в 1908 году Белый дом, Теодор Рузвельт поддержал Тафта, который и был избран президентом. Затем Рузвельт уехал в Африку охотиться на львов. По возвращении он развил невероятную активность: осудил Тафта за консерватизм, пытался добиться своего выдвижения в президенты на третий срок, основал прогрессивную партию, чуть не развалив при этом республиканскую. В результате на следующих выборах Уильям Хауард Тафт и республиканская партия получили поддержку только двух штатов – Вермонта и Юты. Такого сокрушительного поражения эта партия еще не знала.
Теодор Рузвельт винил во всех неудачах Тафта, но считал ли себя виновным президент Тафт? Конечно, нет. Со слезами на глазах он восклицал: «Не вижу, что бы я мог сделать иначе».
Кто был виноват? Рузвельт или Тафт? Откровенно говоря, не знаю, и мне это не слишком интересно. Хочу лишь подчеркнуть, что никакие критические замечания Теодора Рузвельта не убедили Тафта в его неправоте. Они лишь заставляли его оправдываться и все снова и снова со слезами на глазах повторять: «Не вижу, что бы я мог сделать иначе».
Или возьмите нефтяной скандал в Типот-Доуме – о нем с возмущением писали газеты в начале двадцатых годов. Он взбудоражил всю страну! Никто не мог припомнить, чтобы подобное случалось в жизни американского общества. Вот голые факты. Альберту Б. Фоллу, министру внутренних дел в правительстве Хардинга, было поручено сдать в аренду принадлежавшие государству нефтяные резервуары в районе Элк-Хилла и Типот-Доума, которые были оставлены для нужд военно-морского флота. Устроил ли министр Фолл конкурентные торги? Нет. Он просто передал этот исключительно выгодный контракт своему другу Эдварду Л. Догени. А что сделал Догени? Он предоставил министру Фоллу то, что назвал «займом» в сто тысяч долларов. Затем министр Фолл самовольно приказал морской пехоте Соединенных Штатов прибыть в район Элк-Хилла и прогнать конкурентов, которые с прилегающих участков выкачивали нефть из месторождения. Эти люди, согнанные со своих участков под угрозой винтовок и штыков, бросились в суд, и завеса

секретности над обстоятельствами типот-доумского скандала развеялась. От этого дела так дурно пахло, что оно погубило администрацию Хардинга, вызвало чувство омерзения во всей стране, чуть не привело к развалу республиканской партии, а Альберт Б. Фолл попал за тюремную решетку.
Фолла осудили чрезвычайно сурово, как немногих государственных деятелей на всем протяжении истории. Вы думаете, он раскаялся? Нет! Несколько лет спустя Герберт Гувер намекнул в своем публичном выступлении, что смерть президента Хардинга последовала от душевных переживаний и мучений из-за предательства друга. Услышав это, миссис Фолл вскочила со стула, заплакала, погрозила кулаком в пространство и закричала: «Что?! Фолл предал Хардинга? Нет! Мой муж никого не предавал. Даже дом, полный золота, не соблазнил бы его на дурной поступок. Именно его предали, подвергли избиению и распяли».

Это и есть человеческая натура в действии: виноваты все, кроме меня. Все мы таковы. Поэтому, когда завтра вам придет в голову кого-то покритиковать, вспомните Аль Капоне, Кроули «Два Пистолета» и Альберта Фолла. Не забывайте, что критика подобна почтовым голубям: они всегда возвращаются домой. Подумайте – человек, которого вы собираетесь обвинять и осуждать, будет, скорее всего, оправдываться и, в свою очередь, осудит вас или, подобно кроткому Тафту, будет повторять: «Не вижу, что бы я мог сделать иначе».
Субботним утром 15 апреля 1865 года Авраам Линкольн лежал при смерти в дешевых меблированных комнатах, как раз напротив театра Форда, где Бут стрелял в него. Убогий газовый рожок мерцал желтым светом. Линкольн вытянулся по диагонали слишком короткой для него кровати, над которой висела дешевая репродукция известной картины Розы Бонер «Конская ярмарка».
У постели умирающего президента военный министр Стэнтон произнес: «Здесь лежит самый безупречный руководитель, какого видел мир».
В чем же заключался секрет успеха Линкольна во взаимоотношениях с людьми? Десять лет я изучал жизнь Авраама Линкольна и целых три года посвятил работе над книгой «Неизвестный Линкольн». Я считаю, что изучил личность президента и его семейную жизнь с максимально возможной тщательностью. Кроме того, я специально исследовал методы общения Линкольна с людьми. Позволял ли он себе заниматься критикой? О да! В молодости он жил в долине Пиджон-Крик в штате Индиана. В то время он не только высказывал критические замечания об окружающих, но и писал высмеивающие их письма и стихи, которые разбрасывал на сельских дорогах, чтобы их наверняка нашли. Одно из таких писем вызвало обиду, тлевшую на протяжении всей его жизни.
Даже став практикующим адвокатом в Спрингфилде, штат Иллинойс, Линкольн открыто нападал на своих оппонентов в письмах, которые публиковал в газетах. Но однажды, что называется, он перегнул палку.
Осенью 1842 года он жестоко высмеял тщеславного, вздорного политика по имени Джеймс Шилдс. Линкольн посвятил ему язвительный пасквиль и опубликовал его в виде анонимного письма в газете «Спрингфилд джорнал». Весь город громко хохотал. Шилдс, спесивый и обидчивый, кипел от негодования. Выяснив, кто автор письма, он отправился к Линкольну и вызвал его на дуэль. Линкольн был противником дуэлей, однако не мог уклониться от вызова без ущерба для своей чести. Ему был предоставлен выбор оружия. Рассчитывая на свои очень длинные руки, он выбрал кавалерийский палаш и взял несколько уроков фехтования у выпускника Уэст-Пойнта. В назначенный день дуэлянты встретились на песчаной отмели Миссисипи, готовые сражаться насмерть, но в последнюю минуту вмешались секунданты и прекратили дуэль.
Это был один из самых мрачных инцидентов в жизни Линкольна. Он стал для будущего президента бесценным уроком мастерства в искусстве обращения с людьми. Линкольн больше не написал ни одного оскорбительного письма. Он больше никогда никого не высмеивал. С тех пор он почти никого не критиковал – никогда и ни за что.
В период Гражданской войны Линкольну приходилось несколько раз назначать на пост командующего армией Потомака нового генерала. Каждый из них – Мак-Клеллан, Поуп, Бернсайд, Хукер, Мид – допускал грубые промахи, приводя Линкольна в отчаяние. На всех углах беспощадно осуждали бездарных генералов, но Линкольн сохранял спокойствие «без

злобы к кому-либо и с милосердием ко всем», цитируя одно из своих любимых изречений: «Не судите, да не судимы будете».
И даже когда госпожа Линкольн или кто-либо другой резко отзывались о южанах, Линкольн говорил: «Не критикуйте их; мы были бы точно такими же в подобных обстоятельствах».
Тем не менее если кто-нибудь и имел достаточно поводов для критики, то это был Линкольн. Приведем только один пример.
Битва при Геттисберге продолжалась в течение первых трех дней июля 1863 года. Ночью 4 июля разразившийся ливень затопил всю местность, и терпевший поражение генерал Ли вынужден был отступить на юг. Выйдя со своей разбитой армией к реке Потомак, Ли оказался перед вздувшейся от дождя рекой, имея за спиной федеральную армию. Это была ловушка, из которой нельзя было выбраться, и Линкольн это понял. Перед ним открывалась ниспосланная самим небом благоприятная возможность – взять в плен армию Ли и тут же закончить войну. Окрыленный надеждой, Линкольн приказал генералу Миду, не тратя время на созыв военного совета, немедленно атаковать южан. Свой приказ он передал по телеграфу, направив вслед специального курьера с требованием безотлагательных действий.
И что же генерал Мид? Он поступил прямо противоположно тому, что ему было велено. Нарушив приказ Линкольна, он созвал военный совет и, пребывая в нерешительности, бесконечно тянул, посылая по телеграфу всевозможные отговорки и наотрез отказываясь атаковать. В конце концов вода в реке спала, и армия южан переправилась через Потомак, выбравшись из ловушки.
Линкольн был разъярен. «Что это значит?! – спрашивал он у своего сына Роберта. – Великий Боже! Что это значит?! Они были почти у нас в руках, и достаточно малейшего усилия, чтобы все было кончено. Однако ничто сказанное или сделанное мною не заставило нашу армию сдвинуться с места. При сложившихся обстоятельствах почти любой генерал мог нанести Ли поражение. Поедь я туда, я мог бы сам разгромить его».
Жестоко разочарованный, Линкольн написал Миду письмо. Помните, что в тот период жизни он был крайне умерен и сдержан в выражениях. Поэтому его письмо было равносильно строжайшему выговору.

> Дорогой генерал!
>
> Полагаю, Вы не представляете себе масштаб несчастья, обусловленного отступлением Ли. Он был почти у нас в руках, и захват его армии, с учетом прочих наших недавних успехов, положил бы конец войне. Теперь же военные действия продлятся на неопределенное время. Вы не решились атаковать Ли в прошлый понедельник; как же Вы сделаете это сейчас, когда он находится к югу от реки, а Вы можете взять с собой не более двух третей тех сил, которыми располагали тогда? Неблагоразумно надеяться, и я этого не ожидаю, что теперь Вы сможете многого добиться. Вы упустили прекрасную возможность, чем я чрезвычайно расстроен.

Что же сделал Мид, получив послание Линкольна? Мид никогда не увидел этого письма – Линкольн его не отправил. Оно было найдено в бумагах президента после его смерти.
Полагаю – конечно, это только предположение, – что, написав письмо, Линкольн выглянул в окно и сказал себе: «Подождем минуту. Может быть, я не должен спешить с выводами. Сидя в тиши Белого дома, легко отдавать приказы об атаке. А если бы я видел столько же крови, как Мид за последнюю неделю, если бы слышал душераздирающие стоны и крики раненых и умирающих, то, возможно, имея робкий характер Мида, и я не стремился бы начинать наступление. Во всяком случае, дело сделано. Послав письмо, я облегчу душу, но заставлю Мида оправдываться. Он, скорее всего, попытается обвинить в случившемся меня.

Неприятные переживания могут отразиться на его пригодности к дальнейшей службе в качестве командующего и, возможно, заставят его выйти в отставку».
Итак, Линкольн отложил письмо в сторону: собственный горький опыт говорил о том, что резкая критика и упреки почти всегда оказываются бесполезными.
По словам президента Теодора Рузвельта, сталкиваясь со сложной проблемой, он обычно оглядывался на большой портрет Линкольна, который висел над его письменным столом в Белом доме, спрашивая себя: «Что сделал бы на моем месте Линкольн? Как он решил бы эту проблему?»
Давайте и мы, когда в следующий раз у нас появится желание отчитать кого-либо, вытащим из кармана пятидолларовую банкноту, посмотрим на изображение Линкольна и зададимся вопросом: «А как поступил бы Линкольн, будь у него эта проблема?»
Время от времени Марк Твен терял самообладание и писал письма, от которых краснела бумага. Так, однажды он написал вызвавшему его ярость человеку: «Вы заслуживаете погребальный пропуск. Только попробуйте что-нибудь сказать, и я посмотрю, как вы его получите». В другом случае он с возмущением писал редактору о попытках корректора «улучшить мою орфографию и пунктуацию» и приказывал: «Загляни в мой экземпляр и убедись, что твой корректор извлекает свои предположения из каши в своем разложившемся мозгу».
Написание таких ядовитых посланий приносило Марку Твену облегчение. Эти письма позволяли ему «выпустить пар» и не приносили реального вреда, потому что жена писателя неизменно изымала их с почты. Они никогда не были отправлены.
Вам хочется кого-то переделать, исправить и усовершенствовать? Великолепно! Прекрасно! Я целиком на вашей стороне. Но почему бы не начать с самого себя? С чисто эгоистической точки зрения это намного полезнее, чем пытаться усовершенствовать других. И к тому же безопаснее. «Не жалуйтесь, что на крыше соседа лежит снег, если ваш собственный порог не чищен». Это слова Конфуция.
Будучи молодым человеком, я упорно пытался произвести впечатление на людей. Как-то я готовил для журнала статью о писателях и написал глупое письмо Ричарду Хардингу Дэвису, который тогда заметно выделялся на литературном горизонте Америки, с просьбой рассказать о его методе работы. За несколько недель до этого я получил от кого-то письмо с интригующей припиской: «Продиктовано, но не прочитано», которая произвела на меня сильное впечатление. Мне показалось, что автор письма очень большой, важный и занятой человек. Я отнюдь не был слишком занят, но очень хотел произвести впечатление на Ричарда Хардинга Дэвиса и поэтому закончил свое коротенькое письмо этими же словами: «Продиктовано, но не прочитано».
Он не ответил на мое письмо – просто вернул его, небрежно написав поперек моей приписки: «В своих дурных манерах Вы превзошли самого себя». Вероятно, я сделал глупость и заслужил его упрек. Однако в ответ на его замечание, как и свойственно человеку, я возмутился. Это чувство возмущения было так сильно, что, узнав о смерти Дэвиса десять лет спустя, в первую очередь я вспомнил – и мне стыдно в этом признаться – о причиненной мне обиде.
Желая завтра избавиться от чувства обиды, которое может преследовать нас десятилетиями, займемся суровой самокритикой, пусть даже мы не вполне уверены в ее справедливости.
Общаясь с людьми, помните – это в большинстве своем создания не логично рассуждающие, а эмоциональные, наполненные предрассудками, и движут ими гордыня и тщеславие.
Чувствительного Томаса Харди, одного из лучших романистов, чье творчество, несомненно, обогатило английскую литературу, резкая критика заставила навсегда отказаться от сочинения беллетристических произведений. А английского поэта Томаса Чаттертона критика довела до самоубийства.
Бенджамин Франклин, известный в молодости своей бестактностью, со временем стал настолько дипломатичен и искусен в общении с людьми, что был назначен американским послом во Франции. В чем секрет его успеха? «Я никогда не буду говорить плохо о человеке, – повторял он, – но расскажу все хорошее, что знаю о каждом».

Любой глупец может критиковать, осуждать и выражать недовольство – и большинство из них так и поступают.
Но для проявления понимания и снисходительности требуются сильный характер и владение собой.
«Величие человека проявляется в том, как он обращается с маленькими людьми», – говорил Карлейль.
Боб Гувер, известный пилот-испытатель и постоянный участник авиационных представлений, возвращался домой в Лос-Анджелес с авиашоу в Сан-Диего. Согласно записи в журнале полетных действий, на высоте трехсот футов неожиданно отказали оба двигателя. Искусно маневрируя, летчик сумел посадить самолет. Машина была сильно повреждена, однако никто не пострадал. Сразу же после аварийной посадки Гувер проверил топливо в баках самолета. Как он и подозревал, самолет времен Второй мировой войны с турбовинтовыми двигателями был заправлен не бензином, а топливом для реактивных самолетов.
Вернувшись на аэродром, летчик пожелал увидеть механика, готовившего его самолет. Допустивший ошибку молодой человек был ни жив ни мертв: только что он стал причиной крушения очень дорогостоящей машины и чуть не лишил жизни трех человек. Слезы покатились по его лицу, когда он увидел приближающегося Гувера.
Вы можете вообразить негодование Гувера и наверняка представляете, какой разнос мог устроить этот гордый высококлассный пилот за подобную халатность. Однако он не стал бранить механика и даже не покритиковал его. Вместо этого Боб Гувер положил свою большую руку ему на плечо и сказал:
– Я верю, что вы никогда не сделаете подобного впредь. И чтобы доказать это, я прошу вас завтра обслуживать мой F-51.
Часто родители поддаются искушению покритиковать собственных детей. Вы ждете, что я скажу: «Не следует этого делать», но я не произнесу этих слов. Замечу лишь одно: прежде чем критиковать их, прочите классику американской журналистики «Отец забывает». Впервые эта статья появилась в журнале «Пиплз хоум джорнал». Мы приводим ее здесь с позволения автора, в том виде, как она была напечатана в «Ридерс дайджест».
«Отец забывает» – это одна из тех коротких историй, созданных в порыве искренних чувств, которые задевают глубинные струны души столь многих читателей, что становятся многолетними лидерами по числу перепечаток. Автор статьи Ливингстон Ларнед пишет: «С момента своего первого появления “Отец забывает” был перепечатан в сотнях газет и журналов по всей стране. Почти так же активно рассказ печатался на многих других языках. Я лично давал разрешение тысячам тех, кто хотел читать его в школах, церквях, на университетских лекциях. Бесчисленное количество раз звучал он в эфире различных радиостанций. К моему удивлению, его использовали периодические издания колледжей и высших школ. Иногда маленькое произведение пользуется фантастическим успехом. Именно так случилось с этим рассказом».
ОТЕЦ ЗАБЫВАЕТ
Б. Ливингстон Ларнед

Послушай, сын, я говорю это сейчас, когда ты спишь. Щека лежит на маленькой ручонке, светлые кудри прилипли к влажному лбу. Я тайком прокрался в твою комнату. Всего несколько минут назад, когда я сидел с газетой в библиотеке, меня охватила волна раскаяния. Я пришел в твою спальню с повинной.

Я подумал о том, что был слишком строг к тебе. Я отругал тебя, когда ты собирался в школу, потому что ты едва ли коснулся лица полотенцем. Я отчитал тебя за то, что не чистишь ботинки, зло прикрикнул на тебя, когда ты бросил свои вещи на пол.

За завтраком я тоже нашел, за что тебя поругать. Ты что-то пролил, глотал пищу большими кусками, клал локти на стол и намазывал слишком много масла на хлеб. А когда я спешил на свой поезд, а ты, уходя гулять, обернулся, помахал мне рукой и

крикнул: «До свидания, папочка!», я, нахмурившись, бросил в ответ: «Расправь плечи, не сутулься».

Вечером повторилось то же самое. Проходя мимо, я увидел, как ты, стоя на коленях, играешь в шарики. На чулках уже образовались дырки. Я унизил тебя при твоих друзьях, когда ты брел впереди меня по направлению к дому. Чулки были дорогими, если бы ты сам платил за них, то был бы более аккуратным. Слушай, сын, что говорит тебе отец.

Помнишь, как позже, когда я читал, сидя в библиотеке, ты робко вошел и посмотрел на меня с какой-то болью в глазах. Я бросил на тебя взгляд поверх газеты, нетерпеливый и недовольный, что мне мешают. Ты нерешительно стоял в дверях. «Чего ты хочешь?» – пробурчал я.

Ты, ничего не сказав, стремительно бросился ко мне, обвил руками мою шею и поцеловал. И твои ручонки сжались с любовью, которую Бог разжег в твоем сердце и которую не может притушить даже пренебрежение. А потом ты ушел, и я слышал, как ты поднимался по ступенькам.

И в этот момент, сынок, газета выпала у меня из рук и жуткий, парализующий страх охватил меня. Что же сделала со мной привычка? Привычка отчитывать, выискивать ошибки, делать замечания. Это моя награда тебе за то, что ты мальчишка. Это не потому, что я не люблю тебя, а потому, что слишком многого жду от ребенка. Я оцениваю тебя мерками своих лет.

А в тебе, в твоем характере так много хорошего, замечательного, искреннего. Твое маленькое сердечко похоже на огромный диск солнца, встающего над дикими холмами. Я увидел это в твоем внезапном порыве, когда ты подбежал и поцеловал меня перед сном. И сегодня больше ничего не имеет значения, сынок. Я пришел в темноте к твоей кровати и, пристыженный, встал на колени.

Это недостаточное искупление. Я знаю, что ты не понял бы все то, что я сейчас тебе говорю, в часы бодрствования. Но завтра я буду настоящим отцом. Я буду твоим закадычным другом, буду страдать, когда ты страдаешь, и смеяться, когда ты смеешься. Я прикушу язык, когда с него будут готовы сорваться нетерпеливые слова. И буду повторять как заклинание: «Это всего лишь мальчик, маленький мальчик!»

Боюсь, я представлял тебя взрослым мужчиной. Теперь, когда я смотрю на тебя, сынок, устало свернувшегося в своей кроватке, я вижу, что ты все еще ребенок. Еще вчера мать носила тебя на руках, и твоя головка лежала у нее на плече. Я требовал слишком многого, слишком многого.

Вместо того чтобы осуждать людей, давайте попытаемся понять их, представить себе мотивацию их поступков. Это намного полезнее и интереснее, чем голое критиканство. При этом в человеке развивается сочувствие к окружающим, терпимость и доброжелательность. «Все понять – значит все простить».
Как сказал доктор Джонсон, «сам Бог не намеревается судить человека до конца его дней». Почему это должны делать мы?

Не критикуйте, воздерживайтесь от осуждения.

Глава 2. Большой секрет искусства обхождения с людьми

В подлунном мире существует лишь один способ заставить кого-либо что-то сделать. Вы когда-нибудь задумывались над этим? Да, действительно, только один. И он заключается в том, чтобы пробудить у человека желание это сделать.
Запомните, другого способа нет.
Конечно, можно под дулом пистолета заставить человека отдать вам свои часы. Можно принудить служащего работать под угрозой увольнения. Можно добиться от ребенка нужных поступков с помощью кнута или наказания. Однако все эти грубые методы могут иметь нежелательные последствия.
Единственный способ побудить вас что-либо сделать – дать вам то, чего вы хотите.
А чего вы хотите?
Зигмунд Фрейд утверждал, что в основе всех наших поступков лежат два мотива: сексуальное влечение и желание стать великим.
Профессор Джон Дьюи, один из самых проницательных американских философов, выразил это несколько иначе. По его мнению, глубочайшим стремлением, присущим человеческой природе, является «желание быть значительным». Запомните это выражение: «желание быть значительным». Оно существенно. Ему будет посвящено много страниц этой книги.
Итак, чего же вы хотите? На самом деле не так уж и многого, однако действительно желаемого вы добиваетесь с явной настойчивостью. Вот список, верный почти для каждого нормального человека:
1) – здоровье и сохранение жизни;
2) – пища;
3) – сон;
4) – деньги и вещи, которые за них приобретаются;
5) – жизнь в загробном мире;
6) – сексуальное удовлетворение;
7) – благополучие своих детей;
8) – сознание собственной значительности.

Почти все эти желания обычно удовлетворяются – все, кроме одного. Столь же глубокое и властное, как желание пищи и сна, оно реализуется крайне редко. Фрейд называет это «желанием быть великим», а Дьюи – «желанием быть значительным».
Однажды Линкольн начал свое письмо словами: «Всем нравятся комплименты». А Уильям Джеймс утверждал: «Страстное стремление людей быть оцененными по достоинству является глубочайшим свойством человеческой натуры». Заметьте: не просто «желание», «потребность» или «стремление», а именно «страстное стремление».
Этот жестокий, постоянно терзающий род человеческий голод дано утолить лишь немногим. Но индивидуум, действительно утоливший его, получает власть над сердцами людей, и «даже гробовщик огорчится, когда он умрет».
Стремление к реализации ощущения собственной значимости, избранности – это одна из основных характеристик, отличающих человека от животного. Проиллюстрируем это утверждение. Мальчиком я жил на ферме в Миссури, где мой отец разводил замечательных свиней породы дьюрок-джерси и племенной беломордый крупный рогатый скот. Демонстрируя свиней и скот на окружных ярмарках и выставках повсюду на Среднем Западе, мы неоднократно выигрывали первые призы. Мой отец накалывал полученные награды на полосу белого муслина и, когда к нам приходили друзья или посетители,

обязательно доставал ее. Он держал в руках один конец длинной полосы, я – другой, демонстрируя гостям длинный ряд голубых значков.
Свиньи были равнодушны к наградам. А вот отца эти значки интересовали – собранная коллекция давала ему возможность чувствовать себя значительным.
Не будь у наших предков этого пылкого стремления к самоутверждению, не было бы и цивилизации. Без него нам не удалось бы далеко уйти от животных.
Именно стремление к самоутверждению заставило бедного необразованного приказчика бакалейной лавки изучать юридические книги, которые он нашел на дне бочки с домашним хламом, купленной у старьевщика за пятьдесят центов. Вы, вероятно, слышали об этом приказчике. Его звали Линкольн.
Именно это стремление вдохновляло Диккенса на написание его бессмертных романов. Оно же воодушевило сэра Кристофера Рена на создание симфоний в камне. Жажда самоутверждения заставила Рокфеллера копить миллионы, которые он так и не сумел истратить! И именно это чувство вынудило самого богатого человека в вашем городе построить дом, размерами своими значительно превышающий потребности его семьи. Подчиняясь этому чувству, вы носите одежду последних фасонов, управляете новейшей моделью автомобиля и хвалите своих выдающихся детей.
Именно это стремление приводит многих юношей и девушек в банды и криминальные объединения. По словам бывшего полицейского комиссара Нью-Йорка Е. П. Малруни, средний молодой преступник целиком поглощен собственной персоной и после ареста в первую очередь требует бульварные газеты, представляющие его героем. Неприятная перспектива тюремного заключения кажется ему слишком отдаленной, а пока он может любоваться своей фотографией рядом с фотографиями великих спортсменов, кинозвезд и политиков.
Скажите мне, как вы добиваетесь самоутверждения, и я скажу вам, кто вы такой. Способ достижения выявляет в вас самое существенное, определяет ваш характер. Например, Джон Д. Рокфеллер самоутвердился, дав деньги на сооружение в столице Китая Пекине современной больницы, предназначенной для миллионов бедняков, которых он никогда не видел и не увидит. С другой стороны, Диллинджер достиг той же цели, став бандитом, убийцей и грабителем банков. Преследуемый агентами ФБР, он ворвался в фермерский дом в Миннесоте и заявил: «Я – Диллинджер!» Он гордился своим положением врага общества номер один: «Я не собираюсь причинять вам зла, но я – Диллинджер!»
Действительно, единственное существенное различие между Диллинджером и Рокфеллером – это способ, которым каждый из них добился самоутверждения.
История изобилует забавными примерами, как известные люди боролись за реализацию этой потребности. Даже Джордж Вашингтон хотел, чтобы его называли «Ваша светлость президент Соединенных Штатов»; Колумб ходатайствовал о титуле «Адмирал океана и вице-король Индии». Екатерина II не вскрывала писем, которые были адресованы иначе, чем «Ее императорскому величеству»; а миссис Линкольн, как тигрица, набросилась на миссис Грант в Белом доме с криком: «Как вы смеете садиться в моем присутствии без моего приглашения!»
Наши миллионеры финансировали экспедицию адмирала Бэрда в Антарктику в 1928 году при условии, что цепи ледяных гор будут названы их именами; Виктор Гюго домогался переименования в его честь Парижа, ни больше ни меньше. Даже Шекспир, величайший из великих, пытался усилить блеск своего имени приобретением фамильного герба.
Иногда люди используют болезнь, чтобы добиться сочувствия и внимания и ощутить себя значительными. В качестве примера вспомним миссис Мак-Кинли. Реализуя потребность ощущения собственной значимости, она заставляла своего мужа, президента Соединенных Штатов, оставлять важные государственные дела и проводить часы подле ее постели, обнимая и уговаривая уснуть. Терзавшую ее жажду внимания она пыталась утолить, требуя его присутствия, пока врач лечил ее зубы, и однажды даже устроила мужу бурную сцену, когда он должен был оставить ее наедине с дантистом из-за встречи с госсекретарем Джоном Хэем.
Писательница Мэри Робертс Райнхарт рассказала мне о яркой, энергичной молодой незамужней женщине, которая заболела, чтобы обрести ощущение собственной значительности: «Однажды этой женщине пришлось серьезно задуматься над чем-то

неприятным, возможно, над своим возрастом. Впереди ее ждали долгие годы одиночества, не обещавшие ничего хорошего. Она слегла в постель, и долгие десять лет ее старуха мать ходила с подносами на третий этаж и обратно, ухаживая за ней. Наконец мать не выдержала подобного напряжения и умерла. Несколько недель больная томилась, а потом поднялась с постели, оделась и вернулась к нормальной жизни».

По утверждению некоторых авторитетных специалистов, люди иногда действительно сходят с ума, пытаясь в мире безумных грез обрести сознание значительности, которого были лишены в суровом реальном мире. В Соединенных Штатах количество пациентов, страдающих психическими заболеваниями, превышает число всех других больных, вместе взятых.

Каковы причины помешательства?

На столь сложный вопрос никто не может ответить однозначно. Мы знаем, что определенные болезни, подобно сифилису, разрушают и уничтожают клетки мозга, в результате чего возникает психическое заболевание. Около половины психических заболеваний можно связать с физическими причинами – поражением клеток мозга в результате алкоголизма, интоксикации и различных травм. А вот вторая половина людей, страдающих душевными расстройствами, по-видимому, не имеет никаких органических дефектов в клетках мозга. Посмертное исследование тканей мозга таких больных обнаруживает их видимое здоровье.

Почему же эти люди сходят с ума?

Я задал этот вопрос главному врачу одной из самых известных психиатрических клиник. Этот признанный специалист, получивший самые высокие награды за свои познания в области психиатрии, откровенно признался, что не знает ответа на этот вопрос. И никто этого с уверенностью не знает. Однако он заметил, что многие люди проникаются в состоянии безумия сознанием собственной значительности, которого не смогли добиться в реальном мире. Затем он рассказал мне историю.

> Замужество одной из моих пациенток оказалось трагичным. Она хотела любви, сексуального удовлетворения, детей и социального престижа, но жизнь разрушила все ее надежды. Муж не любил ее. Не желая общаться с ней даже за обеденным столом, он заставлял подавать еду в его комнату. У нее не было ни детей, ни общественного положения. Она сошла с ума, в своем воображении развелась с мужем и приняла девичью фамилию. Теперь она считает себя женой английского аристократа и настаивает на том, чтобы ее называли леди Смит.
>
> Что же касается детей – она воображает, что каждую ночь у нее появляется новый ребенок. Всякий раз при моем посещении она говорит: «Доктор, прошлой ночью у меня родился ребенок».
>
> Корабли ее мечты потерпели крушение на скалах реальной жизни, но в солнечной, фантастической стране безумия все ее бригантины благополучно приходят в порт с поднятыми парусами, поющими под напором наполняющего их ветра.

Трагично? Право, не знаю. Ее психиатр сказал мне: «Даже если бы я мог восстановить ее психику, то не стал бы этого делать. В своем нынешнем положении она намного счастливее».

Если некоторые индивидуумы настолько озабочены потребностью самоутверждения, что действительно сходят с ума, чтобы обрести его, то, представьте себе, каких чудес мы можем достичь, раскрыв людям правильное восприятие этой стороны безумия.

Одним из первых бизнесменов, чья заработная плата превысила миллион долларов в год, стал Чарльз Шваб (тогда не существовало подоходного налога и пятьдесят долларов в неделю считалось очень хорошим заработком). Его, в то время тридцативосьмилетнего,

Эндрю Карнеги пригласил на должность первого президента заново организованной в 1921 году Государственной сталелитейной компании. (Позже Шваб покинул эту компанию, чтобы возглавить терпящую бедствие «Бетлехем стил компани» и превратить ее в наиболее прибыльную компанию Америки.)
Почему Эндрю Карнеги платил Чарльзу Швабу миллион долларов в год, т. е. более трех тысяч долларов в день? Почему? Потому, что Шваб – гений? Нет. Потому, что он знал производство стали лучше других? Вздор. Чарльз Шваб говорил мне, что в компании работает много людей, разбирающихся в этом лучше, чем он.
Сам Шваб полагал, что столь высокое жалованье получает в основном за умение обращаться с людьми. Я попросил его рассказать, как он это делает. Предлагаю вашему вниманию его секрет, излагаемый его собственными словами. Эти слова следует отлить из вечной бронзы и вывесить в каждом доме, в каждой школе, в каждом магазине и в каждом учреждении. Вместо того чтобы тратить время на заучивание латинских глаголов или запоминание количества осадков, выпадающих в Бразилии, дети должны выучить эти слова наизусть – взяв их девизом, мы можем радикально изменить свою жизнь.
«Я считаю самым ценным своим качеством умение пробуждать у людей энтузиазм, – сказал Шваб, – и полагаю, что признание достоинств и поощрение – единственный способ выявить наилучшие качества работников.

> Ничто не бьет так сильно по честолюбию человека, как критика со стороны руководства. Я никогда никого не критикую. Я верю в действенность поощрения, поэтому стремлюсь хвалить людей и избегаю брани.
> Если мне что-то нравится, я искренен в своей оценке и щедр на похвалу
> ».

Так поступает Шваб. А что же обычный человек? Как раз наоборот. Если ему что-то не нравится, он разражается проклятиями, а если нравится – предпочитает промолчать. Как говорится в одном старом куплете, «однажды я поступил плохо и с тех пор постоянно слышу об этом. В другой раз я дважды поступил хорошо, но не услышал об этом ни слова».
«В ходе многочисленных контактов со многими замечательными людьми в различных частях света, – заявил Шваб, – я не встречал человека, сколь бы высокий пост он ни занимал, который не работал бы эффективнее и не проявлял бы больше старания в обстановке доброжелательности, а не в атмосфере критики».
В этом, по его словам, и состояла одна из главных причин феноменальных успехов Эндрю Карнеги, который хвалил своих соратников и публично, и наедине.
Желая воздать должное своим помощникам даже на собственном надгробном памятнике, он написал для себя следующую эпитафию: «Здесь покоится человек, знавший, как собрать вокруг себя людей, которые были умнее его самого».
Одним из секретов успеха Рокфеллера в управлении людьми была его искренняя благожелательная оценка их деятельности. Например, когда один из его партнеров, Эдвард Т. Бедфорд, в результате неудачной сделки в Южной Америке потерял миллион долларов, принадлежавших фирме, Рокфеллер имел все основания для критики. Однако он знал, что Бедфорд старался сделать как можно лучше, – и инцидент был закрыт. Более того, Рокфеллер нашел повод для похвалы и поблагодарил партнера, сумевшего спасти шестьдесят процентов вложенного капитала. «Это превосходно, – заметил Рокфеллер. – Нам тут, на верхнем этаже, не всегда удается работать так хорошо».
Среди моих бумаг давно уже хранится история, которой никогда не было на самом деле, но которая повествует столь правдиво, что я повторю ее здесь.
Одна фермерша в конце тяжелого трудового дня положила на стол перед мужем и сыновьями охапку сена, а на возмущенные отзывы о ее умственном здоровье ответила: «Ну откуда я знала, что вы заметите. Я готовлю вам уже двадцать лет и за все это время не слышала ни одного слова, по которому могла бы догадаться, что вы не едите овса».
Когда несколько лет назад проводилось социологическое исследование о причинах ухода женщин из семьи, как вы думаете, что оказалось главной причиной? Недостаток благодарности. И готов поклясться, что соответствующий опрос среди мужчин дал бы те же

результаты. Часто мы так привыкаем принимать своих супругов как должное, что забываем демонстрировать, как их ценим.
Студент одной из наших групп рассказал о просьбе, с которой обратилась к нему жена. Она и еще несколько женщин из их церкви участвовали в программе по самоусовершенствованию, и она попросила мужа помочь ей, составив список из шести вещей, которые, по его мнению, она могла бы сделать, чтобы стать лучшей женой. Вот как он излагает дальнейшие события.

> Я был удивлен такой просьбой. По правде говоря, мне было бы не трудно выписать шесть моментов, которые я хотел бы в ней изменить. Но со своей стороны она могла бы назвать тысячу вещей, которые следовало бы изменить во мне. Поэтому я попросил: «Дай мне подумать до утра».
>
> Утром я встал очень рано, позвонил цветочнику и попросил прислать ей шесть красных роз с запиской: «Я не могу придумать шесть качеств, которые хотел бы изменить в тебе. Я люблю тебя такой, какая ты есть».
>
> Когда вечером я вернулся домой, как вы думаете, кто встречал меня в дверях? Правильно. Моя жена! В глазах у нее стояли слезы. Слова были не нужны. Я был счастлив, что воздержался от критики, хотя она сама об этом просила.
>
> В следующее воскресенье, в церкви, после того как она рассказала другим участницам программы о результатах своего задания, несколько женщин, с которыми она занималась, подошли ко мне со словами: «Это был самый тактичный поступок, о котором мы когда-либо слышали». Вот тогда я и понял цену благодарности.

Флоренц Зигфельд, самый блестящий из всех продюсеров, когда-либо изумлявших Бродвей, обязан своей репутацией тонкому умению «возвеличить американскую девушку». Время от времени он брал какое-либо маленькое, бесцветное создание, на которое не хотелось взглянуть дважды, и превращал его на сцене в очаровательное, таинственное и обольстительное видение. Зная всю важность похвалы и доверия, Зигфельд своим галантным, предупредительным обращением заставлял женщин чувствовать себя красавицами. Как человек практичный он повысил жалованье девушкам из кордебалета с тридцати долларов в неделю до ста семидесяти пяти. Он умел проявлять рыцарство, рассылая в день открытия ревю поздравительные телеграммы участвующим в нем звездам и осыпая каждую танцовщицу розами «американская красавица».
Однажды, рискнув испытать прелести поста, я в течение шести дней и ночей ничего не ел. Это оказалось нетрудным: к концу шестого дня есть хотелось даже меньше, чем к концу второго. Все мы знаем людей, которые не допустят, чтобы их семьи или служащие оставались без пищи в течение шести дней, рассматривая даже мысль об этом как преступление. Однако они с чистой совестью оставляют и тех и других в течение шести дней, шести недель, а иногда и шестидесяти лет без искреннего признания их достоинств, столь же необходимого им, как пища.
Играя главную роль в пьесе «Воссоединение в Вене», Альфред Лунт, один из величайших актеров своего времени, сказал: «Больше всего я нуждаюсь в поддержке чувства собственного достоинства».
Мы заботимся о физическом состоянии наших детей, друзей и служащих, но как редко мы лелеем их чувство самоуважения! Обеспечивая их жареным мясом с картофелем для поддержания жизненных сил, мы часто пренебрегаем добрыми словами признания, которые долгие годы будут звучать в их памяти, подобно музыке утренних звезд.

Пол Харвей в одной из своих радиопередач «Окончание истории» рассказывал, как искренняя признательность может изменить жизнь человека. Однажды, много лет назад, учительница из Детройта попросила слепого мальчика Стива Морриса помочь ей найти мышь, спрятавшуюся где-то в классе. Понимаете, она признала факт, что природа наградила Стива тем, чего не было ни у кого другого из присутствующих. Как компенсацию за слепоту природа дала ему удивительно тонкий слух, но впервые в жизни Стива кто-то оценил его уникальные способности. Теперь, годы спустя, он говорит, что этот эпизод стал началом новой жизни. С того дня он начал развивать свой дар и теперь, под сценическим именем Стиви Уандер, известен как один из популярнейших певцов и авторов песен семидесятых.

> Некоторые читатели, прочтя эти строки, тут же воскликнут: «Сюсюканье! Лесть! Комплименты!
> Я испробовал все эти приемы. Они не работают – во всяком случае, они не для умных людей».

Конечно, лесть пуста, эгоистична и фальшива и поэтому редко действует на проницательных людей. Она обречена на неудачу, что обычно и случается. Однако правда и то, что некоторые люди так желают, так жаждут признания, что проглотят все что угодно, подобно тому как человек, спасаясь от голодной смерти, ест траву и червей.
Даже королева Виктория была восприимчива к лести. Премьер-министр Дизраэли сознался, что, имея дело с королевой, очень часто прибегал к лести, «разбрасывал ее лопатой» – так звучат его точные слова. Но Дизраэли был одним из наиболее ловких и искусных людей, управлявших когда-либо обширной Британской империей. Он был по-своему гениален, и то, что хорошо работало в его исполнении, не обязательно получится у нас с вами. В конечном итоге лесть может принести больше вреда, чем пользы. Лесть фальшива и, подобно фальшивым деньгам, может в конце концов довести до беды при попытке ее использования.
Как определить разницу между признанием достоинств и лестью? Очень просто. Первое искренне, вторая же лицемерна; признание ис ходит из сердца, лесть – только из уст. Первое бескорыстно, вторая же эгоистична. Признанием восхищаются, а лесть вызывает порицание.
Не так давно я видел бюст героя Мексики генерала Альваро Обрегона в Чапультепекском дворце в Мехико. Под бюстом высечены его мудрые слова: «Не бойтесь врагов, нападающих на вас. Бойтесь друзей, льстящих вам».

> Нет! Нет! И еще раз – нет! Я вовсе не предлагаю вам использовать лесть. Я далек от этого. Речь идет лишь о новом образе жизни. Позвольте мне повториться.
> Я говорю о новом образе жизни.

Король Георг V поместил на стенах своего кабинета в Букингемском дворце шесть афоризмов. Один из них гласил: «Не учите меня ни раздавать, ни получать дешевую похвалу». Это и есть лесть – дешевая похвала. Однажды я прочел определение этого слова, которое стоит здесь привести: «Лесть по своему смыслу в точности совпадает с тем, что человек сам о себе думает».
«Какой бы язык вы ни использовали, – сказал Ралф Уолдо Эмерсон, – вы никогда не сможете сказать более того, что вы есть на самом деле».
Если бы все, что мы делаем, было лестью, каждый мог бы понять это и все мы стали бы экспертами в области человеческих отношений.
Если мы не погружены в обдумывание какой-либо конкретной проблемы, то обычно тратим около девяноста пяти процентов времени, размышляя о самих себе. Стоит хоть на некоторое время прекратить это занятие и подумать о хороших чертах собеседника – и нам не придется прибегать к дешевой и фальшивой лести, которую можно распознать прежде, чем она слетит с губ.
Самые забытые добродетели наших дней – благодарность и признательность. Почему-то мы забываем похвалить сына или дочь, когда они приносят домой хорошие оценки. Нам не

приходит в голову наградить их теплыми словами за впервые испеченный пирог или построенный скворечник. А ведь ничто не радует детей больше, чем интерес и похвала родителей.
В следующий раз, отведав в ресторане нежнейшее филе, скажите повару, что оно было великолепно приготовлено. А когда усталый продавец продемонстрирует вам удивительную предупредительность, пожалуйста, отметьте это благодарностью.
Каждый министр, лектор или оратор не раз ощущали, как пропадает энтузиазм, когда человек выходит на сцену перед публикой и не слышит ни одной ободряющей реплики. Это касается не только профессионалов, но и тем более рабочих в офисах, магазинах и на фабриках, членов наших семей и друзей. В межличностном общении мы никогда не должны забывать, что рядом с нами люди, ждущие признания. Это законная порция тепла, которого жаждет каждая душа.
Попробуйте озарить ваши будни маленькими искорками благодарности. Вы увидите, как эти искорки разожгут маленькие огоньки дружбы, которые вырастут и в следующий раз послужат вам настоящими маяками.
Памеле Данхем из Нью-Феервилда, штат Коннектикут, приходилось по долгу службы контролировать уборщика, который очень плохо справлялся со своими обязанностями. Остальные служащие смеялись над ним и специально сорили в коридоре, чтобы подчеркнуть его плохую работу, но чистоты в магазине это не прибавляло.
Пытаясь различными способами заставить этого человека работать, Памела заметила, что время от времени у него все получается достаточно хорошо. В такие дни она старалась прилюдно его похвалить. Через некоторое время он стал убирать лучше и вскоре уже выполнял свою работу вполне эффективно. Сейчас он справляется блестяще, и все, кто работает рядом, благодарны ему. Искренняя признательность дала результат там, где не помогли критика и насмешки.
Обидев человека, вы уже никогда не измените его и тем более никогда не вдохновите. Один мудрый человек рассказал мне, что сделал на зеркале следующую надпись – там, где она не мешает, но можно видеть ее каждый день:

> Я пройду по этому пути только однажды, поэтому любое добро, которое могу сделать, всю доброту, какую могу показать людям, – все это я должен сделать сейчас. Мне нельзя это забыть или отложить, потому что я пройду по этому пути лишь однажды.

Эмерсон сказал: «Каждый встреченный мной человек в чем-то меня превосходит, и мне есть чему у него поучиться».
Если это утверждение истинно для Эмерсона, оно должно быть в тысячу раз более верным для нас с вами. Давайте перестанем размышлять о собственных достижениях и желаниях и постараемся оценить положительные стороны других людей. Забудьте о лести, выставляйте только честные и правдивые оценки. Будьте «искренними в своих похвалах и щедрыми на одобрение», и люди будут дорожить вашими словами и повторять их всю жизнь, через много лет после того, как вы о них забудете.

> Давайте честные и правдивые оценки.

Глава 3. Тот, кто сможет это сделать, завоюет весь мир. Тот, кто не сможет, обречен на путь в одиночестве

Летом я часто езжу в штат Мэн на рыбалку. Лично я обожаю землянику со сливками, но обнаружил, что вследствие какой-то странной причины рыба предпочитает червей. Поэтому, отправляясь на рыбалку, я не размышляю о своих желаниях. Я думаю только о том, чего хочет рыба, и потому даже не пытаюсь наживить крючок земляникой со сливками. Более того, подманивая рыбу червяком или кузнечиком, я приговариваю: «Пожалуйста, попробуй, это очень вкусно».

Почему бы нам не использовать столь же разумный прием для привлечения людей? Ллойд Джордж, премьер-министр Великобритании в период Первой мировой войны, поступал именно так. На вопрос о том, как удалось ему остаться у власти, в то время как все другие лидеры военного периода – Вильсон, Орландо и Клемансо – уже забыты, он отвечал, что если эту ситуацию попытаться объяснить каким-то одним фактором, то он бы выделил твердо усвоенную им необходимость насаживать на крючок наживку, отвечающую вкусам рыбы.

Почему мы говорим о своих желаниях? Это же ребячество. Абсурд. Конечно, нам очень хочется получить желаемое. Но никого другого это не интересует. Все люди таковы: нам интересно лишь то, чего хотим мы.

Поэтому оказывать влияние на других людей можно лишь одним способом – говорить о том, чего хотят они, и показывать им, как получить желаемое.

Обязательно вспомните эти слова завтра, пытаясь побудить кого-то что-то сделать. Например, вознамерившись отговорить своего сына от курения, не читайте ему нотаций и не говорите о своих желаниях. Лучше объясните, что курение может помешать ему вступить в бейсбольную команду или выиграть состязание в беге на сто ярдов.

Хорошо бы об этом помнить независимо от того, с кем вы имеете дело – с детьми, телятами или шимпанзе. Приведу поучительный пример. Однажды Ралф Уолдо Эмерсон и его сын пытались загнать теленка в коровник. При этом они допустили стандартную ошибку, приняв во внимание лишь собственные желания. Эмерсон толкал теленка, а сын тянул его. Теленок уперся и отказывался уйти с пастбища. Горничная ирландка видела их затруднительное положение. У нее, не умевшей писать книги и очерки, в данном случае оказалось больше здравого смысла, или «телячьего смысла», если вам угодно, чем у Эмерсона. Подумав о желаниях теленка, она положила ему в рот палец и позволила сосать его, пока спокойно вела малыша в коровник.

Каждое действие, начиная со дня рождения, является следствием каких-то ваших желаний. И ваше пожертвование значительной суммы Красному Кресту отнюдь не исключение из правила. Вы это сделали, желая протянуть руку помощи, потому что хотели совершить прекрасный, бескорыстный, угодный Богу поступок, ибо «в той мере, как вы сделали это одному из сих братьев Моих меньших, вы сделали это Мне».

Лишь жажда удовлетворения этого желания заставила вас отдать свои деньги. Конечно, вы могли сделать взнос по чьей-либо настоятельной просьбе или просто стыдясь отказать в нем. Одно определенно: вы сделали пожертвование, потому что чего-то хотели.

Профессор Гарри А. Оверстрит в своей поучительной книге «Влияние на поведение человека» сказал: «Наши поступки вдохновляются нашими сокровенными желаниями… и наилучший совет, который можно дать тем, кто собирается преуспеть в мастерстве побуждения – будь то в деловом мире, в семье, в школе или в политике, – сводится к следующему: сначала заставьте вашего собеседника страстно чего-то пожелать. Тот, кто сможет это сделать, завоюет весь мир. Тот, кто не сможет, обречен на путь в одиночестве».

Эндрю Карнеги, бедный шотландский парнишка, работавший в начале своей карьеры за два цента в час, истратил на пожертвования триста шестьдесят пять миллионов долларов. Он очень рано усвоил, что единственная возможность воздействовать на окружающих – это говорить о том, чего они хотят. Э. Карнеги посещал школу всего четыре года и тем не менее в полной мере овладел искусством обращения с людьми.

Приведем пример. Его невестка очень тревожилась о двух своих сыновьях, студентах Йельского университета. Мальчишки были так поглощены собственными делами, что не писали домой и не обращали никакого внимания на отчаянные письма матери.

Эндрю Карнеги предложил пари на сто долларов, что получит ответ юных шалопаев со следующей же почтой, даже без соответствующей просьбы. Пари было принято, и он

написал своим племянникам забавное письмо о всяких пустяках, упомянув в конце, что посылает каждому из них по пять долларов.
Однако деньги в конверт не вложил.
С обратной почтой пришел ответ с благодарностью «дорогому дяде Эндрю» за его милое письмецо – а закончить это послание вы, надеюсь, сможете и сами.
Другой пример убеждения продемонстрировал Стэн Новак из Кливленда, штат Огайо, посещавший наши курсы. Однажды вечером, когда Стэн вернулся домой с работы, он увидел, что его младший сын Тим лежит на полу в гостиной, кричит и стучит ногами. На следующий день мальчик должен был идти в садик, а он не хотел этого и таким способом выражал свой протест. Можно было бы отправить Тима в его комнату и сказать, что ему лучше согласиться пойти в детский сад, потому что у него нет выбора, – и это было бы нормальной реакцией родителя на подобное поведение ребенка. Но нынешним вечером, понимая, как важно для сына прийти в детский сад с открытой душой, Стэн сел и призадумался: «Если бы я был Тимом и меня отправляли в детский сад, что могло бы меня вдохновить?» Вместе с женой они составили список всех увлекательных занятий, которыми малыш сможет заниматься в саду: рисовать смывающейся краской пальцами, петь песни, заводить новых друзей. А затем принялись все это осуществлять. «Мы все: моя жена Лил, наш старший сын Боб и я сам – начали рисовать пальцами на кухонном столе, получая от этого громадное удовольствие. Тим вначале подглядывал из-за угла, а затем попытался присоединиться к нам.
– Нет, нет, Тим! Ты сначала должен пойти в детский сад, чтобы научиться рисовать такими красками.
Со всем доступным мне энтузиазмом я принялся перечислять все вошедшее в список, объясняя теми словами, которые мог понять ребенок, сколько удовольствия и радости ждет его в детском саду. На следующее утро я думал, что проснулся первым, однако, спустившись вниз, обнаружил полусонного Тима, сидящего в кресле в гостиной.
– Что ты здесь делаешь?
– Жду, когда мы пойдем в детский сад: я не хочу опоздать.
Энтузиазм всей нашей семьи пробудил в мальчике страстное желание идти в детский сад. Ни дискуссиями, ни угрозами добиться этого было бы невозможно».
Предположим, завтра у вас появится необходимость побудить кого-то к какому-либо действию. Перед тем как заговорить, остановитесь и спросите себя: «Как я могу пробудить у него желание сделать это?»
Подобный вопрос удержит вас от необдуманного стремления встречаться с людьми ради пустой болтовни о собственных желаниях.
В течение какого-то времени я каждый сезон читал цикл из двадцати лекций в большом танцевальном зале одного нью-йоркского отеля.
В начале одного из сезонов мне неожиданно сообщили, что плата за аренду помещения возросла почти в четыре раза. К этому моменту все билеты уже были отпечатаны и распространены и все необходимые объявления уже были сделаны.
Естественно, я не хотел платить лишние деньги. Но какой смысл разговаривать с администрацией отеля о том, чего хочу или не хочу я? Их интересует лишь то, чего хотят они. И вот через два дня я пришел к управляющему отелем.
«Хотя ваше письмо меня несколько шокировало, – сказал я, – я вас ни в чем не упрекаю. На вашем месте я, вероятно, поступил бы так же. Как управляющий вы обязаны обеспечивать максимально возможную прибыль заведения, в противном случае вас совершенно справедливо уволят. А теперь давайте возьмем лист бумаги и запишем на нем все плюсы и минусы, которые вы получите, продолжая настаивать на увеличении арендной платы».
Я взял фирменный бланк, провел посредине линию и озаглавил одну колонку «плюсы», а вторую – «минусы».
В первой колонке я написал фразу «Танцевальный зал свободен» и пояснил: «Свободный танцевальный зал можно сдавать для танцев и собраний, от которых вы получите доход значительно больший, чем за цикл лекций. Отдав мне зал на двадцать вечеров в течение сезона, вы определенно понесете некоторые финансовые потери.
А теперь давайте рассмотрим “минусы”. Во-первых, вместо того чтобы увеличить получаемый от меня доход, вы фактически вовсе лишитесь его, потому что я не смогу

уплатить требуемую сумму и буду вынужден проводить свои лекции в каком-либо другом месте.
К “минусам” следует отнести и еще одно обстоятельство. Мои лекции посещает множество образованных, культурных людей. Это хорошая реклама для вас, не так ли? Вы должны признать, что даже пять тысяч долларов, затраченные на рекламу в газетах, не обеспечат отелю то количество посетителей, которое я привлекаю своими лекциями. И это очень выгодно для отеля».
Я вписал отмеченные «минусы» в соответствующую колонку и передал листок управляющему со словами: «Я предлагаю вам тщательно обдумать все возможные для вашего заведения преимущества и потери и сообщить мне окончательное решение».
На следующий день меня известили, что арендная плата будет увеличена только на пятьдесят, а не на триста процентов.
Обратите внимание, что я получил эту скидку, не сказав ни слова о своих проблемах. Я все время говорил о том, чего хочет мой собеседник и как он может получить желаемое.
Предположим, что я поступил бы соответственно установкам обычного человека, т. е. ворвался бы в офис управляющего с криком: «Что значит это увеличение арендной платы?! Вам же известно – билеты уже проданы и соответствующие объявления сделаны! В три раза! Нелепость! Абсурд! Я не буду столько платить!»
И что бы тогда произошло? Спор становился бы все более бурным, жарким и беспредметным – и даже если бы я убедил управляющего в собственной правоте, самолюбие затруднило бы ему отступление.
Блестящие крупицы мудрых советов из области тонкого искусства взаимоотношений между людьми можно найти в высказываниях Генри Форда. «Если и существует некий секрет успеха, – говорил он, – то заключается этот секрет в умении принять точку зрения другого человека и посмотреть на вещи его глазами».

> Этот совет так хорош, что хочу еще раз повторить его:
> «Если и существует некий секрет успеха, то заключается этот секрет в умении принять точку зрения другого человека и посмотреть на вещи его глазами»
> .

Истинность данного утверждения настолько очевидна, что каждый должен был бы с одного взгляда убедиться в этом; и все же девяносто процентов людей на этой земле игнорируют его в течение девяноста процентов времени.
Вы хотите пример? Просмотрите письма, которые окажутся на вашем столе завтра утром, и в большинстве из них вы не обнаружите даже намека на этот важный закон здравого смысла. Давайте детально разберем письмо, написанное главой радиоотдела рекламного агентства, имеющего филиалы по всему континенту, и направленное руководителям местных радиостанций. (Свои комментарии к каждому абзацу я изложил в скобках.)

> Мистеру Джону Бланку,
>
> Бланквилл,
>
> Индиана
>
> Уважаемый мистер Бланк!
>
> Компания NN желает сохранить свое положение ведущего рекламного агентства в области радиовещания.

(Кого заботят планы вашей компании? У меня полно своих собственных проблем. Банк лишает меня права выкупа закладной на мой дом; какие-то насекомые напали на мои любимые цветы; на фондовой бирже упал курс акций; сегодня утром я опоздал к началу работы; вчера вечером я не был приглашен на танцы к Джонсам; врачи находят у меня высокое давление, неврит и перхоть. И что же происходит? Я прихожу в офис, расстроенный всеми этими проблемами, вскрываю почту и читаю разглагольствования какого-то молокососа из Нью-Йорка о желаниях его компании. Ба! Если бы он был способен осознать, какое впечатление произведет его письмо, то покинул бы рекламный бизнес и занялся бы производством жидкости для уничтожения паразитов у овец.)

Рекламные сообщения нашего агентства явились основой стабильной работы сети радиостанций. Последовательное увеличение времени вещания год за годом обеспечивало нам лидерство среди других аналогичных компаний.

(Вы богаты, сильны и занимаете ведущее положение. Ну и что? Мне наплевать, будь вы столь же значительны, как «Дженерал моторс», «Дженерал электрик» и генеральный штаб армии США, вместе взятые. Даже обладая здравым смыслом крохотной колибри, вы смогли бы понять, что меня интересует только мое собственное положение, а все эти разговоры о ваших грандиозных успехах заставляют меня почувствовать собственную приниженность и незначительность.)

Наше агентство хотело бы использовать в подготовке рекламных сообщений последние достижения в области информационных технологий.

(Вы хотите?! Вы хотите. Вы – абсолютный осел. Меня не интересуют ни ваши желания, ни желания президента Соединенных Штатов. Позвольте сказать вам раз и навсегда, что меня интересует лишь то, чего хочу я, – а вы в своем глупом письме не сказали об этом еще ни слова.)

Поэтому мы просим внести нашу компанию в список первоочередных получателей еженедельной информации о подробностях работы станции, которые могут быть полезны агентству для рационального распределения зарезервированного времени.

(«Список первоочередных получателей»! Каков нахал! Сначала разговорами об успехах своей компании заставляет меня почувствовать себя ничтожеством, а затем просит о каких-то приоритетах, не соизволив даже прибавить слово «пожалуйста».)

Немедленное уведомление о получении данного письма, содержащее самые последние данные о Вашей работе, будет взаимно полезным.

(Глупец! Посылаете мне стандартное, размноженное на ксероксе письмо из тех, что широко разлетаются по всему миру, подобно осенним листьям, – и у вас хватает наглости, в то время как я озабочен закладной, моими цветами и давлением, просить меня о личном подтверждении получения вашего циркуляра, да еще и сделать это «немедленно». Что означает это «немедленно»? Разве вы не знаете, что я занят не меньше вашего, – или, по крайней мере, мне нравится так думать. И вообще, кто дал вам право приказывать мне? Вы

что-то говорите о «взаимной пользе». Наконец-то, наконец-то вы об этом вспомнили. Однако определение моей выгоды слишком неконкретно.)

Преданный вам Джон До,

заведующий радиоотделом

P. S. Прилагаемые перепечатки материалов из газеты «Бланквилл джорнал», возможно, представят для Вас интерес и могут быть использованы в передачах Вашей радиостанции.

(Ну наконец. Только здесь, в постскриптуме, вы предлагаете нечто, что может быть мне интересно и полезно.
Почему вы не начали с этого свое письмо? Впрочем, у рекламного агента, позволяющего себе письма, наполненные столь глупой болтовней, не все в порядке с мозговыми клетками. Вам нужны не самые подробные сведения о нашей работе, а кварта йода для вашей щитовидки.)
Если человек, посвятивший жизнь рекламному бизнесу и изображающий из себя эксперта в искусстве воздействия на людей, пишет подобное письмо, то чего можно ждать от мясника, пекаря или изготовителя обойных гвоздей?
А вот еще одно письмо. Его получил слушатель моего курса Эдвард Вермилен от начальника крупной узловой товарной станции. Какое впечатление произвело это письмо на адресата? Прочтите его, а затем я вам об этом скажу.

Компания «А. Зерегас санс»

Фронт-стрит, 28

Бруклин, Нью-Йорк

Вниманию мистера Эдварда Вермилена

Уважаемый господин!

Большой объем грузов, доставляемых на нашу приемно-отгрузочную железнодорожную станцию во второй половине дня, значительно затрудняет их обработку. Скопление грузов приводит к задержкам грузовых машин, несвоевременной отправке самих грузов и сверхурочным работам. 10 ноября от Вашей компании поступила партия груза, включающая 510 мест, в 16 часов 20 минут.

Мы ходатайствуем о Вашем содействии в преодолении нежелательных последствий несвовременного поступления грузов. Можно ли просить Вас при отправке столь же

крупных партий, как в указанный день, присылать автомашину с грузом пораньше либо доставлять часть груза в первой половине дня?

При выполнении этих условий Ваши грузовики будут разгружаться быстрее и у нас появится возможность отправки грузов в день их получения, что, несомненно, будет Вам выгодно.

Преданный Вам начальник станции Дж. Б.

Э. Вермилен, торговый менеджер фирмы, переслал это письмо мне со следующим комментарием:

Действие данного письма противоположно ожидаемому. Оно начинается с описания трудностей станции, что, вообще говоря, нас не интересует. Просьба о содействии не учитывает наших возможностей и того, что изменение графика может оказаться для нас неудобным. И только в последнем абзаце упоминается, что такое изменение позволит обеспечить более быструю разгрузку наших грузовиков и отправку груза в день его получения.

Иначе говоря, о наших интересах говорится в последнюю очередь, и все письмо вызывает скорее реакцию отторжения, чем желание помочь.

Давайте посмотрим, сможем ли мы усовершенствовать данное письмо. Не будем распространяться о своих проблемах и вспомним, что, по словам Генри Форда, надо уметь «принять точку зрения другого человека и посмотреть на вещи с его позиции».
Вот один из вариантов. Возможно, он не лучший, но не выиграет ли письмо от такого исправления?

Мистеру Эдварду Вермилену

Компания «А. Зерегас санс»

Фронт-стрит, 28

Бруклин, Нью-Йорк

Уважаемый мистер Вермилен!

Ваша компания является одним из наших лучших клиентов в течение вот уже четырнадцати лет. Мы благодарны Вам за сотрудничество и хотели бы всегда обслуживать Вас быстро и эффективно. Однако, к сожалению, это оказывается затруднительным при доставке крупных партий груза в конце дня, как это имело место

10 ноября, так как многие другие клиенты также доставляют свои грузы во второй половине дня. Скопление грузов вызывает задержку разгрузки Ваших машин, а иногда даже и задержку в отправке Вашего груза.

Вы можете избежать подобной ситуации, доставляя грузы в первой половине дня, когда это возможно. Это позволит нам быстро разгрузить машины и немедленно приступить к обработке Вашего груза. Наши рабочие вовремя закончат работу и успеют насладиться за обедом превосходными макаронами Вашего производства.

Независимо от времени доставки груза мы всегда с радостью сделаем все, что в наших силах, чтобы быстро обслужить Вас.

Вы заняты. Пожалуйста, не утруждайте себя ответом на данное письмо.

Преданный Вам

начальник станции Дж. Б.

Служащая одного из банков Нью-Йорка Барбара Андерсон, обеспокоенная здоровьем сына, решила переехать в город Финикс, штат Аризона. Используя знания, полученные на моих курсах, она написала письмо, которое разослала в двенадцать банков Финикса.

Уважаемый господин!

Опыт моей десятилетней банковской практики может быть интересным для Вашего растущего банка.

Занимая различные должности в банковской трастовой компании, я достигла к настоящему моменту положения заведующего отделом и приобрела компетенцию во всех фазах банковской деятельности, включая депозиты, кредиты, займы и управление.

Я переезжаю в Финикс в мае и уверена, что смогу содействовать росту прибылей Вашего банка. Я буду в городе в течение недели с 3 апреля и была бы признательна за возможность познакомить Вас со своими предложениями.

Искренне Ваша

Барбара Л. Андерсон

Как вы думаете, сколько ответов на свое письмо получила Барбара? Одиннадцать из двенадцати банков пригласили ее на собеседование, и она могла выбирать, какое из предложений принять. Почему? Миссис Андерсон в своем письме не декларировала свои
желания, а демонстрировала возможность своего участия в решении
их
проблем.

Тысячи низкооплачиваемых, усталых и потерявших ко всему интерес торговых агентов топчутся сегодня по тротуарам. Почему? Потому что всегда думают только о том, чего хотят они, не желая понимать, что ни вы, ни я не хотим ничего покупать. Если же у нас возникает такая потребность – мы идем и покупаем то, что нам нужно. Однако все мы постоянно заинтересованы в решении каких-то своих проблем. И если бы такой агент показал нам, каким образом его услуги или товары могут нам помочь, то ему не нужно было бы продавать их. Мы сами бы их купили. Каждому человеку нравится думать, что он покупает, а не ему продают.
К сожалению, многие люди, занимаясь торговлей, не удосуживаются взглянуть на вещи с точки зрения покупателя. Приведу пример. Много лет я жил в Форест-Хиллс – маленьком квартале частных домов в самом центре Большого Нью-Йорка. Однажды по дороге на станцию я случайно встретил агента по торговле недвижимостью, который уже много лет занимался этим на Лонг-Айленде и хорошо знал Форест-Хиллс. Меня интересовало, был ли мой оштукатуренный дом построен с применением металлической сетки или же сложен из пустотелого кирпича. Таких деталей он не знал и посоветовал навести справки в ассоциации «Форест-Хиллс гарденс». На следующее утро я получил от него письмо. Сообщил ли он нужные мне сведения, которые я мог получить по телефону всего за одну минуту? Нет. Вместо этого он снова указал мне, что я могу получить их, позвонив по телефону, а затем предложил свои услуги в качестве страхового агента.
Он не был заинтересован в том, чтобы помочь мне. Он был озабочен лишь тем, как помочь самому себе.
Дж. Ховард Лукас из Бирмингема, штат Алабама, рассказывал, как два страховых агента из одной и той же фирмы по-разному повели себя в одной и той же ситуации.

Несколько лет назад я работал в отделе по продажам одной маленькой компании. Рядом с нами располагалось районное представительство большой страховой компании. За каждым из работающих там агентов была закреплена определенная территория. И с нашей фирмой должны были работать двое молодых людей, которых я буду условно называть Карлом и Джоном.

Однажды утром Карл заскочил к нам в офис и между прочим заметил, что его компания только что предложила новые условия страхования жизни для руководящих работников и что нас это наверняка заинтересует, а поэтому он зайдет еще позже, когда будет располагать более полной информацией.

В тот же день на улице мы встретили Джона, возвращавшегося с ленча.

– Привет, Люк, готовься, у меня есть потрясающие новости для твоих ребят! – крикнул он и, поспешив к нам, увлеченно принялся рассказывать о новом виде страхования, которое с этого дня предлагает их компания. (Разумеется, это было то же самое, о чем вскользь заметил Карл.)

Джон хотел, чтобы мы застраховались одними из первых. Он привел несколько важных фактов, касающихся общей суммы риска, покрытой договором страхования, и подвел итог следующим образом:

– Эта страховка совсем новая, я хочу попросить кого-нибудь из головного офиса прийти завтра и объяснить детали. Пока же давайте подпишем анкеты и отдадим ему, чтобы у него было больше информации для обработки.

Джон буквально заразил нас своим энтузиазмом, и мы уже согласны были заключить договор несмотря на то, что не знали деталей. Когда же нам их представили, они только подтвердили изначальные предположения Джона, и он не только оформил каждому из нас по страховке, но и удвоил позже общую сумму риска.

Эти страховые договоры мог бы оформить Карл, но он не приложил ни малейшего усилия к тому, чтобы пробудить в нас желание их подписать.

Мир полон жадных и корыстных людей. Поэтому редкий человек, пытающийся бескорыстно служить другим, имеет перед ними огромное преимущество: у него мало конкурентов. Оуэн Д. Янг, известный юрист и один из лидеров большого американского бизнеса, сказал однажды: «Человеку, способному поставить себя на место других людей и понять ход их мыслей, нет необходимости беспокоиться о том, что уготовило для него будущее».

Если, прочитав данную книгу, вы приобретете единственное новое качество – умение принять точку зрения собеседника и посмотреть на вещи с его позиций, – то уже одно это может стать важным строительным блоком в вашей деловой карьере.

Взглянуть на ситуацию с точки зрения другого человека и возбудить в нем страстное желание чего-либо вовсе не означает манипулирования этим человеком, принуждения к действиям, наносящим ему вред. Выигрыш должны получить обе стороны. В случае мистера Вермилена и он, и его корреспонденты извлекали пользу от реализации обсуждаемого предложения. Как банку, так и миссис Андерсон ее письмо принесло выгоду: банк нашел ценного работника, а миссис Андерсон – подходящую работу. И в случае страховки, подписанной мистером Лукасом, снова в выигрыше остались оба: и он сам, и страховой агент.

Еще один пример, в котором обоюдные приобретения были достигнуты в результате применения принципа пробуждения в другом желания что-либо сделать, был приведен Майклом Видденом из Уорика, штат Род-Айленд, территориальным торговым агентом «Шелл ойл компани». Майкл стремился стать лучшим агентом в своем регионе, но одна заправочная станция воздерживалась от сделок с ним. Хозяин станции был уже немолод и не видел особого смысла в приведении своего владения в порядок. Станция находилась в столь удручающем состоянии, что прибыли уменьшались на глазах.

Этот менеджер не хотел слушать никаких призывов агента о модернизации. И вот, после долгих безрезультатных разговоров по душам и увещеваний, Майкл пригласил его посетить самую современную в этом районе станцию «Шелл».

Управляющий был настолько поражен увиденным, что немедленно принялся приводить в порядок свою станцию. И когда Майкл зашел к нему в следующий раз, все вокруг блестело, а записи свидетельствовали о возросшем объеме продаж. Произошедшая перемена дала возможность Майклу стать агентом номер один в своем регионе. В этом случае, продемонстрировав хозяину заправки современную станцию, агент заставил его захотеть того, что ему было нужно, к выгоде и удовольствию обеих сторон.

Большинство людей заканчивают колледжи. Они читают Вергилия, овладевают тайнами сложных расчетов, не имея при этом ни малейшего представления о том, как функционирует их собственный разум. Приведу пример. Однажды я читал курс лекций по

ораторскому мастерству для специалистов фирмы «Кэриер корпорейшн», крупнейшего производителя кондиционеров. Один из молодых людей, желая уговорить своих товарищей поиграть в свободное время в баскетбол, обратился к ним приблизительно так: «Я хочу, чтобы вы составили мне компанию. Мне нравится играть в баскетбол, но в последнее время в гимнастическом зале собирается слишком мало игроков для составления двух команд. Мы вынуждены просто перебрасываться мячом, а прошлым вечером какой-то увалень подбил мне глаз. Я прошу вас прийти туда завтра вечером. Я хочу поиграть в баскетбол».
Интересовало ли его то, чего хотите вы? Какой вам интерес идти в гимнастический зал, не пользующийся популярностью среди ваших друзей? Ведь вам безразличны его желания. И вы не хотите ходить с подбитым глазом.
Мог ли он, завлекая вас в зал, подчеркнуть ту выгоду, которую вы получите, согласившись на его предложение? Несомненно. Он мог сказать об оживленной игре, усиливающей аппетит и освежающей мозг, о радости состязания, о баскетболе.

> Повторим мудрый совет профессора Оверстрита:
> «Сначала заставьте вашего собеседника страстно чего-то пожелать. Тот, кто сможет это сделать, завоюет весь мир, тот, кто не сможет, обречен на путь в одиночестве».

Одного из слушателей моего курса тревожило здоровье его маленького сына. Мальчик плохо ел и был очень худеньким. Его родители реагировали обычным образом, т. е. ворчали и постоянно приставали к нему с нотациями: «Мама хочет, чтобы ты съел то и это», «Папа хочет, чтобы ты поскорее вырос и стал сильным».
Доходили ли до сознания ребенка эти уговоры? Конечно, нет. Он обращал на них примерно столько же внимания, сколько на отдельную песчинку во время прогулки по песчаному пляжу.
Здравомыслящий человек не может рассчитывать на то, что трехлетний ребенок примет точку зрения тридцатилетнего отца. Но действия родителей предполагали именно это. Нелепость и абсурд. В конце концов отец осознал создавшуюся ситуацию и спросил себя: «Чего же хочет мальчик? Как связать это с тем, чего хочу я?»
И как только он подошел к проблеме с этой стороны, все пошло на лад. У мальчика был трехколесный велосипед, на котором он любил ездить по тротуару перед домом. На этой же улице, через несколько домов от них, жил маленький хулиган – чуть более старший мальчик, который, увидев катающегося малыша, отнимал у него велосипед и катался на нем сам.
Ребенок, естественно, со слезами бежал к матери, и ей приходилось снимать хулигана с велосипеда и снова сажать на него своего сынишку. Ситуация повторялась почти каждый день.
Чего мог желать обиженный малыш? Для ответа на этот вопрос не нужно звать Шерлока Холмса. Все его самые сильные эмоции – гордость, гнев, стремление к самоутверждению – побуждали взять реванш и задать хулигану трепку. И тогда отец пообещал ему, что в один прекрасный день он сможет как следует отлупить старшего мальчишку, если только будет съедать все, что дает мама. Проблема кормления перестала существовать. Ребенок соглашался есть шпинат, кислую капусту, соленую макрель – все что угодно, лишь бы стать достаточно сильным, чтобы разделаться со своим обидчиком.
Решив эту проблему, отец взялся за другую: каждое утро его малыш просыпался мокрым. Ребенок спал со своей бабушкой. Утром, проснувшись и потрогав простыню, бабушка пыталась стыдить внука:
– Посмотри, Джонни, ты снова описался этой ночью.
Малыш неизменно все отрицал:
– Я этого не делал. Это ты сделала.
Брань, шлепки, укоры, бесконечные разговоры о том, что родители хотят, чтобы он не писал в постель, – ничего не помогало. Это вынудило родителей искать ответ на вопрос: «Как пробудить у мальчика желание избавиться от этой привычки?»
Чего хотел ребенок? Во-первых, пижаму, как у отца, а не ночную рубашку, как у бабушки. Бабушка, уставшая от ночных приключений, с радостью согласилась купить ему пару

пижам, если он исправится. Во-вторых, он хотел спать в своей кровати, против чего тоже никто не возражал.
В универмаге Лезера в Бруклине мать привела сынишку в отдел мебели и, подмигнув продавщице, очень серьезно сказала:
– Этот маленький джентльмен хочет кое-что купить.
– Что вам показать, молодой человек? – обратилась к нему, как ко взрослому, продавщица, заставив почувствовать собственную значительность.
Став от такого обращения на несколько сантиметров выше, малыш ответил:
– Я хочу купить себе кровать.
Увидев подходящую кровать, мать снова сделала знак продавщице, и та убедила мальчика купить ее.
На следующий день покупка была доставлена. Вечером вернувшийся с работы отец был встречен у двери дома радостным криком:
– Папа! Папа! Пойдем наверх и посмотрим мою кровать, которую я сам купил.
Рассматривая кровать, отец, следуя указанию Чарльза Шваба, был «искренен в своей оценке и щедр на похвалу».
– Надеюсь, ты не собираешься описать ее? – спросил он сынишку.
– О нет, нет! Я никогда не намочу эту кровать.
Мальчик сдержал свое обещание. Ведь это была его кровать. Он сам купил ее. И так как теперь у него была пижама, как у маленького мужчины, он хотел поступать как мужчина. И у него это получилось.
У другого слушателя курса, инженера-связиста К. Датчмана, тоже были проблемы с кормлением трехлетней дочери. Обычные приемы – порицание, просьбы, уговоры – не давали результата, и перед родителями встал вопрос: как пробудить у ребенка желание делать то, что нужно?
В своих играх девочка часто подражала матери, представляя себя взрослой и важной. И вот однажды утром ее поставили на стул и разрешили самой приготовить еду для своего завтрака. Когда отец вошел в кухню, малышка как раз старательно размешивала кашу в кастрюльке. Она с гордостью воскликнула:
– Смотри, папа, сегодня я сама варю кашу!
В то утро уговоры не понадобились, так она была увлечена новой ролью. У маленького человека появилось ощущение своей значительности. В приготовлении завтрака она реализовала свою потребность самовыражения.
Уильям Винтер как-то заметил, что «самовыражение – это доминирующая потребность человеческой натуры». Почему бы не учитывать это свойство в деловых взаимоотношениях? Почему бы при появлении блестящей идеи не позволить собеседнику самому до нее додуматься, не настаивая на собственном авторстве? Считая ее своей, он отнесется к ней с большим интересом и быстрее примет решение о ее реализации.
Помните: «Сначала заставьте своего собеседника страстно чего-то пожелать. Тот, кто сможет это сделать, завоюет весь мир. Тот, кто не сможет, обречен на путь в одиночестве».

Заставьте своего собеседника страстно чего-то пожелать.

Резюме
Основные методы обращения с людьми

1. Не критикуйте, воздерживайтесь от осуждения.
2. Давайте честные и правдивые оценки.
3. Заставьте своего собеседника страстно чего-то пожелать.

Часть вторая. Шесть способов понравиться людям

Глава 4. Поступайте так – и будете радушно приняты повсюду

Нужно ли читать эту книгу, чтобы научиться приобретать друзей? Почему бы просто не воспользоваться приемами величайшего в мире завоевателя друзей? Кто это? Вы можете встретить его завтра на улице. Приблизившись к вам на расстояние десяти футов, он начинает вилять хвостом. Если вы остановитесь и погладите его, он будет прыгать от радости, стараясь всячески продемонстрировать свою любовь. И вы знаете, что за этими проявлениями привязанности нет никаких скрытых мотивов: он не хочет вам ничего продать и не надеется вступить с вами в брак.

Приходила ли вам в голову мысль, что собака – это единственное домашнее животное, которому не обязательно приносить какую-либо пользу для того, чтобы жить? Курица несет яйца, корова дает молоко, канарейка поет. А собака обеспечивает себе право на жизнь в вашем доме, даря вам только свою любовь и преданность.

Когда мне было пять лет, отец купил за пятьдесят центов маленького рыжего щенка. Он осветил и наполнил радостью мое детство. Каждый день около половины пятого он усаживался перед домом и не спускал своих прекрасных глаз с тропинки. Услышав мой голос или рассмотрев меня сквозь заросли кустарника, он стремительно вскакивал и, задыхаясь, мчался навстречу, прыгая от радости и восторженно лая.

Пять лет Типпи был постоянным компаньоном моих игр. Но в одну ужасную ночь, которую мне никогда не забыть, он был убит молнией в десяти футах от меня. Гибель маленького друга стала трагедией моего отрочества.

Типпи не прочел ни одной книги по психологии. Он в этом не нуждался. Врожденный инстинкт подсказывал ему, что, искренне интересуясь другими людьми, за два месяца приобретешь друзей больше, чем пытаясь заинтересовать этих людей своей персоной в течение двух лет. Позвольте мне повторить это. Проявляя интерес к другим людям, вы можете в течение двух месяцев завоевать больше друзей, чем приобрели бы за два года, пытаясь заинтересовать их своей персоной.

И все же большинство людей в течение всей жизни допускают грубую ошибку, всячески пытаясь заставить окружающих заинтересоваться ими.

Безусловно, у них это не получается. Другому человеку не интересны вы. Ему не интересен я. Он всегда интересуется лишь собой – утром, в полдень и после обеда.

Сотрудники нью-йоркской телефонной компании детально изучили пятьсот телефонных разговоров и определили наиболее часто употребляемое слово. Как вы уже догадались, этим словом оказалось местоимение «я». Оно прозвучало три тысячи девятьсот раз – «Я…», «Я…», «Я…», «Я…»…

А лично вы кого высматриваете прежде всего на групповой фотографии с вашим участием?

Пытаясь лишь произвести впечатление на людей и заинтересовать их собой, никогда не приобретешь настоящих, искренних друзей. Друзья, истинные друзья, так не появляются.

И даже Наполеон, который всю жизнь следовал именно такой линии поведения, вынужден был признать во время последней встречи с Жозефиной: «Я был удачлив, как никто другой на земле, но в этот час вы – единственная, на кого я могу положиться». Однако историки сомневаются в том, что он мог рассчитывать даже на нее.

Известный венский психолог Альфред Адлер писал в своей книге «Что должна означать для вас жизнь»: «Индивидуум, который не интересуется своими товарищами, испытывает самые большие трудности в своей жизни и наносит величайшие обиды окружающим. И именно из таких людей получаются неудачники».

Вы можете прочесть множество умных книг по психологии и не встретить более значимого для нас с вами утверждения. Оно настолько глубоко по смыслу, что я повторю его еще раз:

Индивидуум, который не интересуется своими товарищами, испытывает самые большие трудности в своей жизни и наносит величайшие обиды окружающим. И именно из таких людей получаются неудачники.

Как-то я слушал курс лекций по искусству короткого рассказа при Нью-Йоркском университете, где одним из лекторов был редактор крупного журнала. Он утверждал, что, прочтя несколько абзацев из любого взятого наугад рассказа, ежедневно десятками попадающих на его письменный стол, может с уверенностью определить отношение автора к людям. «Если автор не любит людей, – заявил он, – его рассказы публике не понравятся». Во время лекции по мастерству художественной прозы этот опытный редактор дважды останавливался и извинялся, что поучает нас. «Я говорю вам те же вещи, – подчеркивал он, – которые вы можете услышать от своего проповедника. Помните: если хотите, чтобы ваши рассказы пользовались успехом, вы должны интересоваться людьми».

Это утверждение, истинное в отношении литературных произведений, трижды справедливо при непосредственном общении.

Однажды я провел вечер в артистической уборной признанного короля магов Ховарда Терстона во время его последнего появления на Бродвее. Сорок лет он разъезжал по свету, снова и снова создавая иллюзии, мистифицируя публику и заставляя людей в изумлении открывать рты. Более шестидесяти миллионов зрителей побывали на его представлениях, а его чистый доход составил почти два миллиона долларов.

Я попросил Терстона раскрыть секрет его успеха. Учеба в школе не сыграла никакой роли в развитии его таланта, так как еще маленьким мальчиком он убежал из дома и стал бродягой. Он ездил в товарных вагонах, спал в стогах сена, питаясь тем, что удавалось выпросить в придорожных домах, и научился читать, разглядывая проплывающие мимо вывески вдоль железной дороги.

Обладал ли он исключительными познаниями в области магии? Нет. О фокусах написаны сотни книг, и множество людей знают о них столько же и даже больше, чем он. Однако ему были присущи два качества, отсутствующие у многих других. Во-первых, он хорошо знал человеческую натуру, умел показать на сцене свою индивидуальность и был искусным режиссером. Все его номера рассчитывались по времени до долей секунды; каждый жест, каждая интонация, каждое движение бровей – все это тщательно репетировалось. И во-вторых, Терстон искренне интересовался людьми. По его словам, многим иллюзионистам свойственно смотреть на аудиторию как на стадо простаков-провинциалов, которых следует одурачить. Терстон проповедовал совершенно иной подход. Он признался мне, что всякий раз перед выходом на сцену мысленно повторяет как заклинание слова: «Я благодарен всем этим людям, пришедшим на мое представление. Они дают мне возможность зарабатывать на жизнь весьма приятным для меня способом. Я покажу им лучшее, на что способен».

Он утверждал, что никогда не выходил под свет рампы без того, чтобы снова и снова не сказать себе: «Мне нравится моя публика. Мне нравится моя публика». Смешно? Нелепо? Вы вправе думать об этом что угодно. Я просто передаю вам рецепт успеха самого знаменитого чародея всех времен так, как он сам мне об этом рассказал.

Джордж Дик из Норт-Уоррена, штат Пенсильвания, вынужден был уйти с заправочной станции, где проработал тридцать лет, после того как невдалеке построили новую скоростную автостраду. Почти сразу же пенсионная идиллия наскучила ему, и он попытался заполнять время, играя на своей старой скрипке. Вскоре Джордж уже путешествовал по разным местам, слушая музыку и вступая в беседы со многими искусными скрипачами. Простой, дружелюбный человек, он искренне интересовался жизнью и успехами музыкантов, которых встречал, и, не будучи великим скрипачом, обрел в этой среде множество друзей. Он участвовал в конкурсах и скоро стал известен среди любителей музыки в восточной части Соединенных Штатов как дядюшка Джордж, скрипач из деревни Киндзуа. Когда нам довелось услышать дядюшку Джорджа, ему шел семьдесят второй год, и он наслаждался каждой минутой своей жизни. Постоянно интересуясь другими людьми, он открыл для себя новую жизнь.

В этом же состоял один из секретов удивительной популярности Теодора Рузвельта, которого любили даже слуги. Его камердинер Джеймс Е. Амос в книге «Теодор Рузвельт – герой своего камердинера» приводит достаточно показательный эпизод.

> Как-то моя жена стала расспрашивать президента о виргинской куропатке, которую никогда не видела. Он детально описал ей эту птицу. Какое-то время спустя в нашем коттедже зазвонил телефон. [Амосы жили в небольшом коттедже в имении Рузвельта в Ойстер-Бее.] Трубку подняла миссис Амос. Это был Рузвельт, который сообщал, что у нас под окнами как раз разгуливает виргинская куропатка и ее можно увидеть, выглянув во двор. Подобные поступки были достаточно характерны для него. Каждый раз, проходя мимо нашего коттеджа и даже не видя нас, он кричал: «Ау-у-у, Энни!» или «Ау-у-у, Джеймс!» Это было его дружеским приветствием.

Разве могли подчиненные не любить такого человека? Как вообще кому-либо он мог не нравиться?
Как-то Рузвельт посетил Белый дом в отсутствие президента Тафта и его жены. Всех старых слуг, включая судомоек, он приветствовал, называя по имени, и в этом проявлялось его искреннее расположение к простым людям. Вот как описывает это событие Арчи Батт. «Встретив повара Элис, он поинтересовался, печет ли она по-прежнему кукурузный хлеб. Услышав ответ, что теперь его лишь иногда пекут для прислуги, а никто на верхнем этаже его не ест, Рузвельт огорчился.
– У них плохой вкус, – глубоким низким голосом проговорил он, – и я скажу президенту об этом, когда увижу его.
Элис принесла ему ломоть кукурузного хлеба, и он с удовольствием жевал его, направляясь в канцелярию и приветствуя попадавшихся на пути садовников и рабочих…»
При встрече он обращался к каждому человеку точно так, как привык это делать в прошлом. Айк Гувер, сорок лет исполнявший в Белом доме должность старшего привратника, признавался со слезами на глазах: «За два прошедших года это был единственный счастливый день, и никто из нас не променял бы его на стодолларовую купюру».
То же самое касается незначительных на первый взгляд людей, которые помогли торговому представителю Эдварду Сиксу из Чатема, штат Нью-Джерси, сохранить покупателей. Вот его рассказ.

> Много лет назад я занимался работой с покупателями для фирмы «Джонсон и Джонсон». Одним из наших клиентов была аптека в Хайнхеме, штат Массачусетс. Заходя в этот маленький магазинчик, я всегда сначала разговаривал несколько минут с продавцами, а потом шел к хозяину за заказом. Однажды, поднявшись, как обычно, к владельцу магазина, я услышал, что для меня здесь работы нет, так как они больше не заинтересованы в покупке продуктов фирмы «Джонсон и Джонсон». Эта фирма, как ему кажется, концентрирует свою деятельность вокруг магазинов, торгующих пищевыми продуктами и продуктами по сниженным ценам в ущерб маленькой аптеке. Я вышел от него «поджавши хвост» и несколько часов бродил по городу. В конце концов я решил вернуться и попытаться, по крайней мере, объяснить нашу позицию владельцу аптеки.

> Войдя в аптеку, я по привычке поздоровался с продавцами. Хозяин, увидев меня, широко улыбнулся и предложил войти. Он удвоил свой обычный заказ. Крайне удивленный, я поинтересовался, что случилось за те несколько часов, которые прошли после моего первого посещения. Владелец аптеки указал на молодого человека за одним из прилавков. Оказывается, после моего ухода этот молодой человек поднялся к нему и рассказал, что я был одним из немногих приходивших в аптеку агентов по

продажам, всегда здоровавшихся с ним и другими служащими. Он сказал хозяину, что если какой-либо агент и заслуживает заказа, то это я. Тот согласился и остался нашим постоянным покупателем. А я запомнил с того времени на всю жизнь, что искренняя заинтересованность в других людях – самое важное качество, которым должен обладать коммерческий агент. И, вообще говоря, любой человек.

На основании личного опыта я открыл, что даже у самых занятых людей можно пробудить желание к сотрудничеству, проявив к ним искренний интерес. Позвольте мне привести показательный пример.

Несколько лет назад я читал в Бруклинском институте искусств курс лекций по литературному творчеству. Нам очень хотелось, чтобы выдающиеся авторы, такие как Кэтлин Норрис, Фанни Херст, Ида Тарбелл, Альберт Пейсон Терхьюн и Руперт Хьюз, приехали в Бруклин и поделились с нами своим опытом. К сожалению, все они были перегружены работой. Поэтому мы обратились к ним с письмами, в которых выказывали восхищение их произведениями и свою глубокую заинтересованность в том, чтобы получить совет и узнать секреты их успеха.

Под каждым письмом поставили свои подписи полторы сотни студентов. Уважая их чрезвычайную занятость, не позволяющую подготовить лекцию, мы приложили к письмам список вопросов об их жизни и методах работы. Им это понравилось – а кому бы не понравилось? – и почти все они приехали в Бруклин, чтобы протянуть нам руку помощи. Тем же приемом я получил согласие многих выдающихся деятелей, среди которых Лесли М. Шоу, министр финансов в кабинете Теодора Рузвельта, Джордж У. Викершем, министр юстиции в кабинете Тафта, Уильям Дженнингс Брайан, Франклин Д. Рузвельт, провести занятия со слушателями моих курсов.

Всем людям – рабочим на фабрике, клеркам в конторе или королям, восседающим на тронах, – симпатичны те, кто восхищается ими. Вспомним германского кайзера. К концу Первой мировой войны не было на земле более презираемого политика, чем он. Даже его собственный народ восстал против него, когда он бежал в Голландию, спасая свою голову. Ненависть к нему была так сильна, что миллионы людей готовы были разорвать его на куски или поджарить на вертеле. И вот среди этих взрывов ярости один маленький мальчик написал кайзеру простое, искреннее письмо, полное доброты и восхищения, в котором заверял, что независимо от мнения других людей всегда будет любить Вильгельма как своего императора. Кайзера глубоко тронуло это письмо, и он пригласил автора приехать к нему в гости. Мальчик приехал в сопровождении своей матери, и кайзер на ней женился. Этому мальчику не требовалось читать книги о том, как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Он на уровне интуиции знал, что для этого следует делать.

Желая завоевать друзей, нужно приложить все силы к тому, чтобы сделать для других что-нибудь, требующее времени, энергии и заботы. Герцог Виндзорский, собираясь посетить страны Южной Америки, в течение многих месяцев изучал испанский язык, чтобы его речи были понятны жителям этих стран, и очень им за это полюбился.

Я всегда стараюсь выяснить даты рождения моих друзей. Каким образом? Я завожу с человеком разговор об астрологии и, хотя сам нисколько не верю в ее выводы, спрашиваю, признает ли он связь даты рождения человека с его характером и склонностями. Затем прошу его сообщить мне день и месяц своего рождения и, уловив момент, записываю на чем-нибудь его имя и эту дату, чтобы позднее перенести в специальную книжку. В начале каждого года я помечаю эти даты в своем настольном календаре – так, чтобы они обязательно привлекли мое внимание – и, когда наступает день рождения кого-либо из моих друзей, посылаю письмо или телеграмму. И какое же впечатление это производит! Часто, кроме меня, об этом событии никто не помнит.

Если мы хотим приобрести друзей, следует приветствовать людей радостно и с энтузиазмом. Этот психологический прием актуален и при телефонном разговоре. Из вашего «алло» собеседник должен понять, что вы очень рады его звонку. Многие телефонные компании обучают своих телефонисток разговаривать с абонентами тоном, излучающим заинтересованность и энтузиазм, чтобы клиенты чувствовали, что о них заботятся. Вспомните об этом, отвечая завтра на телефонный звонок.

Демонстрация искреннего интереса к другим людям не только позволит увеличить круг ваших личных друзей, но и разовьет в клиентах лояльность к вашей компании. В выпуске публикаций Нью-Йоркского национального североамериканского банка было напечатано письмо вкладчицы Маделин Роуздейл следующего содержания:

> Мне хотелось бы, чтобы вы знали, как высоко я оцениваю ваш персонал. Каждый вежлив, любезен и услужлив. Как приятно после ожидания в длинной очереди услышать приветливые слова служащего.
>
> В прошлом году моя мать пролежала в больнице почти пять месяцев. Очень часто мне приходилось обращаться к кассиру Мэри Петручелло. Она всегда интересовалась состоянием моей матери и справлялась об успехах лечения.

Не вызывает сомнения, что миссис Роуздейл будет продолжать пользоваться услугами этого банка.

Чарльзу Р. Уолтерсу, служащему одного из крупных нью-йоркских банков, поручили подготовить конфиденциальный доклад об одной из корпораций. Ему был известен только один человек, располагавший необходимыми данными, – председатель правления большой промышленной компании. Входя в его кабинет, Уолтерс столкнулся в дверях с молодой женщиной, сообщившей председателю, что сегодня у нее не было для него никаких марок. «Я собираю почтовые марки для своего двенадцатилетнего сына», – пояснил хозяин кабинета.

Изложив свое дело, Уолтерс попытался задавать председателю вопросы, но тот отвечал слишком неопределенно и туманно, явно не желая вести разговор. Беседа была короткой и бесплодной.

Вот как рассказывал продолжение этой истории сам Уолтерс группе слушателей моих курсов.

> Откровенно говоря, в первый момент я растерялся и не знал, что делать. Но потом вспомнил о словах секретаря, о марках, о двенадцатилетнем сыне… Я знал, что служащие иностранного отдела нашего банка собирают марки, которые отклеивают с множества писем, приходящих со всех концов света.
>
> На следующий день я позвонил этому человеку и сообщил, что у меня есть несколько марок для его сына. Был ли я после этого звонка принят с подобающим энтузиазмом? Да, это так. Даже баллотируясь в конгресс, он не смог бы выказать большего восторга, пожимая мне руку. Он источал доброжелательность и не скупился на улыбки, любовно перебирая марки: «Вот эта очень понравится моему Джорджу, – говорил он. – А посмотрите на эту! Она настоящее сокровище».
>
> В течение получаса мы беседовали о марках и рассматривали фотографии его сына. Затем, без всякого напоминания с моей стороны, он вернулся к интересующему меня вопросу и предоставил всю имеющуюся в его распоряжении информацию, посвятив этому более часа своего времени. Кроме этого он вызвал своих подчиненных и расспросил их, а также позвонил по телефону некоторым из коллег. Я был загружен фактами, цифрами, докладами и письмами, т. е., выражаясь языком газетчиков, имел полную информацию.

А вот еще один пример на ту же тему.

К. М. Нафл-младший из Филадельфии в течение длительного времени безуспешно пытался наладить сбыт горючего через крупную компанию, имеющую широкую сеть однотипных розничных магазинов. Однако та продолжала покупать топливо у другого поставщика, причем маршрут доставки проходил прямо мимо конторы Нафла. На одном из вечерних занятий Нафл произнес обличительную речь против системы однотипных розничных магазинов, заклеймив их как бедствие для страны.
Он никак не мог понять, почему все его попытки кончаются неудачей.
Я посоветовал ему изменить тактику. Далее события развивались следующим образом.
Среди слушателей курсов был организован диспут по вопросам расширения сети однотипных розничных магазинов с точки зрения вреда или пользы для страны.
Следуя моему совету, Нафл согласился выступить в защиту системы. Он направился прямо к главе компании, с которой никак не мог наладить отношения. Рассказав о предстоящем выступлении, он пояснил: «Я здесь не с деловыми предложениями, а с просьбой об одолжении. Я пришел именно к вам, так как думаю, что только вы сможете предоставить мне необходимые данные. Победа на этом диспуте очень важна для меня, и я буду весьма признателен за любую помощь, которую вы сочтете возможным мне оказать».
Конец этой истории я передам словами самого Нафла.

> Я попросил уделить мне ровно одну минуту времени, и только на этом условии президент компании согласился принять меня. Однако, уяснив суть моей просьбы, он предложил мне стул и проговорил со мной ровно один час сорок семь минут. В нашей беседе принял участие также один из ведущих сотрудников компании, написавший книгу о принципах развития сети подобных магазинов. Президент показал письмо, написанное им в Национальную ассоциацию владельцев однотипных розничных магазинов, и передал мне экземпляр записи дискуссии на эту тему. Этот человек действительно считал подобную организацию торговли весьма удобной для населения и гордился тем, что делает для ее развития. Во время беседы он весь буквально светился, и, должен признаться, его слова открыли мне глаза на вещи, над которыми я никогда не задумывался. Моя позиция в данном вопросе полностью изменилась.
>
> Прощаясь, он проводил меня до двери, обнял за плечи и, пожелав успеха, попросил сообщить ему о результатах моего выступления на диспуте. А напоследок сказал: «Пожалуйста, зайдите ко мне снова в конце весны. Мы обсудим с вами условия заказа на горючее».
>
> Это было почти чудом: мне предлагали заказ без всякой просьбы с моей стороны. Проявив искренний интерес к этому человеку и его проблемам, я за два часа достиг большего, чем за десятилетие попыток заинтересовать его собой и своими предложениями.

Мистер К. М. Нафл не открыл ничего нового, так как задолго до него и за сто лет до рождения Христа знаменитый римский поэт Публий Сир заметил: «Мы интересуемся другими людьми постольку, поскольку они интересуются нами».
Демонстрация интереса, как и все другие принципы человеческого общения, должна быть искренней. Она должна приносить плоды не только человеку, проявляющему интерес, но и тому, на кого этот интерес направлен. Это улица с двусторонним движением на благо обеих сторон.
Мартин Гинзберг, посещавший наши курсы на Лонг-Айленде в Нью-Йорке, рассказывал, как особый интерес, проявленный к нему медсестрой, коренным образом повлиял на его жизнь.

Это был День Благодарения. Мне было десять лет, и я находился в палате городской больницы. На следующий день мне предстояла серьезная ортопедическая операция. Я знал, что впереди меня ждут долгие месяцы, полные боли, когда я буду медленно выздоравливать, прикованный к постели. Мой отец умер, и мы с матерью жили одни в небольшой квартире, получая пособие. В тот день мать не могла навестить меня.

Меня переполняло чувство одиночества, отчаяния и страха. Я знал, что мать дома одна и беспокоится обо мне, и никого нет рядом с ней. Некому вместе сесть за стол, и нет денег, чтобы позволить себе достойный Дня Благодарения обед.

Слезы застилали мне глаза, я спрятал голову под подушку и подоткнул ее уголки. Я плакал тихо, но так горько, что тело мое содрогалось от душевной боли.

Молодая медсестра, студентка, услышала мои всхлипывания и подошла ко мне. Она убрала подушку и вытерла мои слезы. И рассказала о том, как она одинока, проводя здесь, на работе, весь день и не имея возможности быть вместе с семьей. А потом девушка предложила мне с ней пообедать и принесла два подноса с едой. Там была индейка, жареный картофель, фруктовое пюре и мороженое на десерт. Она говорила со мной, пытаясь успокоить мои страхи. Хотя в четыре часа дня ее дежурство кончилось, она осталась почти до одиннадцати. Мы играли и разговаривали, пока я наконец не уснул.

С тех пор в моей жизни минуло много Дней Благодарения, но каждый раз я вспоминаю именно этот день, свой страх и одиночество и теплоту и участие чужого человека, который помог мне все это пережить.

Если вы хотите, чтобы окружающие относились к вам с симпатией, если хотите заслужить настоящую дружбу, если хотите помогать другим и получать ответную помощь, никогда не забывайте следующее:

Проявляйте искренний интерес к другим людям.

Глава 5. Простой способ произвести хорошее первое впечатление

На одном из званых обедов, который состоялся как-то в Нью-Йорке, среди гостей присутствовала женщина, получившая недавно значительное наследство и страстно желавшая произвести на всех приятное впечатление. Однако, растратив достаточно большую сумму на соболя, бриллианты и жемчуг, она не заботилась о выражении своего лица, которое так и излучало вечное недовольство и эгоизм. Видимо, она не осознавала того, что известно каждому, а именно: для женщины выражение лица гораздо важнее надетой на ней одежды.
Чарльз Шваб, сказав мне, что его улыбка стоила миллион долларов, вероятно, даже преуменьшил цену. Конечно, все его поразительные успехи обеспечивались и его индивидуальностью, и его обаянием, и способностью нравиться. Но одной из восхитительнейших особенностей его личности была пленительная улыбка.

Дела более значимы, чем любые слова, и улыбка говорит: «Вы мне нравитесь. Вы делаете меня счастливым. Я рад вас видеть».
Вот почему нам так приятно общаться с собаками. В радостном оживлении от встречи они готовы выпрыгнуть из собственной шкуры, поэтому, естественно, и мы рады их видеть. Такой же эффект производит и улыбка маленького ребенка.
Доводилось ли вам когда-нибудь, сидя в приемной у врача, вглядываться в хмурые лица нетерпеливо ожидающих своей очереди пациентов. Доктор Стивен К. Спрул, ветеринар из Рейтауна, штат Миссури, рассказал об обычном весеннем дне, когда приемная была полна посетителей, которые принесли своих питомцев на прививку. Никто ни с кем не разговаривал, и каждый думал о десятке вещей, которые успел бы сделать за время, потерянное в очереди. Там сидело шесть или семь посетителей, когда вошла молодая женщина с девятимесячным ребенком и котенком. Не иначе как по счастливой случайности, она села рядом с джентльменом, как нельзя более раздраженным долгим сидением в очереди. А в следующий момент ребенок взглянул на него, радостно, широко улыбаясь, как это умеют маленькие дети. Как вы думаете, что сделал этот джентльмен? То же самое, что сделали бы вы или я, – конечно же, он улыбнулся ребенку. Вскоре он уже беседовал с женщиной о ее малыше и своих внуках. А спустя еще некоторое время вся приемная присоединилась к разговору, а скука и напряжение превратились в легкое, приятное времяпрепровождение.
А если в улыбке отсутствует искренность? Она никого не обманет. Мы хорошо чувствуем искусственность и возмущаемся ею. Сейчас же речь идет о настоящей улыбке, той, которая исходит изнутри и согревает сердце. Именно такая улыбка имеет высокую рыночную стоимость.
Профессор Джеймс В. Мак-Коннелл, психолог из Мичиганского университета, так выразил свое отношение к улыбке: «Улыбающийся человек руководит, обучает и продает более эффективно. Он растит более счастливых детей. Улыбка намного информативнее хмурого взгляда. Именно поэтому одобрение является более эффективным обучающим механизмом, чем наказание».
Руководитель крупного нью-йоркского универсального магазина утверждал, что скорее предоставит работу продавца девице, не окончившей школу, но обладающей чарующей улыбкой, чем доктору философии с постным лицом.
Эффективность улыбки необыкновенно высока, даже если собеседник вас не видит. Телефонные компании Соединенных Штатов проводят программу под названием «Могущество телефона», которая предназначена для служащих, использующих телефон для продажи своих услуг или продуктов. По этой программе им предлагается улыбаться, разговаривая с абонентом. Улыбка преображает голос, и это чувствует ваш телефонный собеседник.
Роберт Криер, менеджер компьютерного отдела одной из компаний в Цинциннати, штат Огайо, рассказал, как однажды нашел подходящего кандидата на вакантную должность, которую никак не удавалось заполнить.

> Я безуспешно пытался найти доктора наук по компьютерным дисциплинам для своего отдела. В конце концов я вышел на молодого человека с идеальной квалификацией, который как раз заканчивал университет. Однако у него уже были приглашения из других компаний, в том числе более крупных и известных, чем наша. После нескольких телефонных бесед он принял мое предложение. Я пришел в восторг. Как-то, когда молодой человек уже приступил к работе, я спросил его, почему из всех предложений он выбрал именно наше. На секунду задумавшись, он ответил: «Думаю, это произошло потому, что менеджеры других компаний разговаривали по телефону холодным, деловым тоном, заставлявшим чувствовать себя объектом очередной сделки. А ваш голос звучал так, словно вы действительно рады слышать меня. Словно вы действительно хотите, чтобы я стал частью вашей организации». Можете быть уверены, с тех пор, разговаривая по телефону, я обязательно улыбаюсь.

Председатель совета директоров одной из крупнейших каучуковых компаний говорил мне, что, по его наблюдениям, люди редко достигают успеха, занимаясь делом, не доставляющим им радости. Этот ведущий представитель мира бизнеса не особенно верил старинной поговорке, утверждающей, что лишь упорной работой, как магическим ключом, открываются двери к исполнению желаний: «Я знал людей, преуспевавших до тех пор, пока они получали наслаждение, занимаясь своим делом. А потом я видел этих же людей после того, как забава сменилась рутиной. Работа стала скучной и уже не приносила радости. И они терпели неудачу».
Вы должны сами испытывать радость от общения с людьми, если хотите, чтобы у ваших партнеров рождались те же чувства при встрече с вами.
Тысячам деловых людей, обучавшихся на наших курсах, я предлагал принять участие в небольшом эксперименте: улыбаться кому-либо в течение целой недели, а затем рассказать на занятиях о полученных результатах. Работает ли этот прием? Давайте посмотрим… У меня в руках письмо биржевого маклера Уильяма Б. Стейнхарда. Его случай не уникален, а фактически типичен для сотен других людей. Вот содержание этого письма.

Я женат более восемнадцати лет. Все это время я редко улыбался жене и мало с ней разговаривал. Иногда за все утро до моего ухода на службу мы не обменивались с нею и двумя десятками слов. Я был самым ужасным брюзгой из всех, кто когда-либо проходил по Бродвею.

Когда вы предложили мне принять участие в эксперименте с улыбкой, я подумал, что мог бы посвятить ему неделю. Поэтому на следующее утро, глядя на отражавшуюся в зеркале угрюмую физиономию, я сказал себе: «Билл, ты должен избавиться от этого мрачного выражения. Ты будешь улыбаться, и начнешь делать это немедленно». Когда жена пригласила меня завтракать, я приветствовал ее словами: «Доброе утро, дорогая», – и улыбнулся ей.

Вы предупреждали меня, что она может быть удивлена. Но это было нечто большее. Она была сбита с толку. Она была шокирована. Я пообещал, что отныне этот ритуал станет обычным, и вот уже на протяжении двух месяцев держу слово.

За это время перемена в моем поведении принесла в наш дом больше счастья, чем его было у нас за весь прошлый год.

Отправляясь на работу, я приветствовал улыбкой и словами «Доброе утро» лифтера в нашем доме. Я улыбался швейцару, кассиру в метро, разменивая деньги. В зале биржи я улыбался людям, никогда прежде не видевшим улыбки на моем лице.

Через некоторое время я обнаружил, что все улыбаются мне в ответ. Я попытался более доброжелательно встречать тех, кто приходит ко мне с жалобами или обидами. Я улыбался, слушая их, и мне стало легче улаживать возникающие недоразумения. Я обнаружил, что улыбки приносят мне доллары, много долларов ежедневно.

У меня общий офис еще с одним брокером. Я был настолько воодушевлен результатами своего эксперимента, что рассказал о своей новой философии человеческих взаимоотношений одному из его клерков. Этот весьма приятный молодой человек признался, что прежде считал меня ужасным брюзгой и только недавно изменил свое мнение. Он сказал, что улыбка делает меня человечнее и приятнее.

> Из системы своих жизненных позиций я исключил критицизм и теперь вместо осуждения использую одобрение и похвалу. Я перестал заявлять о своих желаниях и прежде всего пытаюсь понять точку зрения собеседника. Все это резко изменило мою жизнь. Я теперь совершенно другой человек, более удачливый, более богатый друзьями и счастьем – единственными ценностями, которые имеют значение.

Вам совсем не хочется улыбаться? Что делать в этом случае? Две вещи. Во-первых, заставьте себя улыбаться. Если рядом никого нет, можно просвистеть или напеть тихонечко какую-нибудь веселую мелодию или песенку. Действуйте так, словно вы уже чувствуете себя счастливым, и это обязательно вернет вам хорошее настроение. Вот что предлагает философ и психолог Уильям Джеймс:

> Действие кажется следствием настроения, на самом же деле они неотделимы друг от друга. Управляя своими поступками, которые непосредственно регулируются волей, можно косвенно влиять на настроение, не подчиняющееся прямому волевому контролю.

> Таким образом, чтобы сознательно вернуть потерянное расположение духа, надо приободриться и действовать и говорить так, словно хорошее настроение вас и не покидало…

Каждый человек ищет свое счастье. И существует лишь один верный способ найти его: контролировать свои мысли. Ощущение счастья не зависит от внешних условий. Оно обусловлено вашим внутренним состоянием.
И не важно, что вы имеете, кем являетесь и где находитесь. Ваше ощущение счастья или несчастья определяется тем, что вы обо всем этом думаете. Два человека могут находиться в одном и том же месте, заниматься одним и тем же делом, иметь равное социальное положение и примерно одинаковое количество денег – и все же один будет счастлив, а другой нет. Почему? Из-за различного психического восприятия действительности. Среди бедных крестьян, примитивными инструментами обрабатывающих землю под палящим солнцем тропиков, я видел не меньше счастливых лиц, чем в офисах с кондиционерами в Нью-Йорке, Чикаго или Лос-Анджелесе.

> Как сказал великий Шекспир, «нет ничего ни хорошего, ни плохого; наши размышления делают его таковым»
> [1]
> .

Эйб Линкольн однажды заметил, что «большинство простых людей счастливы настолько, насколько смирились с действительностью». Он был прав. Мне довелось столкнуться с ситуацией, подтверждающей справедливость этой истины. Я поднимался по лестнице на станции метро Лонг-Айленд в Нью-Йорке. Прямо передо мной с огромным трудом, опираясь на палки и костыли, преодолевали ступени тридцать или сорок мальчиков-калек. Одного мальчугана несли на носилках. Я был поражен их звонким смехом и весельем и сказал об этом сопровождавшему их человеку. «О да, – ответил он, – осознав, что останется калекой на всю жизнь, ребенок вначале испытывает потрясение, а затем, когда шок проходит, он обычно покоряется судьбе и становится столь же счастливым, как и здоровые дети».
У меня было желание снять шляпу перед этими мальчишками. Они преподали мне урок, который, надеюсь, никогда не забуду.

Работа над отдельным заданием в отдельном кабинете офиса не только обрекает на одиночество в течение рабочего дня, но и препятствует образованию дружеских связей с сослуживцами. Сеньорита Мария Гонсалес из Мексики получила как раз такую работу. Слыша веселую болтовню и смех, она завидовала товарищеским отношениям других сотрудниц компании. Проходя мимо них в первую неделю своей службы, девушка застенчиво отворачивалась.
По прошествии нескольких недель она сказала себе: «Мария, ты не можешь ждать, пока эти женщины придут к тебе. Ты должна выйти и встретиться с ними». Отправившись в следующий раз к бачку с охлажденной питьевой водой, она включила свою самую ослепительную улыбку и говорила «Привет, как поживаете?» каждому человеку, которого встречала по пути. Эффект был немедленным. Улыбки и приветы возвращались, коридор казался светлее, работа приятнее. Знакомства развивались, и некоторые переходили в дружбу. Ее работа и жизнь становились более приятными и интересными.
Внимательно прочтите мудрый совет эссеиста и издателя Элберта Хаббарда, но помните, что, лишь применяя на практике, вы сможете извлечь из него нечто полезное.

> Всякий раз, выходя из дома, подтянитесь, голову держите высоко, легкие наполните воздухом до отказа и всем своим существом впитывайте солнечный свет; приветствуйте друзей улыбкой и вкладывайте душу в каждое рукопожатие. Не бойтесь быть неправильно понятым и не теряйте ни минуты на размышления о своих врагах. Попытайтесь твердо определить, что вы хотите сделать, а затем, не отклоняясь, двигайтесь прямо к цели. Сосредоточьтесь на предстоящих вам больших и замечательных делах, и по мере того, как дни будут ускользать прочь, вы обнаружите, что бессознательно хватаетесь за все возможности, обеспечивающие исполнение ваших желаний, подобно тому как коралловый полип впитывает из приливной волны все необходимые ему элементы. Нарисуйте в уме портрет одаренного, серьезного и преуспевающего человека, каким вы хотели бы быть, и ваши мысли ежечасно будут трансформировать вас в желаемом направлении… Мысль первична. Всегда сохраняйте правильную психическую ориентацию – будьте мужественны, искренни и оптимистичны. Правильно мыслить – значит созидать. Все осуществляется через желания, и каждая искренняя молитва находит ответ. Мы становимся похожими на тот образ, к которому влекут нас наши сердца. Держите голову высоко и подбородок подтянутым. В каждом из нас в зародыше присутствует Бог.

Древние китайцы были мудрецами, осведомленными в тонкостях человеческих взаимоотношений. Текст одной из их пословиц следовало бы каждому наклеить внутри своей шляпы. Она звучит примерно так: «Человек без улыбки на лице не должен открывать магазин».
Ваша улыбка – вестник вашего хорошего настроения. Она освещает жизнь всех, кто вас окружает. Для того, кто видит вокруг дюжину злых, хмурых или просто отстраненных лиц, ваша улыбка подобна лучу солнца, пробившемуся сквозь облака. Если у человека неприятности с начальством, клиентом, учителем, ребенком или родителями – ваша улыбка поможет ему осознать, что не все так безнадежно, что есть еще радость в этом мире.
Много лет назад крупный универмаг в Нью-Йорк-Сити, чтобы поддержать своих уставших от предпраздничного наплыва посетителей продавцов, предложил читателям своей рекламы следующий образчик безыскусной житейской философии.

> Цена улыбки на Рождество

Она не стоит ничего, но создает многое.
Она обогащает принимающего, не обедняя дарящего.
Она вспыхивает на мгновение, порой оставаясь в памяти навсегда.
Никто не богат настолько, чтобы обойтись без нее, и нет такого бедняка, который не стал бы богаче при ее содействии.

Она приносит в дом счастье, способствует доброжелательности деловых взаимоотношений и укрепляет дружбу. Она – отдых для уставших, дневной свет для павших духом, солнечный луч для опечаленных и лучшее естественное противоядие при неприятностях. Ее нельзя купить, выпросить, одолжить или украсть, поскольку это нечто совершенно бесполезное, пока оно не отдано.
И если в суматохе последних рождественских покупок кто-либо из наших продавцов слишком устанет, чтобы одарить вас улыбкой, можно ли попросить вас оставить одну из ваших?
Ведь никто не нуждается в улыбке так сильно, как тот, у кого не осталось ничего, что можно было бы отдать!

Улыбайтесь.

Глава 6. Если вы не сделаете этого, вас ждут неприятности

Этот трагический случай произошел в 1898 году в округе Рокленд, штат Нью-Йорк. Умер ребенок, и все соседи собирались на его похороны. В тот день землю покрыл свежий снег и воздух был обжигающе холодным. Джим Фарли отправился запрягать лошадь, которую не выводили уже несколько дней. Почуяв свободу, она стала резвиться и, высоко взбрыкнув задними ногами, убила хозяина. По этой причине маленькая деревушка Стони-Пойнт стала свидетелем двух похоронных процессий за одну неделю.
Джим Фарли оставил после себя вдову с тремя мальчиками и страховку на сумму в несколько сот долларов.
Его старший десятилетний сын Джим пошел работать на кирпичный завод, где подвозил и ссыпал в формы песок и переворачивал с боку на бок кирпичи, сушившиеся на солнце. У этого мальчика никогда не было шанса получить серьезное образование. Но, обладая природным добродушием, он умел располагать к себе людей и поэтому занялся политической деятельностью. С годами у него развилась исключительная способность запоминать имена людей.
Он никогда даже не подходил к средней школе, но еще до того, как ему исполнилось сорок шесть, четыре колледжа присвоили ему степень бакалавра и он стал председателем Национального комитета демократической партии и министром почты Соединенных Штатов.
Однажды, во время интервью с Джимом Фарли, получив на свой вопрос о секрете его успеха ответ: «В напряженной работе», я недоверчиво воскликнул: «Вы шутите!»
Тогда он попросил пояснить, в чем же, по моему мнению, причина его успеха.
– Я слышал, что вы можете назвать по имени десять тысяч человек, – ответил я.
– Нет, ошибаетесь, – тут же возразил он. – Я знаю имена пятидесяти тысяч человек.
Не сомневайтесь в истинности этого утверждения. Именно эта способность помогла Фарли водворить в Белый дом Франклина Д. Рузвельта, когда он возглавил предвыборную кампанию будущего президента в 1932 году.
За многие годы, путешествуя в качестве коммивояжера концерна по производству гипса и работая секретарем муниципалитета в Стони-Пойнт, Джим Фарли разработал для себя действенную систему запоминания имен.
С самого начала эта система была довольно простой. Каждый раз при появлении нового знакомого Фарли выяснял его полное имя и некоторые данные о семье, характере занятий и политических симпатиях, твердо фиксируя все эти факты в уме как часть общей картины. При следующей встрече с этим человеком, пусть даже годы спустя, Фарли мог, хлопнув его по плечу, осведомиться о здоровье жены и детей и справиться о розах, растущих в его саду. Неудивительно, что у него было такое количество почитателей!

Готовясь к президентской кампании Рузвельта, Джим Фарли в течение нескольких месяцев писал сотни писем в день жителям всех западных и северо-западных штатов. Затем он отправился в путешествие и за девятнадцать дней посетил двадцать штатов, преодолев двенадцать тысяч миль на поезде, автомобиле, двуколке и даже на лодке. Достигнув какого-либо города, он устраивал «задушевные разговоры» с различными людьми за завтраком или ленчем, чаем или обедом и снова мчался к следующему пункту своего путешествия. Вернувшись на Восток, он написал в каждый из этих городов письмо с просьбой сообщить имена всех людей, с которыми он там беседовал. Окончательный список содержал тысячи и тысячи имен, и все же каждый, кто числился в нем, получил от Джима Фарли личное письмо. Все письма начинались с обращения «Дорогой Билл» или «Дорогая Джейн» и неизменно заканчивались подписью «Джим», что, безусловно, льстило самолюбию адресатов.

Еще в начале своего жизненного пути Джим Фарли обнаружил, что среднего человека больше всего на свете интересует его собственное имя, гораздо больше, чем все другие имена в мире, вместе взятые. Запомнив и непринужденно употребляя имя человека, вы делаете ему тонкий и очень эффективный комплимент. Но попробуйте только забыть или перепутать его – и вы рискуете попасть в крайне неприятное положение. Однажды я задумал организовать в Париже курсы по ораторскому искусству и разослал размноженные на ротапринте приглашения всем проживавшим там американцам. Машинистки-француженки, вписывавшие фамилии адресатов, не очень хорошо знали английский язык и, естественно, допустили массу ошибок. И один человек, управляющий крупным американским банком в Париже, прислал очень резкое письмо, в котором обрушился на меня с едкими упреками из-за неточностей в написании его имени.

Иногда бывает очень сложно запоминать имена, особенно если они трудны для произношения. Вместо того чтобы хотя бы попытаться выучить их, многие люди пользуются в общении с собеседниками сокращенными именами. Сид Леви как-то имел дело с покупателем по имени Никодемус Пападоулас. Большинство знакомых звали его просто Ник. Вот что рассказывает Леви.

> Прежде чем позвонить этому покупателю, я специально потренировался в произношении его имени. Когда, поприветствовав, я назвал его имя полностью: «Добрый день, мистер Никодемус Пападоулас», – он был шокирован.
>
> Казалось, молчание длилось несколько минут. Наконец он сказал со слезами в голосе: «Мистер Леви, за все пятнадцать лет, которые я провел в этой стране, никто даже не попытался назвать меня моим настоящим именем».

А что было причиной успеха Эндрю Карнеги? Его называли «стальным королем», но он слабо разбирался в производстве стали. На него работали сотни людей, понимающих в этом вопросе гораздо больше, чем он.

Однако Э. Карнеги был весьма искусен в построении отношений с людьми, и именно это сделало его богатым человеком. У него рано проявились организаторские способности и талант руководителя. Где-то в возрасте десяти лет он открыл, что люди придают потрясающе большое значение собственному имени, и стал использовать это их свойство для приобретения соратников. Как-то ему подарили кролика, вернее, беременную крольчиху. Великолепно! Вскоре у него был целый выводок крольчат – и слишком мало еды для них. И тут ему пришла в голову блестящая мысль. Он пообещал мальчишкам и девчонкам, живущим по соседству, назвать крольчат их именами, если дети обеспечат достаточно клевера и одуванчиков, чтобы прокормить кроличье семейство.

Проблема была решена, словно по мановению волшебной палочки, и Карнеги запомнил этот опыт на всю жизнь.

Много лет спустя он делал миллионы, используя тот же психологический прием в деловых отношениях. К примеру, Карнеги решил продавать стальные рельсы Пенсильванской

железной дороге, президентом правления которой в то время был Дж. Эдгар Томсон. И вот Эндрю Карнеги называет построенный в Питтсбурге сталелитейный завод «Стальное производство Эдгара Томсона».
А вот и загадка. Посмотрим, сможете ли вы разгадать ее. Когда Пенсильванской железной дороге понадобились стальные рельсы, у кого, по вашему мнению, купил их Дж. Эдгар Томсон? У фирм «Сирс» или «Робак»? Нет. И еще раз нет. Вы ошиблись. Попробуйте еще раз.
Столкнувшись с Джорджем Пульманом в борьбе за лидерство в производстве спальных вагонов, «стальной король» снова вспомнил об уроке, извлеченном из истории с кроликами. Эндрю Карнеги контролировал «Сентрал транспортейшн компани», которая противостояла компании, принадлежавшей Пульману. Сражаясь за заказы «Юнион Пасифик рейлроуд» на производство спальных вагонов, компании старались вытеснить друг друга, сбивая цены и лишаясь всяких шансов на прибыль. Как-то оба бизнесмена одновременно приехали в Нью-Йорк для разговора с членами правления «Юнион Пасифик рейлроуд». И вот Карнеги, встретив в один из вечеров Пульмана в холле отеля «Сент-Николас», обратился к нему со словами:
– Добрый вечер, мистер Пульман. Не ведем ли мы себя как пара глупцов?
– Что вы имеете в виду? – насторожился Пульман.
И тогда Карнеги высказал ему свои соображения.
Он предложил слить оба предприятия, расписав в ярких красках обоюдные преимущества, которые они получат, действуя совместно, а не друг против друга. Пульман внимательно слушал его, но не казался полностью убежденным. Наконец он поинтересовался:
– А как бы вы назвали новую компанию?
И тут последовал мгновенный ответ Карнеги:
– Ну, конечно же, Пульмановской компанией вагонов «люкс».
Лицо Пульмана просияло.
– Идемте в мой номер, – предложил он, – и обсудим это.
Эта беседа нашла свое место на страницах истории индустриального общества.
Привычка запоминать и правильно называть имена своих друзей и деловых партнеров была одним из секретов метода Эндрю Карнеги. Он гордился тем, что знал по именам многих своих рабочих, и, пока он лично руководил делом, ни одна забастовка никогда не нарушала спокойствия на принадлежащих компании сталелитейных заводах.
Бентон Лав, председатель крупной коммерческой организации Техаса, считает, что чем крупнее становится корпорация, тем она холоднее и безличнее. «Единственный способ согреть ее – это помнить имена людей. Руководитель, утверждающий, что не способен удержать в памяти имена, тем самым признается, что не может запомнить значительную часть своего дела, то есть работает на зыбком песке».
Стюардесса авиакомпании «Транс уорлд эйрлайнз», штат Калифорния, Карен Кирш всегда старалась запомнить как можно больше имен пассажиров, летящих в ее салоне, и обращаться к ним по имени. В результате она получала множество комплиментов за свою работу, адресованных как лично ей, так и авиакомпании. Один пассажир написал: «Некоторое время я не летал этой авиакомпанией, но отныне буду пользоваться только вашими услугами. У вас уважают личность, а это для меня очень важно».
Люди так гордятся своим именем, что стараются увековечить его любой ценой. Даже грозный, видавший виды старый П. Т. Барнум, крупнейший продюсер своего времени, огорченный отсутствием сыновей, которые могли бы носить его имя, предложил своему внуку К. Х. Силею двадцать пять тысяч долларов, чтобы тот стал называть себя Барнум-Силей.
В течение многих столетий богачи и правители платили художникам, музыкантам и писателям за то, чтобы те посвящали им свои произведения.
Библиотеки и музеи обязаны своими богатейшими коллекциями людям, которым невыносима мысль о том, что их имена могут исчезнуть из памяти человечества. Нью-йоркская публичная библиотека хранит коллекции Астора и Ленокса. Музей Метрополитен увековечил имена Бенджамина Альтмана и Дж. П. Моргана. И почти каждая церковь украшена витражами из цветного стекла, запечатлевшими имена пожертвователей. Многие

здания в университетских городках носят имена людей, вложивших большие суммы денег для того, чтобы удостоиться такой чести.
Большинство людей не запоминают имена просто потому, что, прикрываясь своей занятостью, не желают тратить время и энергию на то, чтобы сосредоточиться и неизгладимо зафиксировать эти сведения в своей памяти.
Однако они, скорее всего, заняты значительно меньше Франклина Д. Рузвельта, находившего время, чтобы запомнить и при случае воскресить в памяти даже имена механиков, с которыми ему приходилось иметь дело.
Вот один пример. Из-за паралича ног Рузвельт не мог пользоваться обычной машиной, и фирма «Крайслер» разработала для него автомобиль специальной конструкции. В Белый дом его доставили У. Чемберлен вместе с одним из механиков. Передо мной лежит письмо Чемберлена, в котором он описывает свои впечатления.

Я научил президента Рузвельта управлять автомашиной со множеством специальных приспособлений, он же преподал мне уроки тонкого искусства обращения с людьми.

Когда я прибыл в Белый дом, президент принял меня очень радушно. Он называл меня по имени и был исключительно любезен и приветлив. Но особенно сильное впечатление произвела на меня его искренняя заинтересованность всем, что я ему показывал и объяснял. Автомобиль был сконструирован так, чтобы им можно было управлять одними только руками. Обращаясь к толпе, собравшейся, чтобы поглядеть на машину, он заметил:

– По-моему, это потрясающе. Вы нажимаете кнопку – и машина сразу же начинает двигаться, при этом управление не требует никаких усилий. Я считаю, что она великолепна, непонятно только, что заставляет ее двигаться. Хотелось бы иметь время, чтобы разобрать ее и посмотреть, как она работает.

В ответ на восхищенные комментарии друзей и приближенных Рузвельт в их присутствии обратился ко мне со словами:

– Мистер Чемберлен, это действительно превосходная работа, и я весьма признателен вам за время и усилия, потраченные на разработку этого технического чуда.

Он похвалил радиатор, специальное зеркало заднего вида и часы, особые фары, обивку, расположение сиденья водителя, чемоданы в багажнике с его монограммой на каждом – то есть заметил каждую мелочь, которую, как он знал, я тщательно продумал. При этом он намеренно привлек внимание миссис Рузвельт, мисс Перкинс, министра труда и своего секретаря ко всем этим деталям. И даже старого швейцара он втянул в обсуждение достоинств автомобиля, сказав ему:

– Джордж, тебе придется особенно заботиться об этих чемоданах.

Когда все возможности автомашины были продемонстрированы и все детали рассмотрены, президент обернулся ко мне со словами:

– Ну что ж, мистер Чемберлен, вот уже тридцать минут я держу в ожидании Федеральное резервное управление. Полагаю, мне пора вернуться к работе.

Со мной в Белый дом приехал механик. Он был представлен президенту, но не разговаривал с ним, и Рузвельт услышал его имя только один раз, так как этот застенчивый парень держался все время в стороне. Однако перед тем, как покинуть нас, Рузвельт нашел его глазами, попрощался с ним за руку и, назвав по имени, поблагодарил за то, что тот приехал в Вашингтон. В этой благодарности не было ничего показного. Он говорил то, что думал. Я чувствовал это.

Спустя несколько дней после возвращения в Нью-Йорк я получил письмо, в котором была фотография президента Рузвельта с его автографом и маленькая записка с выражениями искренней признательности за мою помощь. Как он нашел для этого время, остается для меня загадкой.

Франклин Д. Рузвельт хорошо знал, что, запоминая имена окружающих его людей и позволяя им ощутить собственную значительность, он наиболее простым, наиболее очевидным и в то же время самым действенным способом добивается их расположения. Но многие ли из нас поступают так же?
Столкнувшись с новым человеком и посвятив общению несколько минут, мы в половине случаев, едва попрощавшись, не можем вспомнить его или ее имя.
Один из важнейших постулатов политика гласит: «Вспомнить имя избирателя – значит проявить государственную мудрость; забыть его – значит обречь себя на забвение».
Способность запоминать имена при деловых и социальных контактах почти столь же важна, как и в политике.
Наполеон III, император Франции и племянник великого Наполеона, хвалился, что исполнение обширных королевских обязанностей не мешает ему помнить имя каждого, с кем ему приходилось встречаться.
Его методика? Она очень проста. Не расслышав отчетливо чье-либо имя, он непременно просил повторить: «Извините, пожалуйста. Я не разобрал, как вас зовут», – и если имя было необычным, обязательно уточнял, как оно пишется.
Общаясь с новым человеком, он намеренно несколько раз употреблял его имя, стараясь создать в уме цельный образ, соединив имя с чертами, выражением лица и всей внешностью собеседника.
При встречах с особенно важными персонами император этим не ограничивался.
Оставшись один, Наполеон записывал имя человека на листке бумаги и, сосредоточившись, всматривался в него, пытаясь четко зафиксировать в памяти, а затем рвал листок. Таким способом он дополнял образ еще и зрительным восприятием имени.
На все это, безусловно, требуется время, но, по словам Эмерсона, «хорошие манеры слагаются из мелких жертв».
Запоминание и употребление имен важно не только для королей и руководителей корпораций. Этот прием работает на всех нас. Кен Ноттингем, представитель «Дженерал моторс» в штате Индиана, обычно завтракал в кафетерии компании. Он заметил, что женщина, работающая за стойкой, постоянно хмурится.

Она делала бутерброды на протяжении нескольких часов, и я был для нее просто еще одним сандвичем. Выслушав мой заказ, она взвесила ветчину на маленьких весах, добавила лист салата и несколько картофельных чипсов и подала все это мне.

На следующий день я проходил по той же линии. Та же женщина все так же хмурилась. Но в отличие от вчерашнего я прочитал ее именную табличку и, прежде чем сделать

заказ, улыбнувшись, сказал: «Привет, Ева!» И что же? Она забыла про весы, когда клала мне ветчину, добавила целых три листика салата и насыпала чипсов столько, сколько вместилось на тарелку.

Мы должны почувствовать
магию
, содержащуюся в имени, и осознавать, что это единственный знак, целиком и полностью принадлежащий личности, с которой мы имеем дело… и никому больше. Имя выделяет человека, придает ему уникальность. Информация, которую мы сообщаем, или требования, которые налагаем, приобретают окраску особой важности, когда мы пытаемся влиять на ситуацию, используя имя индивидуума. С кем бы мы ни соприкасались, от официанта до высшего должностного лица, имя всегда будет играть роль волшебного ключика.

Помните: на любом языке имя человека – самый сладостный и важный для него звук.

Глава 7. Легкий способ стать хорошим собеседником

Некоторое время назад я был приглашен на партию бриджа. Я не умею играть в бридж, а среди приглашенных оказалась женщина, тоже незнакомая с этой игрой. Узнав, что я был управляющим у Лоуэлла Томаса до его перехода на радио и много путешествовал по Европе, ассистируя ему на лекциях, она воскликнула:
– О, мистер Карнеги, я так хочу, чтобы вы рассказали мне обо всех этих чудесных местах и о том, что вы там видели!
Как только мы устроились на диване, она заметила, что очень любит путешествовать и недавно вместе с мужем посетила Африку.
– Африка! – восхитился я. – Как интересно! Мне всегда хотелось увидеть этот континент, но я попал туда лишь однажды и всего на сутки, которые провел в Алжире. Скажите, вы видели крупных животных в естественных условиях? Да? Какая удача! Завидую вам. Расскажите же мне, пожалуйста, об Африке.
Рассказ этой дамы растянулся на сорок пять минут. О моих путешествиях речь больше не заходила. Ее уже не интересовало, где я побывал и что видел. Ей нужен был лишь заинтересованный слушатель, с которым она могла бы поговорить о себе и о своих впечатлениях.
Ее поведение необычно? Вовсе нет. Таких людей очень много.
На званом обеде, устроенном недавно одним нью-йоркским книгоиздателем, я познакомился с известным ботаником. Мне никогда прежде не приходилось беседовать с ботаниками, и новый знакомый меня очаровал. Я буквально прирос к стулу, слушая его рассказ об экзотических растениях, об экспериментах по созданию новых форм растительной жизни и о разведении цветов в закрытых помещениях (он сообщил мне поразительные факты даже о простой картошке). В своем доме я тоже устроил небольшой комнатный цветник, и этот человек любезно подсказал мне, как разрешить некоторые из затруднений.
На этом званом обеде было множество гостей, но я, нарушая все каноны учтивости, игнорировал их всех и проговорил с ботаником несколько часов подряд.

В полночь я попрощался с присутствующими и ушел. Как только дверь за мной захлопнулась, ботаник, обратившись к хозяину, очень лестно высказался в мой адрес. По его словам, я и такой, я и сякой, обладаю качествами, располагающими к беседе, и вообще «исключительно интересный собеседник».

Интересный собеседник? Почему? Ведь я едва ли произнес несколько слов. Да я и при большом желании не смог бы ничего сказать, не переменив тему, так как в ботанике разбираюсь не больше, чем, допустим, в анатомии пингвинов. Я делал одно: напряженно слушал. А слушал потому, что был искренне заинтересован. Ботаник почувствовал мое отношение, и, естественно, ему это было приятно. Подобное проявление внимания – один из высочайших комплиментов, какие мы можем сделать кому бы то ни было. «Лишь немногие человеческие существа, – писал Джек Вудфорд в своей книге “Незнакомцы в любви”, – могут выдержать испытание скрытой лестью восторженного внимания». Но я пошел даже дальше восторженного внимания: я был «искренен в оценке и щедр на похвалу».

Я охарактеризовал нашу беседу как чрезвычайно увлекательную и поучительную для меня – и это было так. Я признался, что хотел бы обладать его знаниями – и это соответствовало истине. Я предположил, как было бы чудесно побродить с ним по полям – и это действительно было бы восхитительно. Я высказал пожелание увидеться с ним снова – и мне этого хотелось на самом деле.

При этом у него создалось обо мне мнение как о хорошем собеседнике, в то время как на самом деле я был лишь хорошим слушателем, поощряющим говорить его самого.

В чем же состоит секрет или главная тайна успеха деловой беседы? По словам бывшего президента Гарвардского университета Чарльза У. Элиота, «в успешном деловом общении нет никакой мистики… Исключительное внимание к словам человека, с которым ведете беседу, – это самое важное. И нет ничего, ласкающего слух больше, чем это».

Сам Элиот был непревзойденным слушателем. Генри Джеймс, один из первых американских новеллистов, вспоминает: «Манеру доктора Элиота слушать нельзя было назвать молчанием. Это была своего рода активная деятельность. Сидя очень прямо, со сложенными на коленях руками, он не производил ни малейшего движения, только большие пальцы рук вращались друг вокруг друга быстрее или медленнее. Глядя в лицо говорящему, он, казалось, слушал не только ушами, но и глазами. Он слушал своим разумом, внимательно вникая в ваши слова… И в конце разговора собеседник Элиота чувствовал, что все сказанное действительно услышано».

Это так очевидно, не правда ли? Кажется, вовсе не обязательно учиться четыре года в Гарварде, чтобы сделать подобное открытие. И все же даже среди очень крупных бизнесменов встречаются коммерсанты, которые арендуют великолепное помещение, выгодно закупают товар, тратят сотни долларов на рекламу и прекрасно оформляют витрины, а затем нанимают продавцов, которые не умеют слушать, перебивают посетителей, возражают им, раздражают их – в общем, разве что не выгоняют из магазина. Один из крупных универмагов Чикаго чуть не потерял постоянного покупателя, ежегодно оставлявшего в этом магазине несколько тысяч долларов, из-за того, что продавец не умел слушать. Миссис Генриетта Дуглас, посещавшая в Чикаго наши курсы, купила на специальной распродаже пальто, а дома, развернув покупку, обнаружила дырку в подкладке. Естественно, на следующий день она вернулась и попросила продавца заменить пальто. Тот отказался даже выслушать ее жалобу.

– Вы купили его на специальной распродаже, – сказал он и, ткнув пальцем в объявление на стене, добавил: – Прочтите это.

> Надпись гласила:
> «Товары обмену и возврату не подлежат»
> .

– Раз уж купили, так купили, зашейте подкладку сами.

– Но это был некачественный товар… – попробовала возражать миссис Дуглас.

Продавец перебил ее:

– Это не имеет значения, купили, значит, купили.

Расстроенная миссис Дуглас уже собиралась возвращаться домой с намерением никогда больше не посещать этот магазин, когда с ней поздоровалась заведующая отделом, знавшая ее уже много лет. Миссис Дуглас рассказала о том, что случилось.
Заведующая внимательно выслушала весь рассказ, осмотрела пальто и сказала:
– На специальных распродажах мы стараемся реализовать определенные виды товаров до конца сезона, поэтому они не подлежат возврату. Однако это не касается бракованных вещей. Мы, конечно, починим или заменим подкладку либо, если вы захотите, вернем вам деньги.
Это было совершенно другое отношение! Если бы заведующая не выслушала покупательницу, магазин навсегда потерял бы состоятельного клиента.
Умение слушать так же важно в семье, как и в мировом бизнесе. Милли Эспасита из Кротона-на-Гудзоне, штат Нью-Йорк, взяла себе за правило внимательно слушать, когда кто-либо из ее детей хочет с ней поговорить. Вечером она сидела на кухне со своим сыном Робертом, и после короткого обсуждения чего-то, что пришло ему на ум, мальчик вдруг сказал:
– Мам, я знаю, что ты меня очень любишь.
Миссис Эспасита была тронута таким признанием ребенка:
– Конечно, я тебя очень люблю. Ты в этом сомневался?
– Нет, но я на самом деле знаю, что ты меня любишь, потому что, когда я хочу с тобой поговорить, ты все бросаешь и слушаешь меня.
Самый завзятый скандалист и самый неистовый критик, как правило, успокаиваются и смягчаются в присутствии терпеливого, сочувственно настроенного слушателя, который сумеет сохранить молчание, пока разгневанный обличитель, раздуваясь, как королевская кобра, извергает накопившийся яд. Вот вам пример. Несколько лет назад нью-йоркской телефонной компании пришлось иметь дело с одним весьма зловредным абонентом. Какими проклятиями осыпал он телефонисток! Какие кары призывал на их головы! Он бесновался, грозясь вырвать телефон с корнем. Он отказывался оплачивать счета, утверждая, что они неправильные. Кроме того, он писал письма в газеты, посылал бесконечные жалобы в комиссию по коммунальному обслуживанию и возбудил против телефонной компании несколько исков.
В конце концов на встречу с этим разъяренным буревестником был направлен один из самых опытных «умиротворителей» компании. Вот что рассказывал он о своем приключении группе слушателей моих курсов.

> В первый раз наша встреча с мистером N длилась почти три часа. Я слушал его, поддакивая и выражая сочувствие, и дал ему возможность полностью насладиться своей обличительной речью. Назавтра я снова пришел к нему и снова слушал его. Постепенно тон наших бесед смягчался, и к концу четвертого визита я был приглашен стать одним из учредителей создаваемой им Ассоциации защиты телефонных абонентов. Насколько мне известно, на сегодняшний день я единственный член этой организации, не считая его самого.

> В ходе наших бесед я внимательно выслушивал все претензии клиента и выказывал понимание по каждому поднимавшемуся вопросу. Прежде никто из представителей компании не разговаривал с ним подобным образом, и уже к концу первой встречи в его отношении ко мне появились нотки дружелюбия. О цели моего визита во время первых наших встреч не упоминалось вообще, но уже в ходе четвертой беседы мне удалось полностью все уладить. Впервые в истории конфликта с телефонной компанией мистер N добровольно забрал все жалобы, направленные им в комиссию по коммунальному обслуживанию, и оплатил все просроченные счета.

Очевидно, этот мистер N считал себя благородным рыцарем, борющимся с бессердечными эксплуататорами за права граждан. Но в действительности он просто искал возможности

для обретения чувства собственной значительности. Вначале реализация этой потребности происходила у него через написание протестов и жалоб. Но, как только представитель компании подтвердил его статус значительной личности, все его воображаемые обиды растаяли, как утренний туман.
«Детмер вулен компани» является в настоящее время крупнейшим поставщиком шерстяных тканей для швейных предприятий всего мира. Как-то утром, много лет назад, в кабинет основателя компании Джулиана Ф. Детмера ворвался разгневанный клиент.
Вот рассказ мистера Детмера об этом событии.

Этот клиент задолжал компании некоторую, очень небольшую, сумму денег, но отрицал это. Однако наш отдел кредитов настаивал на уплате долга и регулярно посылал ему уведомления с требованием оплатить счет. После очередного напоминания он уложил свой чемодан и бросился в Чикаго, чтобы, ворвавшись в мой кабинет, объявить, что он не только не собирается оплачивать этот счет, но и никогда больше ничего у нашей компании не купит даже на один доллар.

Я терпеливо выслушал все, что он счел необходимым мне высказать. В какой-то момент у меня возникло искушение прервать его, но я сознавал, что это было бы ошибкой, поэтому предоставил ему возможность выговориться полностью. Когда он наконец немного успокоился и перешел на более миролюбивый тон, я спокойно сказал:

– Я весьма благодарен вам за то, что вы лично приехали в Чикаго. Компания, безусловно, заинтересована, чтобы столь бесцеремонное поведение отдела кредитов не повторялось в отношении других клиентов, имеющих безупречную репутацию, что было бы очень скверно. Сообщив об этом, вы оказали мне большую услугу. Поверьте, я был гораздо больше заинтересован в том, чтобы выслушать вас, чем вы в том, чтобы рассказать мне об этом.

По-видимому, меньше всего на свете он ожидал такого развития событий. Думаю, он был слегка разочарован: примчаться в Чикаго, чтобы сказать мне пару «теплых» слов, и вдруг вместо препирательства услышать слова благодарности. Ну а так как он, безусловно, человек очень аккуратный и к тому же имеет дело лишь с одним счетом, в то время как нашим служащим приходится следить за тысячами документов, то я предположил, что ошибаемся скорее мы, нежели он, и заверил его, что мы вычеркнем запись о долге из своих книг и забудем о нем.

Я сказал, что вполне разделяю его чувства и что на его месте, несомненно, рассуждал бы точно так же. Так как в дальнейшем он собирался прекратить с нами отношения, я порекомендовал ему несколько других фирм, занимающихся аналогичным производством.

Во время его прежних приездов в Чикаго мы обычно завтракали вместе, поэтому я и в тот день пригласил его разделить со мной ленч. Он согласился с неохотой, но, когда мы вернулись в кабинет, сделал нам более крупный заказ, чем когда-либо ранее, и отправился домой в умиротворенном расположении духа. Желая быть по отношению к нам столь же справедливым, этот клиент еще раз внимательно пересмотрел все свои счета и, найдя-таки один неоплаченный, затерявшийся среди других бумаг, прислал нам чек со своими извинениями.

> Этот человек оставался другом и клиентом нашей фирмы до самой своей смерти, последовавшей через двадцать два года после упомянутого случая, и даже выбрал в качестве второго имени для своего сына имя Детмер.

Много лет назад Эдвард Бок, мальчик из семьи очень бедных иммигрантов из Голландии, каждый день мыл после школы окна в булочной и выходил на улицу с корзинкой в поисках кусочков угля, падавших с фургонов, развозивших уголь, чтобы хоть как-то помочь родителям свести концы с концами. За всю свою жизнь он проучился в школе не больше шести лет, но в конечном итоге стал одним из самых преуспевающих редакторов журналов в истории американской журналистики. Как это ему удалось? В целом это долгая история, но о первых шагах его можно рассказать достаточно коротко. А начал он с применения на практике принципов, рекомендуемых в данной главе.

Оставив школу в тринадцатилетнем возрасте и устроившись работать курьером в фирме «Вэстерн юнион», Эдвард Бок не только не отказался от мысли о продолжении учебы, а, напротив, занялся самообразованием. Он экономил на проездных билетах и завтраках, чтобы накопить достаточно денег и купить энциклопедию с биографиями известных американцев, после чего сделал нечто небывалое. Познакомившись с биографией какой-либо знаменитости, он посылал этому человеку письмо, в котором просил сообщить дополнительные сведения о его детских годах. Бок обладал талантом слушателя и умело располагал людей к рассказам о самих себе. У генерала Джеймса Гарфилда, баллотировавшегося в то время в президенты, он спросил, верно ли, что в юности тот работал буксировщиком на канале, и Джеймс Гарфилд ответил ему. Генерал Грант, у которого Бок поинтересовался подробностями одного сражения, начертил для него карту, пригласил четырнадцатилетнего мальчика на обед и проговорил с ним целый вечер.

Вскоре у нашего посыльного из «Вэстерн юнион» завязалась переписка со многими известными людьми: с Ралфом Уолдо Эмерсоном, Оливером Уэнделлом Холмсом, Лонгфелло, миссис Авраам Линкольн, Луизой Мэй Элкотт, генералом Шерманом и Джефферсоном Дэвисом. Однако его отношения с этими выдающимися людьми не ограничивались перепиской – как только у юноши появлялось свободное время, он навещал их дома в качестве желанного гостя. Такой жизненный опыт дал ему бесценную уверенность в себе. Общение с этими мужчинами и женщинами разожгло его мечты и честолюбие и радикально изменило всю его жизнь. И все это, позвольте мне повторить, стало возможным исключительно благодаря следованию принципам, которые здесь обсуждаются.

Среди журналистов Айзек Ф. Маркоссон может, пожалуй, считаться чемпионом мира по количеству интервью, взятых у знаменитостей. Он утверждал, что именно из-за неумения внимательно слушать многим людям не удается произвести на собеседника благоприятное впечатление.

> Они настолько озабочены тем, что собираются сказать сами, что совершенно не вникают в слова собеседника… Неоднократно важные деятели признавались мне, что хорошим ораторам они предпочитают хороших слушателей. Однако способность слушать и слышать встречается, видимо, гораздо реже, чем любое другое положительное качество.

Потребность в хороших слушателях испытывают, кстати, не только знаменитости, но и самые обыкновенные люди. По утверждению журнала «Ридерс дайджест», «многие зовут врача, в то время как им нужна только аудитория».

В самые мрачные часы Гражданской войны президент Линкольн написал письмо одному своему давнишнему другу и соседу в Спрингфилде, штат Иллинойс. Он приглашал его приехать в Вашингтон, чтобы обсудить кое-какие проблемы. Старик прибыл в Белый дом, и Линкольн беседовал с ним в течение нескольких часов. Разговор шел о целесообразности выпуска декларации об освобождении рабов. Президент привел ему все доводы «за» и

«против» такой меры, а затем зачитал ряд писем и газетных статей: в одних его укоряли за медлительность, в других же угрожали непредсказуемыми последствиями. Окончив разговор, Линкольн попрощался со своим старым другом, пожал ему руку, пожелал доброй ночи и отправил обратно в Иллинойс, так и не спросив его мнения. Вся беседа состояла из монолога президента. По-видимому, она нужна была ему, чтобы внести ясность в мысли. «Он, казалось, почувствовал облегчение после нашего разговора», – вспоминал впоследствии этот человек. Линкольну не нужен был совет. Ему требовался всего лишь дружелюбный, сочувственно настроенный слушатель, перед которым можно было бы излить душу. Именно этого ищем все мы, столкнувшись с неприятностями. Того же чаще всего жаждут и раздраженный клиент, и недовольный служащий, и обиженный друг.
Одним из величайших слушателей своего времени был Зигмунд Фрейд. Человек, который встречался с ним, так описывает манеру слушать знаменитого психолога:

> Это произвело на меня столь сильное впечатление, что я никогда не забуду его. Он обладал качествами, которых я не встречал ни у кого другого. Никогда я не сталкивался с подобной концентрацией внимания. Но здесь не было и следа сверлящего, «проникающего в душу» взгляда. Его глаза смотрели мягко и приветливо; голос был негромок и добр, а жесты спокойны. Но все внимание, которое он выказывал мне, его признательность за сказанные мной слова, даже когда я говорил довольно нескладно, были экстраординарными. Вы не представляете, что значит быть выслушанным таким образом.

Если вы хотите заставить людей избегать вас, посмеиваться за вашей спиной и даже ни во что не ставить, то придерживайтесь следующего правила: никогда никого долго не слушайте. Непрерывно говорите о себе самом. Не ждите, пока собеседник выскажется, если у вас появляется стоящая мысль, – прерывайте его даже на середине фразы.
Среди ваших знакомых встречаются подобные субъекты? Среди моих, к сожалению, тоже, и самое удивительное – имена некоторых из них числятся в светском справочнике.
Все эти люди – откровенные зануды с чрезмерным самомнением, опьяненные сознанием собственной важности.
Говорящий только о себе может думать тоже только о себе. «А тот человек, который думает только о себе, – говорит доктор Николас Мэррей Батлер, президент Колумбийского университета, – не может быть признан культурным, даже если он достаточно эрудирован и высокообразован».
Поэтому, стремясь быть хорошим собеседником, будьте внимательным слушателем. Чтобы быть интересным, будьте заинтересованным. Задавайте вопросы, на которые другой человек будет отвечать с удовольствием. Поощряйте его к рассказу о себе и о своих достижениях.
Помните, что для человека, с которым вы вступаете в разговор, он сам, его нужды и его проблемы в сто раз ближе, чем вы и ваши проблемы. Собственная зубная боль значит для него больше, чем голод в Китае, от которого умирают миллионы людей, а фурункул на шее тревожит сильнее, чем сорок землетрясений в Африке. В следующий раз, начиная беседу, непременно подумайте об этом.

Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других говорить о самих себе.

Глава 8. Как заинтересовать людей

Каждый, кто был когда-либо гостем Теодора Рузвельта, поражался широтой и разносторонностью его познаний. Рузвельт умел говорить со всеми, будь то ковбой или лихой водитель грузовика, нью-йоркский политический деятель или дипломат. Как же у него это получалось? Ответ достаточно прост: как правило, накануне условленной встречи Рузвельт работал до поздней ночи, просматривая материалы по вопросу, который, по его сведениям, особенно интересовал гостя.
Рузвельт знал – и это известно всем настоящим лидерам, – что легче всего завоевать сердце человека, разговаривая с ним о вещах и событиях, наиболее для него значимых. Гениальный Уильям Лайон Фелпс, эссеист и профессор литературы Йельского университета, довольно рано усвоил этот урок. Вот как он описывает его в своем эссе «О природе человека».

> Как-то, когда мне было всего восемь лет, я проводил уик-энд в доме моей тетушки Либби Линслей в Стратфорде. Вечером к ней в гости зашел некий господин средних лет. Перебросившись с хозяйкой несколькими шутливыми замечаниями, он обратил свое внимание на меня. В то время я увлекался кораблями, и наш гость так много и занимательно рассказывал про них, что показался мне специалистом по этому вопросу. После его ухода я не мог сдержать восхищения. Какой интересный человек! И как много он знает о морском деле! Однако тетушка сообщила мне, что он не имеет никакого отношения к морю, занимается адвокатской практикой в Нью-Йорке и вовсе не интересуется кораблями.
>
> – Почему же он тогда все время говорил о них? – спросил я.
>
> – Потому, что он джентльмен. Узнав про твое увлечение, он завел разговор о том, что посчитал интересным и занимательным для тебя. Он хотел тебе понравиться.

«Я никогда не забывал это замечание моей тетушки», – добавляет Уильям Лайон Фелпс.
Сейчас передо мной лежит письмо одного из наших студентов Эдварда Л. Чалифа, командира отряда бойскаутов.

> Как-то в Европе должен был состояться большой слет скаутов, и оказалось, что для участия в нем нам требуется финансовое содействие. Я решил обратиться за помощью к президенту одной крупной американской корпорации.
>
> К счастью, как раз перед предстоящей встречей я узнал, что этот человек выписал чек на миллион долларов и после погашения вставил его в рамку.
>
> Поэтому разговор с ним я начал с того, что попросил разрешения взглянуть на этот уникальный документ. Чек на миллион долларов! Я сказал, что обязательно расскажу своим ребятам о том, что видел подобную редкость, ведь никто из нас никогда даже не слышал, чтобы кто-либо выписывал чек на такую сумму. Он с удовольствием показал мне документ и рассказал, при каких обстоятельствах он был выписан.

Вы заметили, что Чалиф начал разговор не со слета в Европе, не с бойскаутов и вообще не с того вопроса, с которым пришел? Он говорил о том, что интересовало собеседника. Результат не замедлил сказаться.

Через некоторое время хозяин кабинета спохватился:

– Да, кстати, что привело вас ко мне?

И только тогда я изложил ему свой вопрос.

К моему безграничному изумлению, он тут же согласился удовлетворить мою просьбу. И даже больше: я просил оплатить поездку только одного мальчика, а он выделил средства для пятерых скаутов и для меня самого, дал кредитную карточку на тысячу долларов и предложил провести в Европе семь недель. Кроме этого он дал мне рекомендательные письма к президентам филиалов корпорации, в которых просил оказать нам всяческое содействие. В Париже этот человек встретился с нами и показал ребятам город. С тех пор он постоянно интересуется делами нашей группы и даже предоставил работу некоторым мальчикам, родители которых испытывают материальные затруднения.

В то же время я четко осознаю, что, если бы не выяснил предварительно круг его интересов и не подготовился к встрече, мне было бы в десять раз труднее достичь его расположения.

Велика ли ценность этой методики при использовании в бизнесе? Как вы полагаете? Давайте посмотрим. Обратимся к опыту Генри Дж. Дюверноя, главы оптовой хлебопекарной фирмы «Дюверной энд санс».

В течение четырех лет мистер Дюверной пытался получить заказ на поставку хлеба крупному нью-йоркскому отелю. Надеясь заключить желанную сделку, он каждую неделю заходил в офис управляющего отеля, старался встретиться с ним в неофициальной обстановке на светских мероприятиях и даже снял комнаты в этом отеле и некоторое время жил там. Но все усилия были тщетны.

«Прослушав курс по проблемам межличностных взаимоотношений, – рассказывал мистер Дюверной, – я решил изменить тактику и прежде всего разузнал, чем интересуется управляющий, т. е. что могло бы вызвать его энтузиазм.

Оказалось, что он входит в ассоциацию работников отелей под названием “Американские почитатели отелей” и принимает активное участие в работе этого общества. Более того, кипучая энергия привела его на пост президента как этой, так и аналогичной международной организации, и где бы ни собирались съезды ассоциации, он всегда присутствует на них.

Итак, в следующую же нашу встречу я завел разговор о “почитателях”. И какой я получил ответ! Какой ответ! Звенящим от восторга голосом он целых полчаса рассказывал мне о делах организации. Мне было ясно, что это не только хобби, но и страстное увлечение всей его жизни. Прежде чем я ушел из его кабинета, он “уговорил” меня стать членом ассоциации.

Во время того разговора я ни словом не обмолвился о хлебе. Но спустя несколько дней мне позвонили из ресторана отеля и пригласили зайти с образцами и прейскурантом.

– Не знаю, что вы сделали со стариком, – приветствовал меня управляющий, – но он, несомненно, в восторге от вас!

Вы только подумайте! Четыре года я пробивался через этого человека, пытаясь получить заказ, и продолжал бы безрезультатно заниматься этим и далее, если бы не удосужился наконец выяснить, чем он интересуется и о чем любит поговорить».

Эдвард Харриман из города Хаггерстоун, штат Мериленд, оставив военную службу, решил поселиться в красивой долине Камберленд. К сожалению, в то время там был не слишком

большой выбор работы. В ходе небольшого исследования выяснилось, что несколько компаний в этом районе или принадлежат, или подконтрольны крайне необычному для делового мира человеку, мистеру Р. Дж. Фанкхаузеру. Путь от нищеты к богатству, пройденный этим человеком, заинтриговал мистера Харримана. Однако Фанкхаузер считался совершенно недосягаемым для людей, ищущих работу. Мистер Харриман пишет:

> Переговорив с разными людьми, я выяснил, что интересы мистера Фанкхаузера сосредоточивались на его собственном пути к власти и деньгам. От таких же, как я, он отгораживал себя с помощью непреклонного и преданного делу секретаря. Поэтому для начала я изучил интересы и цели этой женщины и только потом нанес первый визит в ее офис. Она была постоянной спутницей мистера Фанкхаузера в течение пятнадцати лет. Сообщение о предложении, которое может принести ему финансовую и политическую выгоду, ее заинтересовало. Я также упомянул о конструктивном вкладе, который она могла бы внести в достижение этого успеха. После этой беседы секретарь устроила мне встречу с самим мистером Фанкхаузером.
>
> Входя в его просторный, производящий впечатление кабинет, я был убежден, что не стану напрямую просить о работе. Он поприветствовал меня, сидя за огромным столом с резными ножками:
>
> – Что вы хотели, молодой человек?
>
> – Мистер Фанкхаузер, я полагаю, что смогу заработать для вас деньги.
>
> После этих слов он мгновенно поднялся и предложил мне сесть в одно из больших, удобных кресел. Я перечислил возникшие у меня идеи, свои личные способности, с помощью которых я могу эти идеи реализовать, а также вклад, которые они внесут в его персональный успех и в успех его бизнеса.
>
> Фанкхаузер принял меня на работу, и я в течение двадцати лет работал в его компаниях к нашему обоюдному удовольствию.

Когда вы строите беседу с человеком с точки зрения его личных интересов, в результате выигрывают обе стороны. Ховард З. Херциг, лидер в области общения со служащими, всегда следовал этому принципу. На вопрос, чем вознаграждается такое поведение, мистер Херциг ответил, что помимо того, что он получает признательность конкретного человека, эта признательность обогащает его жизнь с каждой минутой разговора.

Говорите о том, что интересует вашего собеседника.

Глава 9. Как сразу завоевать расположение людей

Я стоял в очереди в почтовом отделении на углу Тридцать третьей улицы и Восьмой авеню в Нью-Йорке, намереваясь отправить заказное письмо. Было заметно, что служащему, принимавшему корреспонденцию, надоела его работа – взвешивать конверты, выдавать марки, давать сдачу, выписывать квитанции – монотонная и однообразная. Мне пришла в голову мысль попытаться понравиться этому клерку. «Очевидно, я должен сказать что-либо приятное, но не о себе самом, а о нем», – сказал я себе. Итак, следовало решить задачу: что в нем есть такого, чем можно было бы искренне восхищаться? Иногда достаточно трудно найти ответ на этот вопрос, особенно когда речь идет о людях незнакомых, но в данном случае это оказалось несложно: я сразу же увидел нечто, восхитившее меня.
Поэтому, отдав ему конверт, я с искренним воодушевлением заметил:
– Мне определенно хотелось бы иметь такие же волосы, как у вас.
Он поднял на меня удивленный взгляд, и лицо его осветилось улыбкой.
– К сожалению, они уже не так хороши, как когда-то, – сказал он скромно.
Я заверил его, что, даже несколько утратив прежнюю красоту, они все еще великолепны. Ему это очень понравилось. Мы приятно поболтали, и напоследок он похвалился, что его волосы нравятся многим.
Убежден, что в тот день парень словно летел по воздуху, отправляясь на обед. Не сомневаюсь, что, вернувшись вечером домой, он рассказал о нашем разговоре жене. Держу пари, что он специально подошел к зеркалу и, посмотрев на свое отражение, воскликнул: «Действительно, прекрасные волосы!»
Однажды, услышав эту историю, один из присутствовавших спросил: «А что вы хотели получить от него?»
Что я пытался от него получить!!! Что я пытался от него получить!!!
Если мы столь эгоистичны, что не можем подарить хоть немного счастья и честно признать чьи-либо достоинства, не пытаясь получить что-нибудь взамен, – если души наши не крупнее кислых плодов дикой яблони, – то мы обречены на неудачу, которую заслуживаем сполна.
О да, я хотел кое-что получить от этого парня. Кое-что, не имеющее цены. И я это получил. Сознание того, что я сделал что-то для человека, не имеющего возможности предложить мне что-либо взамен. Возникающие при этом ощущения остаются в памяти еще долго после того, как сам эпизод уходит в прошлое.

> Существует один наисущественнейший закон поведения. Следуя ему, мы почти всегда сможем избежать неприятностей. Фактически этот закон, при условии его соблюдения, обеспечивает нам бесчисленных друзей и непременную удачу. Но стоит нарушить его – и мы тут же навлечем на себя бесконечные напасти. Закон этот таков:
> всегда поступайте так, чтобы собеседник чувствовал свою значительность.
> Ранее я уже отмечал, что, по утверждению профессора Джона Девея, желание быть значительным относится к глубочайшим побуждениям, присущим природе человека. Ему вторит профессор Уильям Джеймс: «К существеннейшим принципам человеческой натуры относится страстное стремление быть оцененными по достоинству». Как я уже подчеркивал, именно наличие этого качества отличает нас от животных. Именно оно отвечает за развитие цивилизации.

На протяжении тысячелетий философы размышляли о нормах человеческих взаимоотношений, и из всех этих рассуждений должна быть выделена только одна, самая важная заповедь. Она не нова. Она стара, как и сама история. Заратустра внушал ее огнепоклонникам в Персии двадцать пять столетий назад. Примерно век спустя ее проповедовал в Китае Конфуций. Лао-цзы, основатель даосизма, завещал ее своим последователям в долине Хань. За тысячу лет до Рождества Христова этой заповеди учили священные книги индуизма. И за пятьсот лет до этого события Будда проповедовал ее на берегах священного Ганга. Иисус провозгласил ее среди каменистых холмов Иудеи девятнадцать столетий назад. И квинтэссенция этого, пожалуй, важнейшего принципа на свете звучит так: «Поступайте с другими так, как хотите, чтобы поступали с вами».
Вы ищете одобрения тех, с кем общаетесь. Вы желаете признания ваших подлинных достоинств. Вам необходимо ощущать собственную значительность для того маленького

мирка, в котором вы вращаетесь. Вы не хотите слушать дешевую лесть, но страстно жаждете искренней оценки ваших положительных качеств. Вы надеетесь, что ваши друзья и коллеги будут «чистосердечны в своей оценке и щедры на похвалу». Мы все этого хотим. Поэтому давайте будем следовать золотому правилу и давать другим то, что хотели бы получить от них. Как? Когда? Где? Ответ: всегда и везде. Дэвид Дж. Смит из штата Висконсин рассказал на занятиях одной из наших групп, как он повел себя в одной весьма деликатной ситуации, когда его попросили взять на себя ответственность за палатку с прохладительными напитками на благотворительном концерте.

> Когда вечером в день концерта я пришел в парк, то увидел двух пожилых дам, стоявших возле палатки с прохладительными напитками и явно пребывавших в дурном настроении. Было очевидно, что каждая считала именно себя ответственной за палатку. Пока я стоял на месте, пытаясь сообразить, что же мне теперь делать, передо мной возник один из членов спонсорского комитета, вручил ящичек для денег и поблагодарил за то, что я взялся за это дело. Представив Роуз и Джейн как моих помощниц, он исчез так же быстро, как и появился.
>
> Повисла гробовая тишина. Осознав, что коробка для денег являет собой символ авторитета, я тут же отдал ее Роуз и объяснил, что вряд ли смогу аккуратно считать и буду гораздо лучше себя чувствовать, если за деньги возьмется она. Затем я попросил Джейн показать двум девушкам-подружкам, назначенным для работы в палатке, как обращаться с автоматами для газировки напитков, и отвечать за эту часть проекта.
>
> Вечер прошел в приятной атмосфере. Довольная Роуз пересчитывала деньги, Джейн командовала подростками, а я наслаждался концертом.

И чтобы перейти к практическому применению этой философии признания достоинств, не обязательно ждать, пока вы станете послом во Франции или председателем комитета по организации пикника для своей компании. Вы можете использовать ее магию почти каждый день.

Если, к примеру, официантка вместо заказанного «фри» приносит вам картофельное пюре, скажите ей: «Сожалею, что приходится вас беспокоить, но я предпочитаю жареный картофель». Она, скорее всего, ответит: «Никаких проблем», – и будет рада заменить ваш картофель, потому что вы проявили к ней уважение.

Такие маленькие знаки внимания, как «извините за беспокойство…», «будьте любезны…», «пожалуйста…», «если не возражаете…», «благодарю вас…», сглаживают углы монотонного повседневного быта и, между прочим, свидетельствуют о хорошем воспитании.

Возьмем другой пример. Романы Холла Кейна, среди которых «Христианин», «Судья», «Человек с острова Мэн», были бестселлерами начала нашего века. Миллионы людей читали их, бесчисленные миллионы. Холл Кейн был сыном кузнеца и посещал школу едва ли больше восьми лет, но умер богатейшим литератором своего времени.

Вот что рассказывает история. Холл Кейн увлекался сонетами и балладами и зачитывался стихами Данте Габриэля Россетти. Он даже написал статью, превозносящую творческие достижения Россетти, и послал копию самому поэту. Тот был восхищен. «Молодой человек, столь высоко оценивающий мое творчество, – сказал себе, вероятно, Россетти, – должен быть выдающимся». Поэтому он пригласил сына кузнеца приехать в Лондон и поработать его секретарем. Это стало поворотным пунктом в жизни Холла Кейна, так как в своем новом положении он имел возможность встречаться с ведущими литераторами того времени. Пользуясь их советами и вдохновленный их поощрением, он вступил на путь, прославивший его имя.

Холл Кейн оставил после себя мультимиллионное наследство, а принадлежащий ему замок Грибэ на острове Мэн стал Меккой для туристов из самых отдаленных уголков земли. И кто знает, может быть, он так бы и умер безвестным бедняком, если бы не написал статью, выражавшую его искреннее восхищение знаменитым человеком.
Такова сила, потрясающая сила искреннего, идущего от сердца признания.
Россетти считал себя значительным человеком. И в этом нет ничего противоестественного. Почти каждый рассматривает себя как личность весьма и весьма значительную.
Жизнь многих людей, вероятно, изменилась бы, окажись рядом кто-то, кто дал бы им возможность почувствовать собственную значительность. Рональд Дж. Роуланд, один из инструкторов наших курсов в Калифорнии, преподавал также искусства и ремесла. Он написал нам об ученике по имени Крис, посещавшем класс для начинающих.

> Крис был очень тихим, скромным мальчиком, недостаточно уверенным в себе, одним из тех учеников, которые в повседневной жизни недополучают вполне заслуженного внимания. Кроме класса для начинающих, я вел также занятия в «продвинутом» классе, учиться в котором считалось привилегией и свидетельством особого положения.
>
> Однажды в среду Крис усердно трудился за своей партой. Я вдруг реально ощутил, что в нем, глубоко внутри, горит огонь. Я подошел к мальчику и спросил, не согласится ли он перейти в «продвинутый» класс. Невозможно описать выражение его лица, отразившего чувства этого застенчивого четырнадцатилетнего подростка, пытающегося сдержать слезы.
>
> – Кто, я, мистер Роуланд? Разве я достоин?
>
> – Да, Крис, ты достоин.
>
> Я вынужден был тут же отвернуться, потому что к горлу подкатил комок и на глаза навернулись слезы. Уходя в тот день с занятий, Крис, словно вмиг подросший сантиметров на пять, взглянул на меня ясными синими глазами и сказал уверенным голосом:
>
> – Спасибо, мистер Роуланд.
>
> Крис преподал мне урок, который я никогда не забуду, – силу нашей глубокой потребности чувствовать себя значительным. Чтобы постоянно помнить об этом, я сделал плакат с надписью «Ты значителен». Этот плакат я повесил в классе – так, чтобы каждый мог его видеть и чтобы он напоминал мне, что все студенты, на которых я сейчас смотрю, одинаково значительны.

Истина состоит в том, что всякий человек воспринимает себя в каком-то отношении выше любого из окружающих, и самый верный путь к его сердцу можно найти, ненавязчиво дав ему понять, что признаете его значительность, и признаете ее искренне.
Вспомните слова Эмерсона: «Каждый встреченный мной человек в каком-то отношении превосходит меня. И в этом смысле я могу у него поучиться».
Поразительно то, что люди, менее всего удовлетворенные своими достижениями, поддерживают свое состояние духа показной суетливостью и чванством, которые производят отталкивающее впечатление. Вот как сказал про это великий Шекспир:

…Но человек,
Но гордый человек, что облечен
Минутным, кратковременным величьем
И так в себе уверен, что не помнит,
Что хрупок, как стекло, – он перед небом
Кривляется, как злая обезьяна,

И так, что плачут ангелы над ним
[2]
.

Я приступаю к рассказу о том, как деловые люди, занимавшиеся на моих курсах, применяли изученные методики с выдающимися результатами. Давайте начнем со случая с юристом из штата Коннектикут (так как дело касается его родственников, этот человек предпочитает, чтобы его имя не упоминалось, поэтому назовем его «мистер Р.»).
Вскоре после поступления на курсы мистер Р. отправился с женой на Лонг-Айленд проведать ее родных. Она оставила его со своей престарелой тетушкой, а сама устремилась к кому-то из более молодых родственников. Поскольку вскоре должно было состояться занятие, на котором мистеру Р. предстояло выступить с сообщением о применении на практике принципа признания достоинств, он решил начать свой эксперимент с этой почтенной леди и, осматривая дом, старался увидеть что-либо, достойное восхищения.
– Этот дом был построен где-то в 1890 году, не так ли? – осведомился он.
– Да, – последовал ответ, – именно тогда он и был построен.
– Он напоминает мне дом, в котором я родился, – продолжал мистер Р. – Он красив, добротен и просторен. Знаете, теперь такие дома уже не строят.
– Вы правы, – согласилась с ним хозяйка. – Современную молодежь не интересует красота дома. Их вполне удовлетворяет маленькая квартирка, из которой они постоянно укатывают куда-нибудь на своих автомобилях. Это дом нашей мечты, – продолжала она голосом, дрожащим от нежных воспоминаний. – Он строился с любовью. Много лет мы с мужем мечтали о нем, прежде чем начали строить. У нас не было архитектора. Мы проектировали его сами.
Она показывала гостю дом, а он искренне восторгался ее сокровищами, приобретенными во время путешествий и сберегаемыми всю ее жизнь: шотландскими шалями, старинным английским чайным сервизом, веджвудским фарфором, французскими кроватями и стульями, итальянскими картинами и шелковыми драпировками, в свое время украшавшими какой-то французский замок.
После путешествия по дому хозяйка провела мистера Р. в гараж. Там на блоках был подвешен автомобиль «паккард» – в превосходном состоянии, почти новый.
– Незадолго до своей смерти муж купил эту машину для меня, – произнесла она очень тихо. – С тех пор я ни разу ею не пользовалась… Вы способны оценить хорошую вещь, поэтому я хочу подарить эту машину вам.
– Ну зачем же, тетушка, – запротестовал гость, – вы переоцениваете меня. Я, конечно, признателен вам за вашу щедрость, но, вероятно, не смогу принять подарок. Ведь я даже не родня вам. У меня есть новый автомобиль, а у вас множество родственников, которым хотелось бы иметь этот «паккард».
– Родственники! – воскликнула она. – Да, у меня есть родственники, которые только и ждут моей смерти, чтобы захватить эту машину. Но они ее не получат.
– Если не хотите дарить машину кому-то из родных, вы легко можете продать ее торговцу подержанными автомобилями, – продолжал отказываться мистер Р.
– Продать ее! – вскричала старая леди. – Вы думаете, я могла бы продать эту машину? Вы думаете, я смогла бы смотреть, как чужие разъезжают по улице в машине, купленной для

меня моим мужем? Мне и в голову не придет продавать ее. Я отдам ее вам. Вы способны оценить по достоинству красивые вещи.
Он еще раз попытался уклониться от подарка, но не смог этого сделать, не оскорбив чувства гостеприимной хозяйки.
Эта женщина, оставшаяся со своими шалями, французским антиквариатом и воспоминаниями совсем одна в большом доме, жаждала хотя бы небольшого внимания к себе. Когда-то она была молода, красива и желанна. Она построила дом, согретый любовью, и собирала вещи по всей Европе, чтобы украсить его. Теперь, в одинокой старости, ей недоставало человеческого тепла, искреннего внимания – никто ей их не давал. И когда она вдруг нашла это тепло и внимание, ее признательность не могла найти соответствующего выражения в чем-либо меньшем, чем столь дорогой для нее «паккард».
Обратимся к другому случаю. О нем поведал нам Дональд Мак-Мейган, управляющий фирмой «Льюис энд Валентайн», владеющей питомником декоративных растений и занимающейся ландшафтным проектированием в городе Рай, штат Нью-Йорк.

Как-то вскоре после знакомства с лекцией «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» я занимался оформлением поместья одного известного юриста. Хозяин вышел ко мне, чтобы дать кое-какие указания о желательном расположении растений, в частности рододендронов и азалий.

– Судья, – сказал я ему, – у вас превосходное хобби. Ваши прекрасные собаки вызывают восхищение. Я знаю, что вы получаете множество призов на ежегодной выставке собак в Мэдисон-сквер гарден.

Эффект от этой маленькой любезности был потрясающим.

– Да, – последовал ответ, – собаки действительно приносят мне много радости. Не хотите ли осмотреть мою псарню?

Судья потратил почти целый час, демонстрируя мне своих собак и завоеванные ими призы. Он даже показал их родословные и объяснил, какими генеалогическими линиями определяются красота и ум каждой.

Наконец, обернувшись ко мне, он спросил:

– У вас есть маленький ребенок?

– Да, сынишка, – ответил я.

– Что ж, отлично, – продолжал судья. – А ему хотелось бы иметь щенка?

– О да, конечно. Он был бы совершенно счастлив.

– Очень хорошо. Я подарю ему одного, – заявил судья.

Он принялся было объяснять мне, как кормить малыша, но быстро остановился:

– Вы же позабудете все, если я просто расскажу вам. Я лучше напишу.

Вернувшись в дом, судья напечатал родословную щенка и подробную инструкцию, как его кормить. В ответ на мое искреннее восхищение его хобби он подарил мне щенка стоимостью несколько сот долларов и час с четвертью своего драгоценного времени.

Джордж Истмен, основатель корпорации «Истмен кодак», после изобретения прозрачной пленки, сделавшей возможным появление кино, нажил миллионное состояние и превратился в одного из самых знаменитых бизнесменов мира. И все же, несмотря на все эти грандиозные достижения, он жаждал признания, так же как и мы с вами.
Когда в Рочестере шло строительство школы музыки Истмена и театра «Килборн холл», президент фирмы «Сьюпериор ситинг компани» Джеймс Адамсон вознамерился получить заказ на поставку театральных кресел для этих зданий. Созвонившись с архитектором, он попросил организовать ему встречу с Истменом.
Архитектор встретил Адамсона словами:
– Так как вы хотите получить заказ, то сразу же предупреждаю, что у вас не будет на это ни малейшего шанса, если вы отнимете у Джорджа Истмена больше пяти минут. Он сторонник строгого соблюдения порядка и очень занят. Поэтому быстро изложите ему свое дело и уходите.
Адамсон приготовился поступить именно так, как ему советовали.
Войдя в кабинет, он увидел Истмена, склонившегося над разложенными на столе бумагами, который при виде посетителей поднял глаза, снял очки и направился навстречу, приветствуя их:
– Доброе утро, господа, чем могу служить?
После взаимных представлений Адамсон сказал:
– Мистер Истмен, пока мы ждали, я восхищался оформлением вашего офиса. Мне и самому хотелось бы поработать в таком помещении. Я очень давно занимаюсь производством деревянных изделий для создания интерьеров, но никогда не видел столь чудесного кабинета.
Джордж Истмен оживился:
– Вы напоминаете мне о вещах, уже почти позабытых. Здесь очень красиво, не так ли? Я с наслаждением входил сюда, когда его только что отделали. Но сейчас мысли мои настолько заняты делами, что, случается, я неделями даже не замечаю этой комнаты.
Адамсон подошел к стене и провел рукой по деревянной панели.
– Это английский дуб, не так ли? Его текстура несколько отличается от итальянского.
– Да, – подтвердил Истмен, – импортный английский дуб. Его выбрал для меня приятель, специалист по ценным породам дерева.
Затем хозяин кабинета обошел с посетителем все помещение, обращая его внимание на пропорции и колористическое решение элементов, ручную резьбу и другие детали, которые были задуманы и выполнены при его участии.
Расхаживая по кабинету и любуясь его деревянной отделкой, они остановились у окна, и Джордж Истмен, с присущей ему сдержанностью, рассказал Адамсону о некоторых проектах, с помощью которых он собирался использовать свое богатство для помощи людям: Рочестерском университете, госпитале, гомеопатической лечебнице, приюте и детской больнице. Адамсон тепло поздравил его с выбором столь благородного пути служения человечеству. Затем Истмен открыл ключом стеклянный шкафчик и достал оттуда свой первый фотоаппарат – изобретение, купленное им у одного англичанина.
Адамсон стал расспрашивать его о начале деловой карьеры, и Истмен с неподдельным чувством принялся рассказывать о бедности, сопровождавшей его детство, о том, что его овдовевшая мать содержала пансион, а он служил клерком в страховой конторе, и страх

нищеты не отпускал его даже ночью. И юноша решил заработать достаточно денег, чтобы освободить мать от тяжелой работы. Засыпая его вопросами, Адамсон с искренним увлечением слушал историю об опытах с сухими фотопластинками. Истмен рассказывал, как после напряженного рабочего дня в конторе он ночь напролет экспериментировал, позволяя себе ненадолго вздремнуть, лишь пока шла химическая реакция, порой не раздеваясь по трое суток подряд.

Джеймс Адамсон вошел в кабинет Истмена в четверть одиннадцатого с намерением отнять у него не больше пяти минут, но прошел час, два часа, а они все еще беседовали. Наконец Джордж Истмен, повернувшись к Адамсону, сказал:

– В последнее свое посещение Японии я приобрел там несколько стульев, привез их домой и поставил у себя в солярии. Но от солнца краска на них облупилась, поэтому несколько дней назад я съездил в город, купил краску и сам их покрасил. Хотите посмотреть, что у меня получилось? Отлично. Давайте отправимся ко мне домой, пообедаем вместе, и я вам их покажу.

После обеда хозяин продемонстрировал Адамсону стулья. Стоили они несколько долларов за штуку, но Истмен, владевший многомиллионным состоянием, гордился тем, что сам их покрасил.

Пресловутый заказ на стулья стоил девяносто тысяч долларов. И кто же, по вашему мнению, получил этот заказ – Джеймс Адамсон или кто-то из его конкурентов?

Со времени этой истории и до самой смерти мистера Истмена они с Джеймсом Адамсоном были близкими друзьями.

Используя этот же принцип, Клод Маре, владелец ресторана в Руане, Франция, защитил свое дело от потери ценного сотрудника. Эта женщина работала у него около пяти лет и была связующей нитью между хозяином и штатом из двадцати одного служащего. Поэтому мистер Маре был шокирован, получив от нее письмо с заявлением об уходе со службы. Вот как он описывает этот случай.

> Я был потрясен и даже более – растерян, потому что до сих пор считал, что отношусь к ней благожелательно и внимателен к ее нуждам. Ввиду того что она была скорее другом, чем служащей, я, вероятно, рассматривал некоторые ее действия как сами собой разумеющиеся и, может быть, был к ней даже более требователен, чем к другим служащим.
>
> Я, конечно, не мог принять это письмо без объяснений, поэтому отвел ее в сторону и сказал:
>
> – Полетт, вы должны понять, что я не могу принять ваше заявление. Вы слишком много значите для меня и нашей компании, и ваше присутствие так же важно для успеха нашего дела, как и мое.
>
> Я повторил эти слова перед всем штатом служащих, затем пригласил ее к себе домой и снова заявил о своем к ней исключительном доверии в присутствии моей семьи.
>
> Полетт забрала свое заявление, и сегодня я могу положиться на нее даже больше, чем прежде.
>
> Я стараюсь поддерживать наши отношения на достигнутом уровне и поэтому не скуплюсь на выражение признательности за то, что она делает, и не забываю напоминать, как важна она для меня и для нашего дела.

«Говорите с людьми о них самих, – сказал Дизраэли, один из умнейших людей, когда-либо правивших Британской империей. – Говорите с человеком о нем самом, и он будет слушать вас часами».

> Поступайте так, чтобы другой человек почувствовал себя значительным – и делайте это искренне.

Резюме
Шесть способов понравиться людям

1. Проявляйте искренний интерес к другим людям.
2. Улыбайтесь.
3. Помните, что на любом языке имя человека – самый сладостный и важный для него звук.
4. Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других говорить о самих себе.
5. Говорите о том, что интересует вашего собеседника.
6. Поступайте так, чтобы другой человек почувствовал себя значительным – и делайте это искренне.

Часть третья. Как склонить людей к вашей точке зрения

Глава 10. В споре нельзя победить

Однажды я получил неоценимый урок. События происходили в Лондоне. Первая мировая война закончилась совсем недавно. В то время я был управляющим у сэра Росса Смита. Этот летчик-ас во время войны в составе австралийской армии воевал в Палестине и вскоре после провозглашения мира удивил человечество, облетев за тридцать дней половину земного шара. Никто ранее не пытался совершить подобное. Полет вызвал колоссальную сенсацию. Австралийское правительство выдало Смиту пятьдесят тысяч долларов, английский король присвоил ему дворянское звание, и на какое-то время он стал самым популярным человеком под британским флагом. Как-то вечером я присутствовал на банкете, устроенном в честь сэра Росса. Во время ужина мой сосед по столу рассказал забавную историю, связанную с утверждением, что

> …то божество
> Намерения наши довершает,
>
> > Хотя бы ум наметил и не так…»
> > [3]

Рассказчик заметил, что это цитата из Библии. Он ошибался. Я знал это. Я знал это совершенно определенно. В этом не могло быть ни малейших сомнений. И вот, стремясь

проявить свое превосходство и ощутить собственную значительность, я выступил в роли добровольного непрошеного судьи и поправил его. Он настаивал на своем. Что? Из Шекспира? Невозможно! Абсурд! Это цитата из Библии. И он знает это абсолютно точно! Этот человек сидел справа от меня, а слева расположился мой старый друг Фрэнк Гэммонд, посвятивший много лет изучению Шекспира. В конце концов мы с моим оппонентом договорились обратиться к мнению авторитета. Гэммонд выслушал нас, толкнул меня под столом ногой и сказал:
– Дейл, вы ошибаетесь. Прав этот джентльмен. Цитата из Библии.
Этим же вечером, возвращаясь домой вместе с Гэммондом, я сказал ему:
– Фрэнк, вы же знаете, что это цитата из Шекспира.
– Конечно, – ответил он. – «Гамлет», действие пятое, сцена вторая. Но, дорогой Дейл, мы с вами были гостями на празднике. Зачем же обращать внимание окружающих на ошибки человека? Разве это привлечет его на вашу сторону? Почему бы ни позволить ему спасти свое лицо? Он не спрашивал вашего мнения. Он не хотел его знать. Зачем же с ним спорить? Избегайте острых углов.
Человека, сказавшего эти слова и преподавшего мне этот урок, я никогда не забуду. Своей несдержанностью я заставил рассказчика испытывать неловкость и, кроме того, поставил в затруднительное положение своего друга. Насколько было бы лучше вовсе не затевать этот спор.
Это был крайне необходимый урок для такого неисправимого заядлого спорщика, как я. В юности я спорил со своим братом обо всем на свете. Часто говорят о спорщиках из Миссури, а именно там я и родился и был характерным представителем этого племени. В колледже я изучал логику и искусство аргументации и участвовал в полемических состязаниях. Позже, в Нью-Йорке, я сам преподавал искусство полемики и аргументации и одно время, к своему стыду, даже собирался написать книгу по этим вопросам. С тех пор я выслушал, участвовал сам и наблюдал последствия тысяч полемических схваток и в результате всего этого пришел к выводу, что существует только один способ получить преимущество в споре – уклониться от него. Избегайте споров, как вы избегали бы гремучих змей и землетрясений.
В девяти случаях из десяти каждый из спорщиков еще больше, чем прежде, утверждается в своей абсолютной правоте.

> В споре нет победителей. Потому что, проиграв, вы проигрываете, но, одержав верх, – проигрываете тоже. Почему? Предположим, вы повергли своего оппонента, разбили его доводы в пух и прах и доказали, что он
> non compos mentis (не в здравом уме).
> Ну и что потом? Вы будете себя чувствовать прекрасно. А что можно сказать о нем? Вы заставили его ощутить себя человеком второго сорта, задели чувство собственного достоинства. Он будет возмущен вашим триумфом. Но «человек, убеждаемый против его желания, останется тверд в своем мнении».

Несколько лет назад в одну из моих групп поступил Патрик Дж. О’Хара. Это был малообразованный человек, но как же он любил спорить! В свое время он работал шофером, а теперь пытался без особого успеха торговать грузовыми автомобилями. Отсутствие желанного успеха и привело его ко мне. После предварительного разговора с ним стало ясно, что он постоянно спорит и восстанавливает против себя именно тех людей, с которыми пытается торговать. Малейший неуважительный отзыв о предлагаемых Патом грузовиках приводил его в ярость, и он буквально вцеплялся клиенту в горло. В те дни этот человек, как правило, оставался победителем в спорах и, по его собственному признанию, часто покидал чей-либо кабинет с ощущением: «Ну и выдал же я этому типу». Верно, выдать-то выдал, но зато ничего не продал.
В случае с Патриком О’Харой не было необходимости в обучении правильной речи. Наоборот, следовало без промедления научить его воздерживаться от пустых разговоров и избегать словесных баталий.
Со временем мистер О’Хара стал звездой среди торговых агентов фирмы «Уайт мотор компани» в Нью-Йорке. Как удалось этого добиться? Вот что он сам рассказывает об этом.

Теперь, услышав от будущего покупателя слова:

– Что? Грузовики «Уайт мотор компани»? Они никуда не годятся. Я не возьму такой даже в качестве подарка. Я собираюсь купить грузовик фирмы NN, – я всегда соглашаюсь:

– Безусловно, эти грузовики производятся на прекрасном предприятии и продаются достойными людьми. Машины этой фирмы хороши и надежны, и, купив такую, вы не ошибетесь.

На это ему нечего сказать. И нет места для спора. Если он утверждает, что грузовик фирмы NN самый лучший, а я поддерживаю его заявление, он вынужден остановиться. Мое согласие лишает его необходимости защищать достоинства грузовиков NN. Мы прекращаем говорить о них, и я перевожу разговор на преимущества уайтовского грузовика.

Прежде подобные заявления приводили меня в бешенство. Я бросался в спор, пытаясь обратить внимание на недостатки грузовиков фирмы NN. Но чем больше я ругал их, тем больше достоинств находил в них мой потенциальный покупатель, а чем больше он их хвалил, тем больше настраивал себя в пользу продукции моего конкурента.

Поразительно, что мне вообще удавалось что-либо продавать. В ссорах и спорах потеряны многие годы жизни. Теперь я держу рот закрытым. Это окупается.

Старый мудрый Бен Франклин говорил: «Споря, раздражаясь и возражая, вы можете иногда одержать победу, но она будет пустой и бессмысленной, ибо при этом вы никогда не добьетесь расположения вашего оппонента».
Вам решать, что предпочесть: формальную, демонстративную победу или расположение человека. Обе цели одновременно достижимы крайне редко.
Журнал «Бостон транскрипт» однажды напечатал многозначительную эпитафию:

Здесь покоится тело Уильяма Джея,
Защищавшего свою правоту.
Он был прав и умер правым,
Но теперь это уже неважно.

Ваша правота может быть бесспорной. Но, если вы даже умрете, отстаивая свою позицию, все ваши попытки переубедить собеседника будут, скорее всего, столь же тщетными, как если бы вы ошибались.
Фредерик С. Парсонс, консультант по подоходным налогам, больше часа спорил и пререкался с налоговым инспектором. Под угрозой находилась сумма в девять тысяч долларов. По мнению Парсонса, эти деньги никогда не будут ему возвращены, поэтому следовало отнести их к категории безнадежных долгов и вывести из-под обложения. «Безнадежный долг, как бы не так! – настаивал инспектор. – Налог должен быть уплачен». Вот рассказ мистера Парсонса о дальнейшем развитии этой истории.

Инспектор был известен как человек холодный, высокомерный и упрямый. Чем дольше мы спорили, тем более жесткой становилась его позиция. Никакие доводы не достигали цели… Тогда я решил прекратить спор, сменить тему разговора и подарить ему немного «искреннего признания».

– Полагаю, рядом с теми действительно важными и трудными проблемами, которые вам приходится решать, это достаточно мелкий вопрос. Я сам изучал налогообложение. Однако книжные знания не могут сравниться с теми, что получены в процессе практической деятельности. Иногда мне хотелось бы заниматься работой, похожей на вашу. Я многому смог бы научиться.

Все сработало прекрасно. После моих слов инспектор выпрямился в кресле, откинулся назад и пустился в длинные рассуждения о своей работе и о разоблаченных им ловких мошенничествах. Постепенно перейдя на дружеский тон, он вскоре уже рассказывал мне о своих детях, а уходя, заявил, что еще подумает над моим делом и сообщит о своем решении через несколько дней.

Действительно, три дня спустя он снова появился в моем офисе и сообщил, что оставляет мою налоговую декларацию в том виде, как я ее представил.

Этот налоговый инспектор продемонстрировал одну из самых общих человеческих слабостей: он жаждал обретения чувства собственной значительности. Пока Парсонс спорил с ним, он утверждал свой престиж категоричными заявлениями. Но, как только его авторитет был признан, спор прекратился и ему представилась возможность раскрыть свое эго, он проявил способность к выражению сочувствия и доброжелательности.
Будда сказал: «Ненависть можно преодолеть не ненавистью, а только любовью», – и недоразумение никогда не разрешается спором, а только тактом, дипломатией, дружелюбием и сочувственным стремлением понять точку зрения другого человека.
Линкольн однажды упрекнул молодого офицера, допустившего ожесточенную дискуссию с сослуживцем: «Человеку, исполненному решимости найти наилучшее применение своим способностям, не позволительно тратить время на личные раздоры. Еще менее допустимы последствия таких раздоров в виде испорченного настроения и потери самообладания. Уступайте в серьезных ситуациях, где ваши права кажутся равными, и уступайте в мелких, даже если все преимущества явно на вашей стороне. Лучше уступить дорогу собаке, чем быть укушенным, настаивая на своих правах. Ведь даже убив собаку, вы не залечите следы ее зубов».
В статье, напечатанной в журнале «Битс энд Писиз», предлагается некоторый набор советов, позволяющих избежать превращения разногласий в ссору.

Приветствуйте разногласия. Вспомните лозунг: «Когда два партнера во всем соглашаются, один из них лишний». Если вы о чем-то раньше не задумывались, будьте благодарны, что на это «что-то» обратили ваше внимание. Может быть, это разногласие – ваша возможность подкорректировать ситуацию, пока вы не совершили серьезной ошибки.

Подавляйте свою первую инстинктивную реакцию. Естественный порыв при появлении малейших разногласий – защищаться. Будьте осторожны, оставайтесь

спокойными и переждите свою первую реакцию. Она может оказаться не самой лучшей в данной ситуации, а самой худшей.

Контролируйте свои эмоции. Помните, уровень человека оценивается по тому, что может его разозлить.

Сначала выслушайте. Дайте своим оппонентам возможность говорить. Дайте им закончить, не сопротивляйтесь, не защищайтесь и не спорьте – это только возводит барьеры. Лучше попытайтесь строить мосты понимания вместо глухих стен непонимания.

Ищите зоны согласия. Выслушав своего оппонента, прежде всего отыщите пункты, с которыми вы согласны.

Будьте честны. Посмотрите, в чем вы можете признать свою ошибку, и скажите об этом. Извинитесь за нее. Это поможет разоружить ваших оппонентов и уменьшить их стремление обороняться.

Пообещайте обдумать идеи ваших оппонентов, тщательно их изучить и принять к сведению. Ваши оппоненты могут быть правы. На этой стадии легче всего согласиться на обдумывание их предложений. Если же начать быстро что-то предпринимать, можно оказаться в ситуации, когда ваши оппоненты смогут сказать: «Мы пытались объяснить вам, но вы не стали слушать».

Искренне поблагодарите своих оппонентов за проявленный интерес. Каждый, кто тратит свое время на несогласие с вами, заинтересован в тех же вещах, что и вы. Воспринимайте их как людей, которые действительно хотят вам помочь, и ваши оппоненты могут превратиться в ваших друзей.

Не торопитесь с действиями и дайте время обеим сторонам обдумать проблему. Предложите встретиться позже в этот же день или завтра, когда все факты улягутся в голове. Готовясь к этой встрече, задайте сами себе несколько трудных вопросов:

«А что, если мои оппоненты правы? Или частично правы? Есть ли достоинства у их позиции или идеи? Будет ли моя реакция способствовать решению проблемы, или она облегчит только мое состояние? Привлечет она моих оппонентов на мою сторону или оттолкнет их от меня? Поднимет ли она меня в глазах людей, чье мнение для меня важно? Выиграю я или проиграю? Какую цену мне придется заплатить, если я выиграю? А если я промолчу? Удастся ли избежать спора? Является ли эта трудная ситуация шансом для меня?»

Оперный тенор Ян Пирс, прожив с женой около пятидесяти лет, сказал: «Мы с женой заключили договор много лет назад и соблюдаем его, как бы ни сердились друг на друга. Когда один кричит, другой слушает, потому что, когда кричат оба, это уже не общение, а просто шум и пустое сотрясение воздуха».

Единственный способ получить преимущество в споре – это уклониться от него.

Глава 11. Верный путь приобретения врагов, и как избежать этого пути

Пребывая в Белом доме, Теодор Рузвельт однажды признался, что оказаться правым в семидесяти пяти случаях из ста было бы верхом его ожиданий.
Это максимальное соотношение, на которое мог надеяться один из самых выдающихся людей двадцатого века. Что же в таком случае говорить о нас с вами?
Если вы уверены в своей правоте хотя бы в пятидесяти пяти случаях из ста, можете отправляться на Уолл-стрит и делать по миллиону долларов в день. Но если даже такой уровень вам недоступен, то почему вы должны указывать другим на их ошибки?
Взглядом, интонацией или жестом можно не менее красноречиво, чем словами, дать понять человеку, что он ошибается. Но, сказав ему об этом, сможете ли вы заставить его согласиться с вами? Никогда! Потому что вы нанесли прямой удар его интеллекту, здравому смыслу, самолюбию и чувству собственного достоинства. Ваши слова вызовут у него лишь желание нанести ответный удар, а не изменить свое мнение. После этого вы можете обрушить на него всю логику Платона или Иммануила Канта, но поколебать его убеждения вам не удастся, потому что вы оскорбили его чувства.
Никогда не начинайте с заявления: «Я вам докажу то-то и то-то». Это плохо. Это равносильно утверждению: «Я умнее вас и заставлю вас изменить свое мнение».
Это – вызов. Он порождает сопротивление и желание сразиться с вами прежде, чем вы начали разговор.
Даже при самых благоприятных обстоятельствах переубедить других людей чрезвычайно трудно. Так зачем же еще больше усложнять ситуацию? Зачем создавать препятствия самому себе?
Собираясь что-либо доказывать, постарайтесь не демонстрировать свои намерения. Действуйте тонко и искусно, чтобы никто ничего не почувствовал. Как очень кратко это выразил Александр Поп:

Людей учить следует так, словно вы их вовсе не учите. И вещи незнакомые преподносить как хорошо забытые.

И об этом же прозвучавшие более трех столетий назад слова Галилео:

Вы не можете научить человека чему-либо, вы можете лишь помочь ему открыть это в себе.

Как учил лорд Честерфилд своего сына:

Будь мудрее других, если можешь, но не говори им об этом.

И Сократ повторял своим последователям в Афинах:

> Я знаю только то, что ничего не знаю.

Ну что ж, я не надеюсь оказаться умнее Сократа и поэтому прекратил указывать людям на ошибочность их мнений. И нахожу, что такая тактика окупается.
Если прозвучало заявление, которое вы считаете ошибочным – даже если вы совершенно определенно знаете, что оно ошибочно, – не лучше ли начать со слов: «Ну что ж, посмотрим. Я-то думал по-другому, но, возможно, я ошибаюсь. Со мной это часто случается. Но в этом случае я хочу, чтобы меня поправили. Давайте проверим факты».
Магия, самая настоящая магия заключена во фразах: «Я, возможно, ошибаюсь», «Со мной это часто случается», «Давайте проверим факты».
Не найдется ни одного человека на свете, который стал бы возражать в ответ на слова: «Я, возможно, ошибаюсь. Давайте проверим факты».
Слушатель одной из наших групп Харольд Рейнке, профессиональный дилер из штата Монтана, использовал этот метод в общении с покупателями. По его словам, автомобильный бизнес – очень нервное занятие, и он зачастую просто кипел от раздражения, разбираясь с жалобами клиентов. Из-за этого терялся темп, уменьшалась прибыль и возникало чувство общей неудовлетворенности.

> Осознав, что это меня ни к чему не приведет, я решил попробовать новую тактику. Теперь я начинал разговор с недовольными клиентами фразами следующего типа:
>
> – Наше агентство допускает много ошибок, и мне часто приходится за него извиняться. Возможно, мы ошиблись и в вашем случае. Расскажите мне все подробнее.
>
> Такой подход обезоруживал, и через некоторое время покупатель осознавал, что теперь воспринимает все гораздо разумнее, чем тогда, когда направлялся сюда добиваться своего. Некоторые клиенты благодарили меня за чуткость и внимательное отношение, а двое из них даже уговорили своих друзей купить новые машины именно у нас. На этом рынке с жесткой конкуренцией мало найдется более ценных вещей, чем такие покупатели. И я считаю, что выказывание уважения к мнению клиентов, дипломатичное обращение с ними и вежливость помогут обойти конкурентов.

Признав за собой возможность ошибки, вы никогда не попадете в затруднительное положение. Это позволит положить конец спору и побудит вашего собеседника быть не менее объективным, откровенным и непредубежденным, чем вы сами. Возможно, это вызовет у него желание признать, что и он может ошибаться.
Что же случится, если, действительно зная истину, вы прямо скажете человеку, что он не прав? Позвольте мне привести пример на эту тему. Молодой нью-йоркский адвокат С. выступал по довольно серьезному делу на заседании Верховного суда США («Люстгартен» против «Флит корпорейшн»). Речь шла о большой денежной сумме и о серьезном юридическом конфликте. Во время его выступления один из членов Верховного суда спросил:
– Закон об исковой давности в адмиралтействе предусматривает срок в шесть лет, не так ли?
С. остановился на мгновение, бросил быстрый взгляд на члена суда, а затем резко произнес:
– Ваша честь, в адмиралтействе нет закона об исковой давности.
«В суде повисло молчание, – вспоминал С., рассказывая об этом случае перед аудиторией слушателей курсов, – и температура в помещении упала, казалось, до нуля. Я был прав. Судья ошибался. И я ему об этом сказал. Но сыграло ли это замечание в мою пользу? Нет.

Закон был на моей стороне, и выступал я лучше, чем когда-либо прежде, но убедить суд мне не удалось. Я совершил ужасную ошибку, указав авторитетному и известному человеку на его неправоту».
Очень немногие мыслят логично. Мы часто необъективны и предубеждены. Многие заражены предвзятостью, ревностью, подозрительностью, страхом, завистью и гордыней. И большинство граждан не желают менять свои мнения о религии, своей прическе, о коммунизме или любимой кинозвезде. Поэтому, если у вас есть склонность указывать людям на их ошибки, читайте, пожалуйста, каждое утро перед завтраком приведенную ниже выдержку из весьма поучительной книги Джеймса Харви Робинсона «Становление ума».

> Иногда наши мнения меняются сами собой, без всякого сопротивления или эмоциональных взрывов, однако указание на их ошибочность немедленно приводит к возмущению и ожесточению. Проявляя поразительную беззаботность при формировании своих убеждений, мы порой проникаемся к ним болезненной привязанностью при малейшей попытке посягательства на их истинность. Совершенно очевидно, что дороги нам не сами идеи, а наше самолюбие, поставленное под угрозу… Это коротенькое звукосочетание «мой» – самое важное слово в делах человеческих, и житейская мудрость рекомендует должным образом считаться с ним. Оно имеет равную силу, говорим ли мы «мой» обед, «моя» собака и «мой» дом или «мой» отец, «моя» страна и «мой» Бог. Мы возмущаемся не только замечанием, что наши часы отстают, а наш автомобиль разваливается, но и утверждением, что наши представления о каналах на Марсе, о произношении имени «Эпиктет», о медицинском значении салицина или о времени царствования Саргона неверны и нуждаются в пересмотре. Нам более удобно продолжать верить в то, что мы привыкли считать истиной, и недовольство, вызываемое сомнением в справедливости любого из сложившихся у нас мнений, побуждает нас искать всяческие оправдания, позволяющие держаться за них. В результате наша так называемая аргументация сводится к изысканию доводов, обеспечивающих возможность и впредь верить в то, во что мы верим теперь.

Карл Роджерс, знаменитый психолог, так пишет в своей книге «О становлении личности»:

> Я невероятно ценю те моменты, когда позволяю себе понять другого. Вам может показаться странной такая формулировка. Неужели это надо позволять себе? Я думаю, да. Наша первая реакция на большинство утверждений (которые мы слышим от других людей) – это оценка или суждение, а отнюдь не понимание. Когда кто-либо выражает какое-либо чувство, отношение или воззрение, мы стремимся почти мгновенно проводить оценку: «правильно» или «глупо»; «ненормально», «неразумно», «некорректно», «не производит приятного впечатления». И крайне редко мы позволяем себе в точности понять, что же означает это утверждение другого человека.

Однажды я пригласил художника по интерьеру сделать кое-какие драпировки для моего дома. Полученный счет ошеломил меня.
Несколько дней спустя навестившая меня приятельница обратила внимание на эти драпировки и, узнав цену, воскликнула с ноткой торжества в голосе:
– Что? Это ужасно. Боюсь, он вас облапошил.
Это соответствовало реальному положению дел? Несомненно. Но никому не нравится слушать правду, в которой содержится критика твоих поступков. Поэтому я, как и всякий человек, пытался защищаться, заявив, что самое лучшее не всегда обходится нам дешево, что нельзя получить высококачественные художественные изделия по ценам магазинов удешевленных товаров – и далее в том же духе.

На следующий день забежала другая приятельница, пришла в восторг от моих драпировок и выразила сожаление по поводу того, что не может себе позволить такие изысканные вещи для своего дома. Моя реакция на ее слова была прямо противоположна вчерашней:
– По правде говоря, я тоже не могу себе этого позволить. Я заплатил слишком дорого и жалею, что заказал их.
В своей неправоте мы можем признаться самим себе. При мягком и тактичном подходе способны сознаться в этом и другим, быть может, даже гордясь своей откровенностью и широтой взглядов. Но только не в тех случаях, когда кто-либо насильно пытается затолкать нам в пищевод сей неудобоваримый факт.
Хорас Грили, самый известный американский издатель времен Гражданской войны, был радикально не согласен с политикой Линкольна. Он верил, что сможет повлиять на президента, обрушивая на него горы обличительных фактов, насмешек и оскорблений, и вел ожесточенную кампанию месяц за месяцем, год за годом. Именно он написал злобную и едкую статью, полную сарказма и личных выпадов против президента Линкольна, в тот самый вечер, когда Бут застрелил его.
Но заставила ли Линкольна вся эта ожесточенность издателя согласиться с ним? Нет, конечно, нет. Насмешки и оскорбления никогда к этому не приводят.
Если вы испытываете потребность в получении превосходных советов о том, как обращаться с людьми, управлять собой и совершенствовать свою личность, обратитесь к автобиографии Бенджамина Франклина*. Это классика американской литературы и в то же время одна из самых увлекательных историй жизни, когда-либо изложенных на бумаге. В своей книге Бен Франклин рассказывает, как поборол ужасную привычку спорить и превратил себя в одного из самых компетентных, учтивых и дипломатичных людей в истории Америки.
Однажды старый квакер, старший друг Бена Франклина, тогда еще юного и неопытного, отвел его в сторону и очень жестко с ним поговорил, выдав ему несколько горьких истин вроде следующих:

> Бен, ты невозможен. Твои мнения оскорбительны для каждого, кто с тобой не согласен. Ты высказываешь их столь агрессивно, что ими никто уже не интересуется. Твои друзья чувствуют себя комфортнее в твое отсутствие. Ты столько знаешь, что никто не может сообщить тебе ничего нового. На самом деле никто не станет и пробовать, так как попытка может потребовать больших усилий, а в результате приведет лишь к возникновению чувства неловкости. Поэтому ты вряд ли когда-нибудь узнаешь больше, чем знаешь сейчас, а это очень мало.

Реакция Франклина на этот нагоняй – один из самых замечательных фактов, известных мне о нем. Он уже был достаточно взрослым и умным, чтобы понять, что слова старого квакера соответствуют действительности и что в дальнейшем такое поведение может привести к неудачам и потере социального престижа. Он сделал поворот «кругом» и немедленно начал менять свои манеры, излишне самоуверенные и оскорбительные для окружающих.
«Я взял за правило, – писал Франклин, – избегать прямого противоречия мнениям других, а также самоуверенного отстаивания своей точки зрения. Я даже запретил себе употреблять какие бы то ни было слова или высказывания, передающие твердое мнение, например “конечно”, “несомненно” и т. д. Вместо них я стал употреблять такие выражения, как “полагаю”, “опасаюсь”, “думаю” или “мне так кажется”. Когда заявления других казались мне ошибочными, я отказывал себе в удовольствии резко противоречить и немедленно показывать абсурдность их утверждений. Обычно мой ответ начинался с замечания, что в определенных условиях и при известных обстоятельствах это мнение было бы правильным, но в данном случае мне кажется или представляется, что дело обстоит иначе, и т. д. Вскоре я убедился в преимуществах этой новой манеры: мои беседы с другими людьми стали протекать более приятно. Скромная манера выражать свои мнения приводила к тому, что они вызывали меньше возражений и их скорее принимали. Если выяснялось, что я ошибался, это доставляло мне меньше огорчений; если я оказывался прав, мне было легче убедить других отказаться от ошибок и присоединиться к моей точке зрения.

И эта манера поведения, к которой я сначала насильственно приучал себя вопреки своей естественной склонности, стала наконец легкой для меня и столь привычной, что за последние пятьдесят лет никто не слышал, чтобы у меня вырвалось какое-либо догматическое утверждение. Думаю, что именно этой своей привычке (после моей отличительной черты – честности) я больше всего обязан тому, что мои соотечественники столь рано стали считаться с моим мнением, когда я предлагал ввести новые учреждения или изменить старые, а также своему большому влиянию в различных общественных советах. Ибо я был плохим, некрасноречивым оратором, затруднялся в выборе слов, говорил не очень правильно и, несмотря на все это, обычно проводил свою точку зрения».
Как же работают приемы Бена Франклина в бизнесе? Давайте познакомимся с двумя примерами.
Катарина Аллерт из штата Северная Каролина работала инспектором организации производства на фабрике по переработке пряжи. Она поделилась тем, как решала весьма деликатную проблему до и после занятий в нашей группе.

> Часть моих обязанностей связана с разработкой и осуществлением поощрительных программ для наших рабочих, чтобы за большее количество произведенной пряжи они могли получать больше денег. Прежняя система работала хорошо до тех пор, пока фабрика производила два-три различных вида ниток. В последнее время мы расширили свои производственные мощности и начали выпускать более дюжины различных наименований. Существовавшая система оплаты уже не стимулировала операторов к повышению производительности труда. Я разработала новую систему. В ней учитывался класс ниток, с которыми работал оператор. С этим предложением в руках я пришла на совещание отдела управления, намереваясь доказать менеджерам правильность своего подхода. Я детально проанализировала их ошибки, показала, где они были несправедливы, и заявила, что у меня есть все ответы, которые им нужны. По правде говоря, провалилась я с треском. Я была так обеспокоена защитой своей позиции и своей новой системы, что не оставила им возможности для благородного признания ошибок, допущенных в старой. Дело было загублено.

> После нескольких занятий в вашей группе я очень хорошо осознала все свои ошибки. Я созвала новое совещание и на этот раз начала с того, что спросила, какие они видят проблемы. При обсуждении я попросила менеджеров предлагать лучшие, по их мнению, решения в каждом конкретном случае. Несколькими сдержанными замечаниями, соответствующими паузами я дала возможность им самим прийти к созданной мной системе. Когда в конце совещания я последовательно изложила ее всю, присутствующие приняли ее единогласно.

> Теперь я уверена, что невозможно добиться ничего хорошего и можно многое потерять, если напрямую говорить человеку, что он не прав. Вы только заденете чувство собственного достоинства этого человека и сделаете себя нежелательным участником какой бы то ни было дискуссии.

Мы познакомимся еще с одним примером, но помните, что рассматриваемые нами случаи весьма типичны и для тысяч других людей. Р. В. Кроули был торговым агентом нью-йоркской деревообрабатывающей фирмы. Как-то он признался, что ему неоднократно приходилось сталкиваться по разным поводам с многоопытными инспекторами по лесоматериалам и даже вступать с ними в спор. Обычно победа в этих спорах доставалась ему, но ни к чему хорошему это не приводило, «ибо эти инспектора похожи на судей на бейсбольных матчах: однажды приняв решение, они никогда его не меняют».
Позанимавшись на моих курсах, Кроули понял, что его фирма теряет тысячи долларов из-за затеваемых им споров. Поэтому он решил изменить тактику и отказаться от столь

разорительных препирательств. О том, что получилось в результате, Кроули рассказал на занятиях группы.

Как-то утром в моем офисе зазвонил телефон. Разгоряченный и раздраженный человек на другом конце провода информировал меня, что лесоматериалы, отправленные нами на его фабрику, оказались некачественными. Его фирма прекратила выгрузку и потребовала, чтобы мы немедленно забирали всю партию с их склада. После разгрузки примерно четверти вагона с лесоматериалами инспектор фирмы заявил, что их качество на пятьдесят пять процентов ниже стандарта, поэтому фабрика отказывается принять нашу продукцию.

Я немедленно отправился на склад, по дороге прокручивая в уме возможные пути выхода из положения. Обычно в таких обстоятельствах я ссылался на правила определения сортности лесоматериалов и на основе личного опыта и знаний пытался убедить инспектора фирмы-получателя, что он ошибается в своих выводах, а поставленные нами материалы фактически соответствуют своему сорту. Однако на этот раз я решил попробовать применить принципы, с которыми познакомился на курсах.

Прибыв на место, я нашел агента по закупкам и инспектора по лесоматериалам в отвратительном настроении. Они приготовились спорить и жестко настаивать на своем. Мы подошли к вагону, и я попросил продолжить его разгрузку, чтобы посмотреть, как идут дела. При этом я предложил инспектору продолжать разбраковку так же, как и до моего приезда, и складывать материалы, соответствующие стандарту, в отдельный штабель.

После нескольких минут наблюдения я понял, что он действительно слишком строго подходит к оценке качества материалов и неправильно трактует инструкцию. Шла партия белой сосны, а, по моим сведениям, этот инспектор хорошо разбирался в твердых породах дерева, но был не слишком компетентен в том, что касается мягких пород. И хотя именно о белой сосне я знал все до тонкостей, стал ли я возражать против его подхода к сортировке лесоматериалов? Ни в какой форме. Я продолжал наблюдать за сортировкой и время от времени, не выказывая ни тени сомнения в его правоте, пытался уточнить, почему он считает те или иные бревна некачественными. При этом я всячески подчеркивал, что единственной целью моих расспросов является желание уточнить требования фирмы, чтобы мы могли учесть это в последующих поставках.

Дружеский тон вопросов, демонстрация готовности к сотрудничеству, отсутствие сомнений в его компетентности привели к тому, что он смягчился и напряженность в наших отношениях стала таять. Мои осторожные реплики постепенно внушили ему мысль, что некоторые из отвергнутых материалов фактически соответствовали сорту, заказанному фирмой, но для удовлетворения ее потребностей требовался более дорогостоящий сорт. При этом я очень старался подчеркнуть, что вовсе не создаю из этого проблему.

Мало-помалу его позиция полностью изменилась. В какой-то момент он признался в недостатке опыта работы с белой сосной и стал консультироваться со мной по каждому бревну, выгружаемому из вагона. Я объяснял, почему то или иное бревно отнесено к указанному в спецификации сорту, но по-прежнему твердил, что мы не хотим, чтобы он принимал материалы, не удовлетворяющие требованиям фирмы. В конце концов он

стал чувствовать себя виноватым каждый раз, когда клал бревно в штабель забракованных материалов, и для него стало очевидным, что ошиблась именно фирма, заказав не соответствующий ее целям сорт.

Ситуация разрешилась тем, что после моего ухода он снова пересмотрел всю партию и принял ее целиком, а мы получили полностью оплаченный чек.

Уже в одном этом случае немного такта и решимость воздержаться от уличения другого человека в некомпетентности сохранили моей компании значительную сумму денег. Завоеванное же расположение другого человека вообще невозможно оценить.

Мартина Лютера Кинга спросили как-то, как он, пацифист, может восхищаться генералом Военно-воздушных сил Дэниэлом Джеймсом, в то время черным офицером высшего ранга. «Я оцениваю человека по его собственным принципам, а не по моим», – ответил Кинг.
И еще аналогичный случай. Генерал Роберт Е. Ли, разговаривая с президентом Конфедерации Джефферсоном Дэвисом, в теплых выражениях отозвался об одном из офицеров, находящемся в его подчинении. Другой офицер из сопровождения заметил:
– Генерал, разве вы не знаете, что человек, которого вы отметили столь высокими словами, ваш злейший враг, не упускающий возможности позлословить по вашему поводу?
– Да, мне известно это, – ответил генерал Ли, – но президент спрашивал мое мнение о нем, и его не интересовало мнение этого офицера обо мне.
Кстати, я не открываю ничего нового в этой главе. Еще две тысячи лет назад Иисус сказал: «Мирись с соперником твоим скорее».
А еще за две тысячи двести лет до Рождества Христова египетский фараон Ахтой дал своему сыну весьма практичный совет, о котором нелишне помнить и сегодня: «Будь дипломатичен. Это поможет тебе добиваться своего».
Иначе говоря, не спорьте со своим клиентом, супругом или противником. Не уличайте его в некомпетентности, не взвинчивайте его. Будьте дипломатом.

Проявляйте уважение к мнению другого человека. Никогда не говорите, что он не прав.

Глава 12. Если вы не правы, признайте это

На расстоянии нескольких минут ходьбы от моего дома сохранилась полоса девственного леса, где весной пенятся белым цветом заросли ежевики, где живут и растят своих детенышей белки и где в зарослях сорняков может скрыться лошадь. Этот нетронутый лесной островок называют «лесопарком» – и это действительно лес, который, вероятно, мало изменился со времен открытия Америки. Я часто гуляю здесь с Рексом, маленьким бостонским бульдогом. Он дружелюбен и безобиден, и, поскольку места эти обычно пустынны, я отпускаю его побегать без поводка и намордника.
Как-то раз мы наткнулись на конного полицейского, который следил за порядком в парке. Видно было, что он буквально горит желанием показать свою власть.
– Почему вы разрешаете псу бегать по парку без поводка и намордника? – налетел он на меня. – Разве вы не знаете, что это запрещено законом?
– Знаю, – как можно мягче ответил я, – но не думаю, что от него можно ждать неприятностей в столь пустынном месте.

– Вы не думаете! Вы не думаете! Закону наплевать на то, что вы думаете. А если он загрызет белку или испугает ребенка? Ладно, на первый раз я вас отпущу, но, если снова встречу этого пса без намордника и поводка, вам придется объясняться с судьей.
Я смиренно обещал соблюдать правила.
Но Рекс не любил намордника, и я, кстати, тоже, поэтому спустя некоторое время мы вернулись к нашим свободным прогулкам. Я старался не сталкиваться с полицейским, и все было чудесно до поры до времени, но как-то днем мы все-таки попали в переплет. Бегая с Рексом наперегонки по гребню холма, я, к своему ужасу, вдруг увидел этого блюстителя закона верхом на гнедой лошади. Рекс бежал впереди меня прямо на офицера.
Было ясно, что я попался. Поэтому, не дожидаясь, пока меня снова начнут отчитывать, первым обратился к полицейскому:
– Офицер, вы поймали меня на месте преступления. Я виноват. Вы предупреждали меня об ответственности. У меня нет никаких оправданий и никаких извинений.
– Да ладно, – неожиданно мягко отозвался полицейский. – Я понимаю, как заманчиво позволить такой маленькой собачке побегать в столь пустынном месте.
– Искушение, конечно, большое, – не унимался я, – но ведь это запрещено законом.
– Ну, такой маленький песик вряд ли кого-нибудь обидит, – возразил полицейский.
– Разумеется, не обидит, однако может напасть на белку, – продолжал настаивать я.
– Мне кажется, вы смотрите на это слишком серьезно, – заявил офицер. – Вот что я вам предлагаю: отправляйтесь за холм, где я не смогу вас видеть, и дайте ему побегать там. И забудем об этом.
Этот полицейский, подобно любому человеку, искал повод утвердиться в сознании своей значительности и в ситуации, когда я занялся самообвинением, мог достичь искомого только одним способом: заняв позицию великодушного снисхождения.
Но предположим, я попробовал бы защищаться? Вы когда-нибудь спорили с полицейским? И вот, вместо того чтобы вступить в сражение, я признал его абсолютную правоту при моей безусловной виновности. Признал сразу, открыто и с энтузиазмом. Дело закончилось любезным обменом позициями: я принял его сторону, а он – мою. Сам лорд Честерфилд едва ли смог бы быть более милостивым, чем этот слуга закона, всего неделю назад грозивший мне карами правосудия.
Предполагая, что столкновения не избежать, не лучше ли опередить потенциального обвинителя, взяв инициативу на себя? Не легче ли выступить с самокритикой, чем слушать обвинения из чужих уст?
Высказывайте о себе все нелицеприятные характеристики, которые, как вы подозреваете, у вашего обвинителя на уме или на языке, причем произнесите их прежде, чем он получит шанс сделать это. И в ста случаях против одного при таком обороте событий им будет занята позиция великодушного снисхождения, а ваши ошибки будут сведены к минимуму, как в случае конного полицейского, который встретился нам с Рексом.
Фердинанд Уоррен, художник и декоратор, применил предложенную выше методику, пытаясь завоевать расположение капризного, сварливого заказчика. Вот его рассказ.

> Выполняя рисунки для рекламы или издательств, очень важно быть точным и аккуратным. Однако некоторые художественные редакторы любят вносить незначительные изменения уже в процессе выполнения заданий, но в этом случае трудно избежать небольших ошибок. Один такой редактор приходил в восторг, обнаружив малейшую неточность, и часто я уходил из кабинета раздраженный даже не критическими замечаниями, а его методом возражения. Как-то я сдал этому редактору срочную работу. Спустя некоторое время он позвонил и потребовал немедленно явиться к нему, так как что-то там у меня было не в порядке. В его кабинете я увидел именно то, чего ожидал и опасался. Он был настроен агрессивно, радуясь возможности покритиковать меня, и с раздражением спросил, почему я сделал так-то и так-то. Я решил, что представляется случай проверить действие только что изученного мной метода самокритики.

– Мистер N, если дело обстоит именно так, как вы говорите, я виноват и моей оплошности нет оправдания. Я работаю с вами достаточно давно, чтобы научиться точно воспроизводить ваши указания. Мне очень стыдно.

Он немедленно бросился защищать меня:

– Конечно, все это так, но, в общем-то, ошибка не слишком серьезна. Это только…

Не дав договорить, я прервал его:

– Любая ошибка может привести к непредсказуемым последствиям, и все они вызывают раздражение.

Он пытался что-то говорить, но я не дал ему сказать ни слова. Это был великий миг. Впервые в жизни я критиковал самого себя, мне этот процесс нравился, и я продолжал:

– Я должен быть более аккуратным. Вы обеспечиваете меня работой и поэтому заслуживаете лучшего отношения. Я переделаю этот рисунок.

– Нет! Нет! – запротестовал он. – Я вовсе не хочу так затруднять вас.

И он принялся хвалить мою работу, утверждая, что требуются лишь кое-какие мелкие изменения, что в данном случае обошлось вовсе без финансовых потерь, да и вообще это просто мелочь, о которой не стоит слишком уж беспокоиться.

Таким образом, моя готовность к самокритике погасила весь его боевой пыл. Наш разговор закончился совместным обедом, а перед тем, как уйти, я получил чек и новое задание.

Прощение чьих-то ошибок требует некоторой храбрости, но вызывает при этом определенную степень удовлетворения. И это не только очищает атмосферу от комплекса вины и оборонительных настроений, но и помогает разрешить проблему, вызванную ошибкой.

Брюс Харвей из штата Нью-Мексико подписал неверно составленную платежную ведомость, по которой начислялась заработная плата одному из служащих за период его отсутствия по болезни. Обнаружив свой промах, Харвей вызвал служащего, объяснил ему ситуацию и объявил, что исправление ошибки уменьшит его следующий чек на сумму переплаты. В ответ служащий заявил, что это вызовет у него серьезные финансовые проблемы, и попросил растянуть выплату на некоторый период. Для таких действий требовалось получить санкцию инспектора. «Я знал, – рассказывает мистер Харвей, – что на уровне босса это может вызвать взрыв. Однако, пытаясь найти пути решения этой проблемы, я осознал, что раз уж вся эта путаница произошла из-за моей ошибки, то мне следует самому довести ситуацию до сведения хозяина.

Я пришел в контору, рассказал ему о случившейся ошибке и информировал обо всех остальных фактах. Он довольно резко ответил, что это ошибка отдела, занимающегося персоналом. Я повторил, что это моя, и только моя, ошибка. Он снова с возмущением

заговорил о невнимательности бухгалтерии. А я снова объяснил, что это моя ошибка. Он пригласил в кабинет двух других сотрудников, но и им я повторил то же самое. Наконец он посмотрел на меня и сказал:
– Ладно! Это твоя ошибка. Теперь исправляй ее.
Ошибка была исправлена, и никто не пострадал. Я чувствовал себя на высоте, так как оказался в состоянии справиться с напряженной ситуацией и имел мужество не искать для себя алиби. А мой босс получил больше оснований для того, чтобы уважать меня».
Любой глупец может попытаться оправдать свои промахи – что, как правило, и происходит, – но признание собственных ошибок возвышает человека над толпой и дает ему ощущение собственного величия и триумфа. История сохранила для нас много интересных фактов из биографии Роберта Ли, но одним из самых примечательных я считаю случай, когда он винил себя, и только себя, за неудачу атаки, предпринятой генералом Джорджем Пикетом под Геттисбергом.
Эта атака, без сомнения, была наиболее блестящей и живописной изо всех когда-либо случавшихся на Западе. Да и сам генерал Джордж Пикет являл собой довольно колоритную фигуру. Его каштановые кудри были столь длинные, что почти касались плеч, и, подобно Наполеону во время его итальянских кампаний, он чуть ли не ежедневно писал с поля битвы пылкие любовные письма. Преданные ему войска громкими возгласами приветствовали его в тот трагический июльский день, когда он, в лихо надвинутой на правое ухо шляпе и с небрежным изяществом держась в седле, возглавил их движение к позициям противника. Солдаты последовали за ним плечо к плечу, шеренга за шеренгой, сверкая штыками на фоне развевавшихся знамен. Это было великолепное зрелище доблести и отваги. Шепот восхищения прошелестел по позициям федеральных войск, созерцающих его.
Отряды Пикета неслись вперед легкой рысью, через фруктовые сады и кукурузное поле, через луг и овраг. Все это время вражеская артиллерия вела огонь, опустошая их ряды. Но наступление развивалось решительно и неотвратимо.
Внезапно из засады за каменной стеной на Семитри-Ридж появилась федеральная пехота и открыла огонь, залп за залпом, по беззащитным солдатам Пикета. Гребень холма превратился в бойню, покрытую сплошным морем огня, в пылающий вулкан. Через несколько минут погибли все, кроме одного, командиры в дивизии Пикета и пали четыре из пяти тысяч его солдат.
Генерал Льюис А. Армистед, поднявший войска в последнюю атаку, бросился вперед, перескочил через каменную стену и, размахивая фуражкой, надетой на острие шпаги, закричал:
– В штыки, ребята!
И они сделали это. Перепрыгнув через стену, солдаты кололи своих врагов штыками, разбивали им черепа прикладами и водрузили боевые знамена Юга над Семитри-Ридж.
Это продолжалось всего лишь несколько мгновений. Но эти краткие мгновения увековечили высшее достижение Конфедерации.
Выдающаяся и героическая атака Пикета стала тем не менее началом конца. Ли проиграл. Север был для него недоступен, и он знал это.
Юг был обречен.
Генерал Ли был настолько потрясен и шокирован неудачей, что подал заявление об отставке, в котором просил президента Конфедерации Джефферсона Дэвиса заменить его «более молодым и более способным человеком». Если бы Ли захотел возложить вину за гибельную неудачу атаки Пикета на кого-либо другого, он мог бы найти множество отговорок. Некоторые из командиров дивизий не оправдали его ожиданий, попросту подвели его. Кавалерия не прибыла вовремя, оставив без поддержки наступление пехоты. Что-то не получилось, что-то пошло не так.
Но генерал Роберт Е. Ли был слишком благороден, чтобы обвинять других. В полном одиночестве выехал он встречать разбитых и истекающих кровью солдат Пикета, пробившихся обратно к позициям конфедератов. Слова беспощадного самоосуждения, с которыми он обратился к солдатам, несли такой эмоциональный заряд, что поставили Ли на грань величия.
– Во всем этом моя вина, – признался он. – Я, и только я, проиграл это сражение.

Лишь немногие военачальники в истории человечества обладали мужеством и силой характера, необходимыми для такого признания.

Майкл Чен, читавший наш курс в Гонконге, рассказал о специфических проблемах, возникающих в китайской культуре, и о том, что иногда принятие новых принципов предпочтительнее поддержания старых традиций. К нему на занятия приходил один уже немолодой человек. В свое время он употреблял опиум и отказывался от лечения, поэтому сын прекратил с ним всякое общение. Человек этот тяжело переживал ситуацию, но по китайской традиции старший не может сделать первый шаг. Отец считал, что только сыну может принадлежать инициатива к возобновлению отношений. На одном из первых занятий он рассказал о внуках, которых никогда не видел, и о том, как страстно желает снова объединиться со своей семьей. Его товарищи по группе, все китайцы, понимали этот конфликт между желанием и давно установившейся традицией. Они считали, что молодые люди должны уважать своих родителей и он прав в том, что воздерживается от первого шага и ждет, когда сын сам придет к нему.

Незадолго до окончания курсов этот человек снова обратился к группе. «Я решил свою проблему, – сказал он. – Дейл Карнеги говорит: “Если вы ошибаетесь, признайте это быстро и решительно”. Для меня уже слишком поздно признавать свою неправоту быстро, но я могу сделать это решительно. Я был не прав в конфликте с сыном, и он отреагировал совершенно справедливо, не захотев меня видеть и вычеркнув из своей жизни. Я могу потерять лицо, попросив прощения у молодого человека, однако я был не прав и обязан это признать». Вся группа поддержала его аплодисментами. А на следующем занятии он рассказал, что ходил к сыну домой, попросил прощения и получил его. И начал строить новые отношения с сыном, невесткой и внуками, которых он наконец-то увидел.

Элберт Хаббард был одним из самых оригинальных авторов, которым когда-либо удавалось взбаламутить американцев. Его язвительные сентенции нередко вызывали яростное негодование. Но Хаббард, используя свое исключительное умение обращаться с людьми, мог превращать своих врагов в преданных друзей.

Например, на письмо какого-нибудь раздраженного читателя, в котором содержалась критика той или иной статьи и целый ворох всяческих нелестных эпитетов, Элберт Хаббард отвечал примерно следующими образом:

> Если обратиться к ней еще раз, то я и сам с ней полностью не соглашусь. Отнюдь не все, написанное вчера, нравится мне сегодня. Я рад познакомиться с Вашим мнением по этому вопросу. В следующий раз, оказавшись по соседству, обязательно навестите нас, и мы обстоятельно обсудим его. Сквозь расстояния протягиваю Вам дружескую руку и остаюсь
>
> Искренне Ваш…

Что бы вы ответили человеку, который обращается к вам подобным образом?

Будучи правыми, пытайтесь убеждать людей вежливо и тактично, а заблуждаясь, что случается на удивление часто, признавайте свои ошибки быстро и с энтузиазмом. Такой подход даст поразительные результаты, и, верите вы этому или нет, при определенных обстоятельствах следовать ему гораздо приятнее, чем бросаться на защиту самого себя. Запомните старую пословицу: «Дракой много не добьешься, а уступая, приобретаешь больше, чем ожидаешь».

> Если вы не правы, признайте это быстро и решительно.

Глава 13. Капля меда

Если, пребывая в возбужденном состоянии, вы позволите себе сказать в чей-либо адрес пару резких слов, то, быть может, ощутите приятное чувство облегчения. А каково вашему собеседнику? Разделит ли он ваши чувства? Станет ли ваш воинственный тон и неприязнь основой для достижения согласия?

«Если вы подойдете ко мне со сжатыми кулаками, – говорил Вудро Вильсон, – то, думаю, могу обещать вам, что и мои кулаки сожмутся в ответ. Но если вы придете ко мне со словами: “Давайте сядем друг против друга и постараемся разобраться, в чем мы расходимся и почему”, – то мы, скорее всего, очень быстро обнаружим, что наши мнения расходятся не так уж и сильно, что спорных моментов совсем немного, а таких, по которым наши точки зрения совпадают, гораздо больше, и, если только у нас хватит терпения, объективности и желания, мы придем к соглашению».

Никто не может оценить истинность этого утверждения глубже, чем Джон Д. Рокфеллер-младший. В конце 1915 года не было в Колорадо человека, более неистово презираемого. Второй год штат сотрясала одна из наиболее кровопролитных забастовок в истории Америки. Разгневанные, агрессивно настроенные шахтеры требовали от «Колорадо фьюэл энд айрон компани», контролируемой Рокфеллером, повышения заработной платы. Разрушалась собственность. Вызванные руководством компании войска открыли по бастующим огонь. Пролилась кровь.

И вот в этой ситуации, в атмосфере, заполненной ненавистью, Рокфеллер вознамерился склонить забастовщиков к своей точке зрения. И сделал это. Как? Вот эта история. Потратив несколько недель на приобретение друзей, Рокфеллер выступил перед представителями бастующих с речью. Эта речь, во всей ее полноте, была шедевром и дала потрясающие результаты. Она усмирила бурные волны ненависти, грозившие поглотить Рокфеллера, и завоевала ему множество сторонников. Факты излагались в ней столь дружественным тоном, что рабочие прекратили забастовку, не сказав больше ни слова о повышении заработной платы, за которое они так яростно сражались.

> Сейчас вы познакомитесь с вступлением к этой знаменитой речи. Заметьте, каким дружелюбием она наполнена. Учтите, что Рокфеллер обращает ее к людям, лишь несколько дней назад угрожавшим повесить его на дикой яблоне; и все же слова его вряд ли могли бы звучать более любезно и дружелюбно даже при выступлении перед миссионерами. Он буквально осыпает слушающих фразами типа «я
> горжусь
> тем, что нахожусь здесь…
> посещаю ваши дома…
> и познакомился с женами и детьми многих из вас… мы встречаемся здесь не как
> посторонние друг другу, а как
> друзья…
> в атмосфере
> взаимной дружбы…
> наши
> общие интересы…
> лишь ваша
> любезность
> позволяет мне присутствовать здесь».

Вот эта речь.

> Сегодня памятный день моей жизни. Впервые фортуна предоставила мне счастливую возможность встретиться с представителями рабочих и служащих этой громадной компании. Смею вас заверить, что горжусь своим присутствием здесь и, пока жив, буду

помнить это собрание. Еще две недели назад при подобной встрече я стоял бы перед вами как чужой, узнавая лишь отдельные лица. Но на прошлой неделе мне удалось посетить все лагеря в южных угольных бассейнах и лично поговорить практически с каждым из ваших представителей, кроме некоторых, в то время отсутствовавших. Я приходил в ваши дома и познакомился с женами и детьми многих из вас, и теперь мы встречаемся здесь не как посторонние люди, а как друзья. И вот в этой новой атмосфере взаимной дружбы я рад возможности обсудить с вами наши общие интересы.

Несмотря на то что это собрание администрации и представителей рабочих и служащих компании и лишь ваша любезность позволяет мне присутствовать здесь, так как я не имею чести принадлежать ни к тем, ни к другим, я все же чувствую неразрывную связь с вами, потому что в известном смысле представляю здесь и акционеров, и директоров.

Разве эта речь не являет собой великолепный пример тонкого искусства трансформации врагов в друзей?
Предположим, что Рокфеллер выбрал бы другую тактику. Предположим, он вступил бы с шахтерами в спор, обрушив на них горы фактов. Предположим, что своим тоном и рассуждениями он дал бы им понять, насколько они не правы. Предположим даже, что, следуя правилам логики, он доказал бы ошибочность их позиции. Что бы произошло в этом случае? Скорее всего, поднялись бы новые волны гнева, ненависти и протеста.
Если сердце человека терзают неприязненные и недоброжелательные по отношению к вам чувства, то никакая логика в мире не способна склонить его к вашей точке зрения. Вечно брюзжащие родители, деспотичные боссы и мужья, а также сварливые жены должны осознать, что люди не расположены менять свои взгляды. Их нельзя заставить или принудить согласиться с вами или со мной. Но, возможно, их удастся склонить к этому, действуя мягко и дружелюбно, очень мягко и очень дружелюбно.

В сущности, то же самое сказал почти сто лет назад президент Линкольн. Вот его слова:

Есть старый верный афоризм, гласящий, что «капля меда привлекает мух больше, чем целый галлон желчи». То же и с людьми. Желая привлечь человека на свою сторону, убедите его сначала в своем искреннем расположении. Это и есть та капля меда, которая пленит его сердце, а это, что бы вы ни говорили, и есть наиболее верный путь к его разуму.

Руководители бизнеса постепенно начинают осознавать, что дружелюбное отношение к бастующим окупается. Когда две с половиной тысячи служащих «Уайт мотор компани» объявили забастовку, требуя повышения заработной платы и признания их профсоюза, президент компании Роберт Ф. Блэк не потерял самообладания и не обрушился на бастующих с осуждением и угрозами, обвиняя их в тирании и коммунизме. Наоборот, он всячески нахваливал их за «мирный способ прекращения работы» и даже опубликовал на эту тему статью в кливлендских газетах. Обнаружив, что пикеты бастующих томятся от безделья, он купил пару дюжин бейсбольных бит и перчаток и предложил им играть в бейсбол на пустырях, да еще арендовал кегельбан для тех, кто предпочитал кегли.
Столь явно выраженное дружелюбие привело к тому, к чему и должно было привести такое отношение: породило встречное дружелюбие. Поэтому бастующие, вооружившись метлами, лопатами и тачками, принялись убирать мусор с территории завода. Представьте это! Вы только вообразите себе забастовщиков, ведущих борьбу за повышение заработной платы и признание профсоюза и в то же самое время подметающих газоны вокруг заводских корпусов! Подобных случаев не знала прежде бурная история трудовых конфликтов в промышленности Америки. Забастовка продолжалась неделю и закончилась

компромиссным соглашением, причем без всякого недоброжелательства и озлобления с обеих сторон.
Дэниэл Уэбстер славился как один из самых удачливых и результативных адвокатов, когда-либо выступавших в суде. Он выглядел как бог и говорил как Иегова и все же самые убедительные свои аргументы всегда перемежал дружескими репликами типа: «Если жюри сочтет возможным рассмотреть…»; «Быть может, господа, об этом стоит подумать…»; «Эти факты, я надеюсь, вы не упустите из виду…» или «С присущим вам знанием человеческой натуры нетрудно будет оценить значение этих фактов…» Никакого принуждения. Никакого нажима. Никаких попыток навязать свое мнение. Именно мягкий, спокойный, дружелюбный тон выступлений и помог Уэбстеру стать знаменитостью.
Возможно, вам никогда не придется улаживать конфликты с бастующими или выступать в суде, но у вас может, например, появиться желание поменьше платить за снимаемую вами квартиру. Поможет ли вам в этом случае дружеский подход? Давайте посмотрим.
Вот что рассказывал на занятиях группы инженер О. Л. Страуб о своем опыте общения с домовладельцем, которого он знал как человека довольно жесткого.

Я известил его письмом, что освобожу квартиру после истечения срока аренды. По правде говоря, мне не хотелось выезжать. Я предпочел бы остаться, если бы удалось добиться снижения квартплаты. Однако положение казалось безнадежным, так как аналогичные попытки других квартиросъемщиков окончились безрезультатно. Меня предупреждали, что иметь дело с нашим хозяином чрезвычайно трудно. И тут я сказал себе: «А почему бы не применить в этой ситуации те умения, которые я приобрел на курсах? Во всяком случае, стоит попробовать и посмотреть, как они работают».

Получив письмо, домовладелец немедленно нанес мне визит. Встретив его в дверях дружеским приветствием, я буквально светился добродушием и энтузиазмом и начал разговор с того, как мне нравится его дом. Поверьте, я был «искренен в своей оценке и щедр на похвалу». Я похвалил его метод управления домом и выразил сожаление, что не останусь здесь еще на год, так как не могу себе этого позволить.

Видимо, ни у кого из жильцов он не встречал такого приема и поначалу буквально не знал, как все это понимать.

Затем он начал рассказывать мне о своих неприятностях и жаловаться на съемщиков. Один написал ему четырнадцать писем, среди которых попадались по-настоящему оскорбительные. Другой угрожал порвать договор об аренде, если не будут приняты меры к храпуну, живущему этажом выше.

– Как приятно иметь такого довольного квартиранта, как вы, – вздохнул домовладелец и тут же, без всякой просьбы с моей стороны, предложил несколько снизить мне квартплату.

Мне было этого мало, я назвал приемлемую для себя сумму, и он без всяких возражений согласился на нее. И, уже уходя, обернулся ко мне и спросил:

– Какого ремонта требует ваша квартира?

Несомненно, если бы я попытался добиться снижения квартплаты стандартными методами, то меня постигла бы неудача. Победу обеспечил дружеский, сочувственный и уважительный подход.

Дин Вудкок из Питтсбурга, штат Пенсильвания, работает суперинтендантом одного из отделов местной электрической компании. Его отделу потребовалось отремонтировать электрическое оборудование на верхушке столба. Такие виды работ раньше выполнялись другими отделами и только сейчас были переданы в секцию Вудкока. Хотя его люди были подготовлены для такой работы, фактически им предстояло делать ее впервые. Всем сотрудникам было интересно, как это будет происходить и как ребята справятся. Мистер Вудкок, его заместители, менеджеры и работники других отделов компании приехали понаблюдать за операцией. Собралось много машин. Целая толпа людей заинтересованно следила за двумя электриками на верхушке столба.
Оглядевшись, Вудкок заметил человека, который вышел из машины с фотоаппаратом в руках и начал снимать происходящее. Электрические компании всегда очень обеспокоены контактами с общественностью, и неожиданно Вудкок осознал, как происходящее может выглядеть для этого человека с фотоаппаратом. Десятки людей собрались, чтобы выполнить работу, с которой могут справиться два человека. Он поспешил к фотографу.
– Я вижу, вы интересуетесь нашими действиями.
– Да, и думаю, моя мать заинтересуется еще больше. У нее есть акции вашей компании, и я собираюсь открыть ей глаза. Возможно, она решит, что это вложение было неразумным. Я всегда говорил ей, что в подобных компаниях совершается слишком много ненужных движений. То, что я вижу, это доказывает. Думаю, газетам эти фотографии тоже понравятся.
– Это действительно так выглядит, не правда ли? И я на вашем месте рассуждал бы точно так же. Но это уникальная ситуация.
И Дин Вудкок начал объяснять, что это первая подобная операция для его отдела и что все, начиная с высшего управленческого персонала, интересуются тем, как она пройдет. Он уверил фотографа, что в нормальной обстановке два человека без труда справятся с этим заданием. Тот спрятал фотоаппарат, пожал Вудкоку руку и поблагодарил его за объяснения. Так дружелюбное отношение Дина Вудкока спасло компанию от неприятной ситуации и дурной славы.
Другой участник нашей группы, Джеральд Винн из Нью-Хэмпшира, рассказал, как, используя дружественный подход, ему удалось однажды получить полное возмещение ущерба.
«Ранней весной, – рассказывает Джеральд, – когда земля еще не оттаяла после зимних морозов, случилась сильная гроза, и вода, которая обычно стекала по водостокам в канализацию, проложила себе новое русло через строительную площадку, где я только что построил новый дом.
Поскольку дальше течь ей было некуда, вода скопилась возле фундамента. В конце концов она подтекла под бетонное основание, разрушила его и заполнила подвал. В результате пострадала система отопления и водонагреватель. Стоимость ущерба превысила две тысячи долларов, а у меня не было страховки для подобного случая.
Однако вскоре я обнаружил, что при строительстве фирма пренебрегла прокладкой водосточной канавы, которая могла бы предотвратить случившееся. Я договорился о встрече с управляющим. Направляясь в его офис в двадцати пяти милях от моего дома, я тщательно продумал ситуацию и, памятуя о принципах, усвоенных на курсах, пришел к выводу, что демонстрация моей враждебности ни к чему хорошему не приведет. Прибыв на место, я вел себя очень сдержанно и начал с обсуждения недавней поездки этого человека в Вест-Индию. Наконец, почувствовав, что время пришло, я упомянул о “маленькой” проблеме с водой. Он быстро согласился сделать все от него зависящее, чтобы помочь мне справиться с этой проблемой.
Несколькими днями позже он позвонил и сказал, что фирма возместит ущерб и проложит водосточную канаву, которая предотвратит подобные случаи в будущем.

Хотя вина строителей не вызывала сомнений, если бы я не начал беседу по-дружески, было бы крайне трудно заставить их понести полную ответственность».
Много лет назад, еще босоногим мальчишкой, который бегал через лес в деревенскую школу на северо-западе штата Миссури, я прочел басню о Солнце и Ветре, поспоривших о том, кто сильнее. Ветер сказал: «Я сильнее. Видишь там старика в плаще? Держу пари, что раздену его быстрее, чем ты».
Солнце спряталось за тучу, а Ветер начал дуть. Он дул все сильнее, пока не превратился в ураган, но старик лишь плотнее закутывался в плащ.
Наконец Ветер устал и стих. Тогда из-за тучи выглянуло Солнце и добродушно улыбнулось путнику. Вскоре старику стало жарко, и он снял плащ. И тогда Солнце сказало Ветру, что доброта и дружелюбие всегда действеннее, чем ярость и принуждение.
Пользу мягкости и дружелюбия каждый день демонстрируют люди, знающие, что ложка меда привлекает больше мух, чем бочка желчи. Джейл Коннор из штата Мэриленд убедился в этом, когда в третий раз приводил купленную четыре месяца назад машину в отдел обслуживания продавшей ее фирмы-дилера.

Было очевидно, что разговоры, попытки убедить менеджера по обслуживанию или покричать на него не приведут к удовлетворительному результату и не решат мою проблему.

Я прошел в приемную и сказал, что хочу видеть владельца агентства, мистера Уайта. После недолгого ожидания меня пригласили к нему в кабинет. Представившись, я объяснил, что купил свою машину именно у этой фирмы-дилера по рекомендациям друзей, раньше имевших с ней дело. Мне сказали, что цены тут весьма приемлемы, а обслуживание великолепное. Слушая меня, мистер Уайт довольно улыбался. А затем я объяснил проблему, с которой столкнулся в отделе обслуживания:

– Я думаю, вы хотели бы быть в курсе любой ситуации, которая может повлиять на вашу замечательную репутацию, – добавил я.

Он поблагодарил меня за то, что я привлек его внимание к проблеме, и заверил, что они разберутся с моим делом. После этого он не только действительно занялся им сам лично, но даже одолжил мне свою машину на то время, пока моя была в ремонте.

Грек Эзоп был рабом при дворе царя Креза. Свои бессмертные басни он сочинил за шесть веков до рождения Христа, но истины о натуре человеческой, которые он проповедовал, и в наши дни столь же справедливы в Бостоне и Бирмингеме, как и двадцать шесть веков назад в Афинах. Солнце скорее, чем ветер, заставит вас снять плащ, а доброжелательность, дружеский подход и сочувствие вернее убедят в необходимости изменить свое мнение, чем все громы и молнии мира.
Вспомните слова Линкольна: «Капля меда привлекает мух больше, чем целый галлон желчи».

Начинайте с дружеского тона.

Глава 14. Секрет Сократа

Приступая к разговору с каким-либо человеком, не начинайте с обсуждения вопросов, по которым ваши мнения различны. С начала и до конца беседы акцентируйте те моменты, в отношении которых вы единодушны. При малейшей возможности подчеркивайте, что вы оба стремитесь к одному и тому же результату и разница между вами в методах, а не в цели.

С самого начала заставьте вашего оппонента говорить «да» и удерживайте, насколько возможно, от слова «нет».

В своей книге «Воздействие на поведение человека» профессор Гарри А. Оверстрит утверждает, что отрицательный ответ представляет собой наиболее труднопреодолимое препятствие. Как только вы говорите «нет», ваше самолюбие начинает требовать последовательности в суждениях. И, даже осознав через некоторое время неблагоразумность своего «нет», вы тем не менее не сможете не считаться со своим драгоценным самолюбием! Однажды высказав какое-то мнение, человек чувствует потребность его придерживаться. Вот почему чрезвычайно важно с самого начала вывести собеседника на утвердительный ответ.

Искусный оратор умеет построить свою речь так, чтобы с самого начала получить несколько ответов «да». Тем самым он ориентирует психологический процесс, происходящий в умах его слушателей, в желательном для себя направлении. Это напоминает движение бильярдного шара: ударом кия вы посылаете его в какую-либо точку, и лишь применение силы может принудить его изменить траекторию, но еще более значительные усилия требуются для придания ему обратного направления.

Психологические схемы здесь совершенно прозрачны. Когда ответ «нет» соответствует внутреннему убеждению человека, то он не просто произносит слово, а делает нечто гораздо большее. Весь его организм – железы внутренней секреции, нервная система, мышцы – переходит в состояние готовности к активному противодействию. Это сопровождается движением, иногда довольно заметным, словно человек физически отшатывается от вас или намеревается сделать это. Короче говоря, вся его нервно-мышечная система настраивается против одобрения. Слово «да» никакой реакции противодействия не порождает. При этом организм готов к встречному движению, одобрению и согласию. Поэтому чем больше ответов «да» мы сможем получить от собеседника с самого начала, тем больше преуспеем в увлечении его нашими предложениями.

Методика положительных ответов необыкновенно проста. Но как часто ею пренебрегают! Иногда кажется, что человек намеренно вызывает в собеседнике враждебное отношение к себе, обретая при этом сознание собственной значительности.

Однако стоит позволить кому-либо – студенту, клиенту, ребенку, мужу, жене – с самого начала сказать «нет», и потребуются мудрость и терпение ангелов для обращения этого агрессивного отрицания в согласие.

Только использование методики утвердительных ответов позволило Джеймсу Эберсону, кассиру Гринвичского сберегательного банка в Нью-Йорке, заполучить перспективного вкладчика. Вот его изложение этой истории.

> Этот человек пришел открыть счет, и я предложил ему для заполнения нашу обычную анкету. Он с готовностью ответил на большую часть вопросов, но на некоторые отвечать категорически отказался.
>
> В прежние времена, до того как я начал изучать проблемы человеческих взаимоотношений, я довел бы до сведения этого потенциального вкладчика, что при отказе дать требуемые сведения мы не сможем открыть ему счет, так как никому не позволено игнорировать правила и процедуры, установленные в нашем банке. Предъявляя подобный ультиматум, я давал понять, кто здесь хозяин, и, разумеется,

чувствовал себя на высоте. Однако подобное отношение, естественно, не могло вызвать у потенциального клиента ощущение гостеприимства и доброжелательности.

Теперь же я решил проявить немного здравого смысла и начать разговор с вопросов, интересных клиенту. При этом я вознамерился добиться, чтобы он с самого начала говорил «да». Поэтому я согласился с ним, заметив, что сведения, которые он отказывается представлять, действительно не являются абсолютно необходимыми, а затем спросил:

– Предположим, что-то случится и вы умрете, а на вашем счету останутся деньги. Вы хотели бы, чтобы банк перевел их вашему законному наследнику?

– Да, конечно, – последовал ответ.

– Не думаете ли вы, – продолжал я, – что было бы разумно предоставить нам некоторые сведения об этой персоне, чтобы мы в случае необходимости могли без ошибок и волокиты исполнить вашу волю?

И снова он повторил:

– Да.

Когда молодому человеку стало ясно, что мы запрашиваем эти сведения не в своих, а в его интересах, его позиция значительно смягчилась. И прежде, чем уйти из банка, он не только сообщил все требуемые сведения о себе, но и, следуя моему совету, открыл доверительный счет на имя своей матери, охотно ответив на все необходимые вопросы.

Рассуждая об этом случае, я понял, что, побуждаемый с самого начала отвечать «да», этот человек довольно легко забыл о своих первоначальных установках и уже с удовольствием делал все, что я ему советовал.

А вот еще одна история, рассказанная Джозефом Эллисоном, коммивояжером Западной электрической компании.

Некое предприятие на моей территории наша компания очень хотела бы видеть среди своих заказчиков. Мой предшественник в течение десяти лет наносил им визиты, так ничего и не продав. Приняв этот район сбыта, я с тем же успехом ходил к ним еще три года. Наконец после тринадцати лет посещений и переговоров мне удалось продать этому предприятию несколько моторов. В случае, если купленная на пробу партия будет признана удачной, я предполагал получить заказ на несколько сотен моторов. Таковы были мои надежды.

Разве я был не прав в своих ожиданиях? Я не предполагал никаких неприятных неожиданностей, когда три недели спустя явился к ним в приподнятом настроении.

Однако главный инженер вместо приветствия встретил меня совершенно обескураживающим заявлением:

– Эллисон, я больше не буду покупать у вас моторы.

– Но почему? – с изумлением воскликнул я. – Почему?

– Потому что ваши моторы перегреваются. На них нельзя даже положить руку.

Я понимал, что, вступив в спор, ничего хорошего не добьюсь, так как слишком долго пытался действовать именно этим методом. Поэтому решил попробовать применить в этом случае методику утвердительных ответов.

– Ну что ж, – сказал я, – согласен с вами на все сто процентов: такие моторы не следует покупать. Ведь вам нужны моторы, которые соответствовали бы стандартам, установленным Национальной ассоциацией электротехнической промышленности, не так ли?

Он согласился. Так я получил от него первое «да».

– Стандартами ассоциации допускается нагрев моторов на 72 градуса по Фаренгейту сверх температуры помещения, где они установлены. Это верно?

– Да, совершенно верно, – прозвучало второе «да». – Но ваши моторы нагреваются значительно сильнее.

Я не стал спорить, а только спросил:

– Какая температура у вас в цехе?

– Около 75 градусов по Фаренгейту.

– Хорошо, – продолжал я. – Если мы теперь к 75 прибавим 72, то получится 147 градусов по Фаренгейту. Разве вы не обварите руку, подставив ее под струю горячей воды с такой температурой?

И он снова вынужден был сказать «да».

– В таком случае не кажется ли вам, что разумнее держать руки подальше от моторов?

– Ну что ж, полагаю, вы правы, – признал он.

Мы еще несколько минут поболтали, а потом он вызвал секретаря и распорядился выделить примерно тридцать пять тысяч долларов на покупку партии моторов.

Потребовались годы и бессчетные тысячи долларов, потерянные для компании, прежде чем я наконец понял, что не стоит спорить, что значительно выгоднее и интереснее посмотреть на вещи с точки зрения другого человека и попытаться получить от него утвердительный ответ.

Эдди Сноу, который спонсировал наши курсы в Окленде, штат Калифорния, рассказал, как стал постоянным покупателем одного магазинчика, владелец которого все время вынуждал его говорить «да». Мистер Сноу заинтересовался охотой с луком и стрелами и потратил определенную сумму денег на покупку снаряжения и сопутствующих мелочей в местном магазине охотничьих товаров. Приехавший погостить брат попросил взять для него лук напрокат. Продавец ответил, что прокатом луков они не занимаются, и Эдди пришлось звонить в другой охотничий магазин. Вот что было дальше.

Мне ответил очень приятный мужской голос. Реакция джентльмена, поднявшего трубку, на мой вопрос о прокате была совершенно иной, чем в первом магазине. Извинившись, он объяснил, что они больше не дают луки напрокат, потому что не могут себе этого позволить. Затем он спросил меня, пользовался ли я подобной услугой раньше. Я ответил утвердительно. Он напомнил, что, вероятно, это стоило двадцать пять – тридцать долларов. Я снова согласился. Затем он предположил, что я считаю себя человеком, умеющим экономить деньги. Естественно, я ответил «да». Он сообщил, что у них в продаже имеются наборы для стрельбы из лука, стоимостью всего тридцать пять долларов. Таким образом, полный набор стоит всего на пять долларов дороже, чем прокат одного лука. Именно поэтому, по его словам, они отказались от предоставления услуг по прокату. Как я считаю, это разумно? Мой ответ «да» привел к покупке набора, а придя за ним в магазин, я прикупил еще несколько вещей и с тех пор стал постоянным покупателем.

Сократ, прозванный «афинским оводом», был одним из величайших философов, которых когда-либо знал мир. Он сделал то, что удалось лишь горстке людей за всю историю человечества: коренным образом изменил весь процесс человеческого мышления. И теперь, спустя двадцать три столетия после его смерти, он почитаем как один из мудрейших наставников человечества, сумевших когда-либо оказать влияние на раздираемый противоречиями мир.
В чем же заключается его метод? Говорил ли он людям, что они не правы? О нет, только не Сократ. Он был для этого слишком мудр. Его схема ведения разговора, известная в настоящее время как «метод Сократа», основывалась на получении от оппонента целого ряда утвердительных ответов. Он задавал вопросы, не оставлявшие альтернативы ответу «да», и, заставляя собеседника принимать одно допущение за другим, цепочкой утвердительных ответов побуждал его к выводу, который бы встретил яростное неприятие несколькими минутами раньше.
В следующий раз, когда у нас возникнет жгучее желание сообщить собеседнику, что он не прав, давайте вспомним старого Сократа и начнем с мягкого и кроткого вопроса – вопроса, на который обязательно услышим ответ «да».
У китайцев есть пословица, в которой заключена многовековая мудрость Востока: «Далеко идет тот, кто мягко ступает».

Они затратили пять тысяч лет на изучение человеческой натуры, эти мудрые китайцы, и собрали обильную жатву проницательных наблюдений:

Далеко идет тот, кто мягко ступает.

С самого начала поставьте вашего собеседника перед необходимостью отвечать вам «да».

Глава 15. Предохранительный клапан, предотвращающий недовольство

Большинство людей, пытаясь склонить кого-либо к своей точке зрения, слишком много говорят сами. Предоставьте возможность говорить вашему собеседнику, ведь он лучше вас знает свой бизнес и свои проблемы. Задавайте ему вопросы, и пусть он кое-что сообщит вам.
Не поддавайтесь искушению прервать его, если вы с ним не согласны. Ни в коем случае! Это опасно. Он не обратит на вас внимания, пока не исчерпает весь запас собственных идей. Выслушайте его терпеливо и непредвзято. Проявите искреннюю заинтересованность. Поощряйте его к наиболее полному изложению всех соображений, относящихся к делу.

Вознаграждается ли применение подобной тактики в бизнесе? Давайте послушаем рассказ человека,
который был вынужден
прибегнуть к ней.

Несколько лет назад одна из крупнейших автомобильных компаний США вела переговоры о закупке крупной партии обивочного материала для обеспечения годовой потребности своих предприятий. Три ведущие текстильные фирмы представили образцы тканей. Эксперты компании ознакомились со всеми образцами, и от каждого поставщика были приглашены представители для заключительного выступления на совещании администрации с обоснованием своих предложений.
Один из этих представителей, слушатель наших курсов мистер Дж. Б. Р., прибыл в город с острым приступом ларингита. Вот что он рассказал об этом случае на занятиях группы.

К тому моменту, когда подошла моя очередь, я уже совсем потерял голос и с трудом мог говорить сиплым шепотом. Войдя в помещение, где проходило совещание, я очутился прямо перед сидевшими за столом членами административного совета: специалистом по тканям, агентом по закупке, коммерческим директором и президентом компании. Остановившись перед ними, я сделал мужественную попытку заговорить, но не смог издать ничего, кроме невнятного сипения.

Тогда я взял лист бумаги и написал:

– Джентльмены! Я потерял голос. Я не могу участвовать в обсуждении.

– Я сделаю это за вас, – предложил президент.

И он это сделал. После представления моих образцов началось оживленное обсуждение качества наших тканей, в котором президент, как и обещал, выступил с позиции, которую занимал бы я, т. е. подчеркивал и защищал их достоинства. При этом я солировал, улыбками, кивками головой и жестами акцентируя нужные моменты.

В результате этого уникального совещания я получил самый большой заказ из когда-либо полученных мною. Контракт предусматривал поставку более полумиллиона ярдов обивочного материала на общую сумму миллион шестьсот тысяч долларов.

Точно знаю, что тогда только потеря голоса позволила мне получить этот контракт, так как у меня были совершенно превратные представления о методах ведения подобных дел. Благодаря счастливому стечению обстоятельств я совершенно случайно открыл, как велико бывает вознаграждение за предоставление другому человеку возможности говорить.

Этот прием одинаково хорошо работает как в сфере бизнеса, так и при разрешении семейных конфликтов. Отношения Барбары Вилсон с ее дочерью быстро ухудшались. Лаура, которая росла спокойным, вежливым ребенком, превращалась в неконтактного, иногда агрессивного подростка. Мать читала ей нотации, ругала и наказывала, но все было бесполезно.

«И пришел день, – рассказывала миссис Вилсон, – когда я сдалась. Лаура ослушалась меня и убежала в гости к подружке, не завершив выполнение своих домашних обязанностей. Когда она вернулась, я готова была орать на нее, но именно в тот момент у меня не хватило на это сил. Едва глянув на нее, я печально проговорила:

– Ну почему, Лаура, почему?

Лаура заметила мое состояние и теплым голосом спросила:

– Ты действительно хочешь знать?

Я подтвердила, и Лаура заговорила, сначала запинаясь, потом все более свободно. Я никогда не выслушивала ее, а всегда только давала указания сделать то-то и то-то, а когда она пыталась рассказать мне о своих мыслях, чувствах и идеях, прерывала ее новым приказом. Я начала осознавать, что нужна ей, но не как мама-распорядительница, а как доверенное лицо, как защита от всех ее неприятностей, связанных со взрослением. От меня требовалось лишь одно: сказать, что я готова выслушать ее.

С этого момента я вела с ней разговоры обо всем, что ей было интересно. Она поверяла мне все свои мысли, и наши взаимоотношения неизмеримо улучшились. Она снова была готова к сотрудничеству».

Как-то на финансовой странице одной из нью-йоркских газет появилось большое объявление о предложении работы специалисту с незаурядными способностями и опытом. Чарльз Т. Кубеллис счел возможным послать свои предложения по указанному адресу. Спустя несколько дней его пригласили на интервью. Готовясь к нему, мистер Кубеллис отправился на Уолл-стрит и провел там многие часы, наводя справки и стараясь разузнать как можно больше фактов о главе фирмы. Во время собеседования он заметил: «Мне было бы чрезвычайно лестно работать в учреждении с такой репутацией, как ваше. Я слышал, что, когда вы начинали двадцать восемь лет назад, у вас не было ничего, кроме небольшого офиса и одной стенографистки. Это верно?»

Почти каждый преуспевающий бизнесмен любит предаваться воспоминаниям о трудностях первых шагов. Этот человек не был исключением. Тут же последовал пространный рассказ о том, как он начинал, имея лишь четыреста пятьдесят долларов наличными и оригинальную идею. Он вспоминал, как старался не падать духом, не обращать внимания на насмешки, как работал по двенадцать часов в сутки даже по воскресеньям и праздникам, как наконец преодолел все препятствия и стал тем, кто он есть сейчас. Он отметил, что

теперь даже крупнейшие дельцы Уолл-стрит обращаются к нему за информацией и советом. Этот человек с полным правом гордился результатами своей жизни и получал наслаждение, рассказывая о ней. В конце собеседования он коротко расспросил мистера Кубеллиса о его опыте работы, а затем вызвал одного из своих вице-президентов и сказал: «Я думаю, что это именно тот человек, которого мы искали».
Мистер Кубеллис побеспокоился предварительно собрать сведения об успехах своего предполагаемого шефа, проявил интерес к нему и к его проблемам, дал ему возможность рассказать о себе – и произвел благоприятное впечатление.
Рой Бредли из Сакраменто, штат Калифорния, столкнулся с противоположной проблемой. Ему довелось услышать, как хороший кандидат на должность коммерческого представителя сам уговорил себя работать в фирме Бредли. Вот как это произошло.

> Будучи маленькой брокерской фирмой, мы не могли предложить ему никаких дополнительных льгот: ни медицинской страховки, ни пенсии и т. п. Каждый представитель является независимым агентом. Мы даже не оговаривали никаких особенных требований к кандидатам, так как не могли дать объявление о вакансии подобно нашим более крупным конкурентам.

> Ричард Прайер обладал очень ценным для нас опытом. Поначалу с ним побеседовал мой ассистент, рассказавший обо всех отрицательных моментах, связанных с предлагаемой нами работой. Было видно, что к тому моменту, как он вошел в мой кабинет, энтузиазм у Ричарда слегка угас. Я упомянул о единственном преимуществе работы в принадлежащей мне фирме – возможности независимо заключать контракты и работать фактически на самого себя.

> Принявшись рассуждать о выгодах такого положения, Ричард как бы отговаривал себя от всех отрицательных мыслей, с которыми пришел на это собеседование. Порой мне казалось, что он говорит больше сам с собой и таким способом обдумывает каждый пункт. Время от времени я дополнял его мысли какой-нибудь фразой. Однако, когда собеседование подошло к концу, у меня было чувство, что он сам себя убедил согласиться на работу в моей фирме.

> Благодаря тому, что я был хорошим слушателем и предоставил Ричарду возможность говорить, он смог взвесить все плюсы и минусы предлагаемой работы и в итоге дал положительный ответ, который, как оказалось позже, открыл для него замечательные возможности. Мы приняли его на работу, и он стал выдающимся представителем нашей фирмы.

Даже наши друзья предпочли бы рассказывать нам о своих успехах, вместо того чтобы слушать, как мы хвастаемся собственными.
Французский философ Ларошфуко сказал: «Если вы ищете врагов, то превосходите друзей ваших; но если вы хотите иметь друзей, то позвольте друзьям превосходить вас».
Почему так случается? Превосходя нас, друзья наши ощущают собственную значительность, а вот обратная ситуация заставляет по крайней мере некоторых из них испытывать чувство неполноценности и зависть.
Генриетта Дж., консультант по трудоустройству кадрового агентства Нью-Йорк-Сити, пользовалась особым расположением сотрудников. Но ее статус не всегда был таким. За несколько первых месяцев работы в агентстве Генриетта не смогла завести среди коллег ни одного друга. Почему? Да потому, что каждый день она хвасталась своими успехами: новыми вакансиями, ею обнаруженными, удачными трудоустройствами, которым она

способствовала, и другими достижениями. Вот что она рассказывала об этом на занятиях одной из наших групп.

> Я преуспевала на работе и гордилась этим. Но мои коллеги вместо того, чтобы радоваться моему триумфу, казалось, обижались на меня. Мне очень хотелось понравиться этим людям. И действительно хотелось иметь среди них друзей. Познакомившись с некоторыми установками, предлагаемыми на этих курсах, я стала меньше говорить о себе и больше слушать своих товарищей по работе. Им тоже было о чем рассказать, и они хотели бы поведать мне о своих успехах, а не выслушивать о моих. И теперь, когда у нас находится минутка для непринужденного разговора, я приглашаю их поделиться со мной своей радостью; о своих же достижениях говорю, лишь отвечая на их вопросы.

Предоставляйте другому человеку возможность выговориться.

Глава 16. Как добиться сотрудничества

Вы ведь гораздо больше доверяете идеям, зародившимся в вашей собственной голове, чем тем, которые преподнесены на серебряном блюдечке, не правда ли? Разумно ли при этом навязывать свою точку зрения другим людям? Быть может, рациональнее намеками подвести собеседника к соответствующим заключениям?

Адольф Селтц из Филадельфии, заведующий отделом сбыта в одном из автомобильных салонов и слушатель моих курсов, однажды столкнулся с необходимостью пробудить энтузиазм у деморализованной и дезорганизованной группы торговых агентов. Для начала Селтц собрал всю группу и предложил этим людям перечислить все, чего они ожидают от него. Поступившие пожелания он записал мелом на доске, а затем сказал: «Я выполню все это, но прежде хотел бы услышать, чего я вправе ожидать от вас». Последовали быстрые определенные ответы: лояльности, честности, инициативы, оптимизма, духа коллективизма, ежедневной восьмичасовой работы. Собрание взбодрило группу, вызвало душевный подъем – один агент даже вызвался трудиться по четырнадцать часов в день, – и, по словам мистера Селтца, сбыт автомобилей вырос феноменально.

«Эти люди заключили со мной нечто вроде морального соглашения, – рассказывал мистер Селтц, – согласно которому были настроены соблюдать взятые на себя обязательства до тех пор, пока я выполняю свою часть. Совместное обсуждение их желаний и стремлений оказалось именно тем стимулом, который был нужен в данной ситуации».

Никому не нравится, когда ему пытаются навязать какой-то товар или указывают, что следует делать. Намного предпочтительнее считать, что мы покупаем по собственному желанию и действуем по собственному побуждению. Нам хочется, чтобы учитывались наши пожелания, наши потребности, наши взгляды.

Возьмем, например, случай с Юджином Вессоном. Он понес значительные убытки, прежде чем усвоил эту истину. Мистер Вессон занимался продажей эскизов, создаваемых на специальной студии для декораторов и текстильных предприятий. На протяжении трех лет он еженедельно наносил визит одному из ведущих стилистов Нью-Йорка. Никогда не отказываясь принять мистера Вессона, этот человек, однако, ничего у него не покупал. Он всегда очень внимательно рассматривал предлагаемые эскизы, а затем говорил: «Нет, Вессон, я полагаю, сегодня у нас ничего не выйдет».

Лишь когда число неудач перевалило за полторы сотни, мистер Вессон осознал, что, очевидно, находится в плену каких-то психологических установок; поэтому он решил

посвящать один вечер в неделю изучению методов воздействия на поведение человека с целью инициации у него новых идей и желаний.
В конце концов он решил применить к этому клиенту новый подход. Прихватив полдюжины незаконченных эскизов, он нанес своему заказчику очередной визит. «Я хотел бы попросить вас о небольшой услуге, – начал он. – Здесь несколько незаконченных эскизов. Не затруднит ли вас подсказать, как следует их доработать, чтобы вы могли их использовать?»
Декоратор некоторое время молча рассматривал эскизы, а затем попросил оставить их у него и зайти через несколько дней.
Спустя три дня мистер Вессон получил свои эскизы назад вместе с пожеланиями заказчика, и в студии их переработали в соответствии с этими рекомендациями. Результат? Все они были приняты.
Впоследствии этот клиент заказал Вессону десятки эскизов, выполняемых уже в соответствии с его идеями. «Я понял, почему годами не мог ничего продать этому человеку, – рассказывал мистер Вессон. – Я пытался уговорить его купить то, что, по моему мнению, было ему нужно. Теперь я полностью изменил свой подход. Я побуждаю его подавать мне идеи. Это заставляет его чувствовать, что он сам создает нужные ему рисунки. И это действительно так. Теперь мне не надо продавать ему. Он покупает».
Позволить другому почувствовать, что авторство идеи принадлежит ему, полезно не только в бизнесе и политике. Так же хорошо этот прием работает и в семейной жизни. Пол М. Дэвис из Тулсы, штат Оклахома, поделился с группой своим опытом использования этого принципа.

> Вся наша семья наслаждалась одной из самых интересных экскурсионных поездок, которые нам доводилось совершать. Я давно мечтал посетить такие исторические места, как поле битвы под Геттисбергом, Зал Независимости в Филадельфии и нашу столицу. Долина Форджа, Джеймстаун и восстановленная деревня колонистов близ Вильямсбурга – вот неполный список мест, которые мне больше всего хотелось увидеть.
>
> Как-то в марте моя жена Нэнси заметила, что у нее есть идеи насчет нашего летнего отдыха, которые включают тур по западным штатам с посещением достопримечательностей Нью-Мексико, Аризоны, Калифорнии и Невады. Она уже несколько лет хотела совершить такую поездку. Но мы, конечно, не могли поехать по обоим маршрутам одновременно.
>
> Наша дочь Энни только что окончила курс истории Соединенных Штатов, который читается в старших классах школы, и очень интересовалась событиями, оказавшими влияние на становление нашего государства. Я спросил, не хочет ли она на каникулах побывать в местах, о которых читала в учебниках. Она с радостью согласилась.
>
> Два дня спустя во время обеда Нэнси объявила, что если все согласны, то летние месяцы мы посвятим поездке по восточным штатам, и это путешествие будет весьма интересным и информативным для Энни и доставит удовольствие нам. Мы все ее поддержали.

Тот же психологический подход использовал представитель компании, продавшей рентгеновское оборудование одной из крупнейших больниц Бруклина. В новом корпусе этой больницы должно было разместиться лучшее в Америке рентгеновское отделение, и заведующего отделением доктора Л. буквально осаждали агенты, всячески расхваливающие приборы, производимые их фирмами.

Один из фабрикантов, однако, поступил более искусно. Основываясь на превосходном знании человеческой натуры, он написал доктору Л. письмо примерно следующего содержания:

> Наш завод недавно разработал комплект рентгеновского оборудования нового типа. Первая партия этих аппаратов только что прибыла в нашу контору. Они не безупречны, и мы хотели бы их усовершенствовать. Поэтому мы были бы Вам глубоко признательны, если бы Вы смогли найти время, чтобы ознакомиться с нашей продукцией и подсказать нам с точки зрения специалиста, что нам следовало бы сделать в этом направлении. Зная, что Вы чрезвычайно заняты, я буду рад прислать за Вами свою машину в любое удобное для Вас время.

«Я был очень удивлен, получив это письмо, – вспоминал доктор Л., рассказывая об этом случае слушателям наших курсов, – но вместе с тем и польщен. Никогда прежде никто из производителей рентгеновской аппаратуры не искал моего совета. Просьба этого фабриканта породила во мне чувство собственной значительности. Я был чрезвычайно занят всю ближайшую неделю, однако счел возможным отменить одну деловую встречу, чтобы осмотреть это оборудование. И чем больше я его изучал, тем больше оно мне нравилось.
Никто ничего не пытался мне продать. Мысль о приобретении для больницы именно этого комплекта аппаратуры принадлежала мне. Убедившись в превосходном качестве оборудования, я сделал заказ на его установку».
Ралф Уолдо Эмерсон в своем эссе «Уверенность в себе» утверждает: «В каждой работе гения мы опознаем наши собственные отвергнутые мысли; они возвращаются к нам с неизменно отчужденным величием».
Полковник Эдвард М. Хауз пользовался колоссальным влиянием в вопросах внутренней и международной политики в тот период, когда Белый дом занимал Вудро Вильсон. Президент обращался к нему за конфиденциальными консультациями и советами чаще, чем к кому-либо другому из членов своего кабинета.
Что же за метод использовал Хауз, чтобы влиять на президента? К счастью, мы знаем об этом из рассказа самого полковника Артура Д. Хаудена Смита, который процитировал высказывания Хауза в статье, опубликованной в газете «Сатердей ивнинг пост». Вот этот рассказ.

> Вскоре после знакомства с президентом я нашел самый лучший способ увлечь его какой-либо идеей. Требовалось как бы мимоходом подбросить ему нужную мысль в такой форме, чтобы заинтересовать его и чтобы он считал ее своей собственной. В первый раз это получилось случайно. Во время посещения Белого дома я предложил ему один политический ход, к которому он, казалось, отнесся неодобрительно. И моему изумлению не было предела, когда несколько дней спустя, во время официального обеда, этот ход был представлен на рассмотрение в качестве его собственной идеи.

Мог ли полковник перебить его, заявив: «Это не ваша идея, а моя»? О нет, только не Хауз. Он был для этого слишком искусным политиком; его не заботила слава; для него важен был результат. Поэтому он не только допустил, чтобы Вильсон продолжал считать эту идею своей, но и публично поставил ее в заслугу президенту.
Не забывайте о том, что каждому человеку, с которым нам приходится вступать в контакт, присущи те же человеческие слабости, что и Вудро Вильсону. Поэтому следует чаще прибегать к тактике полковника Хауза.
Несколько лет назад один предприниматель из Нью-Брансуика, красивейшей провинции Канады, применил этот метод ко мне и завоевал мою поддержку. Я собирался в те места половить рыбу и покататься на каноэ, поэтому обратился за информацией в соответствующее туристическое бюро. Очевидно, мои фамилия и адрес были включены в

список рассылки рекламной корреспонденции, потому что на меня обрушились горы писем, брошюр и рекомендаций от туристских лагерей и экскурсоводов. Я был совершенно сбит с толку и не знал, на чем остановить свой выбор. И тут один из владельцев лагерей сделал весьма умную вещь: он прислал мне целый список жителей Нью-Йорка, пользовавшихся ранее его услугами, и порекомендовал осведомиться у них о возможностях, предлагаемых его клиентам.
К своему удивлению, я нашел в этом списке имя человека, которого неплохо знал. Я позвонил ему, поинтересовался впечатлениями, а затем послал в этот лагерь телеграмму с датой своего прибытия.
Все остальные старались продать мне свои услуги, и лишь один позволил мне купить самому. И такой подход победил.
Китайский мудрец Лао-цзы еще двадцать пять веков назад изрек истины, знание которых полезно и для читателей настоящей книги:

> Реки и моря, располагаясь ниже горных потоков, собирают дань их вод и царствуют над быстрыми стремнинами. Точно так же и мудрец: желая быть выше людей, он ставит себя ниже их; желая быть впереди, становится сзади. Вот почему люди, имея его над собой, не чувствуют его тяжести, а видя его перед собой, не воспринимают это как оскорбление.

Позвольте другому человеку считать, что данная идея принадлежит ему.

Глава 17. Формула, которая сотворит для вас чудеса

Безусловно, человек, с которым вам приходится иметь дело, может быть полностью не прав. Однако он-то так не считает. Не осуждайте его. Лишь глупец поторопится сделать это. Постарайтесь понять его. Мудрые, терпимые, незаурядные люди поступают именно так.
Всегда есть причина, почему другой человек думает и действует именно так, а не иначе. Установите ее – и получите ключ к его поступкам, а возможно, и к его личности.
Честно попытайтесь поставить себя на его место.
Если вы спросите себя: «А что бы я чувствовал, как бы реагировал на его месте?», то сохраните свое время и избежите раздражения, потому что, «заинтересовавшись причиной, мы менее вероятно с неприязнью воспримем результат». И кроме того, после таких упражнений у вас значительно прибавится мастерства в области человеческих взаимоотношений.
«Остановитесь на минуту, – призывает Кеннет М. Гуд в своей книге “Как превращать людей в золото”, – чтобы сравнить ваш напряженный интерес к собственным делам с весьма умеренной заинтересованностью во всем остальном. Постарайтесь понять, что все в мире испытывают точно такие же чувства! И тогда вы, наряду с Линкольном и Рузвельтом, постигнете то, что является единственным краеугольным камнем любых межличностных взаимоотношений, а именно: успех в отношениях с людьми зависит от благожелательного стремления уяснить точку зрения другого человека».
Сэм Дуглас из Хемпстеда, штат Нью-Йорк, постоянно твердил своей жене, что она тратит слишком много времени на заботы о газоне вокруг дома, вырывая сорняки, добавляя удобрения и подстригая траву дважды в неделю, и при этом он выглядит ничуть не лучше, чем четыре года назад, когда они въехали в этот дом. Естественно, подобные замечания ее

расстраивали, и одной фразы мужа на эту тему было достаточно, чтобы испортить весь вечер.
Позанимавшись на наших курсах, мистер Дуглас осознал, насколько неразумно вел себя все эти годы. Ему никогда не приходило в голову, что жене просто нравится эта работа и она хотела бы услышать похвалу за свое усердие.
Однажды вечером после ужина женщина снова решила заняться прополкой и предложила составить ей компанию. Отказавшись поначалу, он потом передумал и вышел вслед за ней в сад. Когда он стал помогать жене, та была несказанно рада, и они усердно трудились вместе целый час, мило беседуя.
С того дня мистер Дуглас нередко помогал жене ухаживать за садом, хвалил ее за аккуратный вид лужайки и восхищался тем, во что ей удалось превратить их маленький дворик, где почва похожа на бетон. Результат: жизнь стала счастливее для обоих, потому что он научился смотреть на вещи с ее точки зрения – пусть даже дело касается всего лишь сорняков.
В своей книге «На пути к людям» доктор Джеральд Ниренберг пишет: «Сотрудничество в обсуждении достигается тогда, когда вы показываете, что точка зрения и чувства собеседника важны для вас так же, как ваши собственные. Начиная разговор с изложения его цели или направления, сверяя ваши слова с тем, что вы хотели бы услышать, будучи на месте собеседника, воспринимая его точку зрения, вы вдохновляете слушающего вас на то, чтобы подойти к вашим идеям с открытым сердцем».
Вблизи моего дома расположен парк, в котором я всегда с наслаждением прогуливаюсь пешком или верхом. Подобно друидам древней Галлии, я готов боготворить дубы, и мне доставляет страдание год за годом наблюдать, как молодые деревца и кустарники гибнут от случайных пожаров. В них нет вины небрежных курильщиков. Почти всегда причиной пожаров становятся неосторожные забавы подростков. Они приходят в парк, чтобы поиграть в туземцев, и на кострах, разведенных под деревьями, варят себе сосиски или яйца. Иногда эти пожары бушуют столь серьезно, что для их тушения приходится вызывать пожарную команду.
На краю парка был установлен плакат, запрещавший разведение костров и предупреждавший, что нарушение запрета будет караться штрафом и даже тюремным заключением. Однако размещался он в редко посещаемой части парка и немногим попадался на глаза. Предполагалось, что за порядком здесь следит конный полицейский, но он относился к своим обязанностям не слишком серьезно, и пиршество огня продолжалось из года в год. Как-то, обнаружив, что в парке стремительно распространяется огонь, я со всех ног бросился к полицейскому и попросил его вызвать пожарных, на что он отреагировал весьма равнодушно, заявив, что его это не касается, так как горит не на его участке! Я пришел в отчаяние и с той поры, прогуливаясь верхом, действовал в качестве самозваного комитета по охране общественного достояния. К сожалению, вначале я даже не пытался взглянуть на ситуацию с точки зрения юных «туземцев». Увидев под деревьями огонь, я так расстраивался, что, движимый благими намерениями, поступал не слишком хорошо. Я подъезжал к ребятам, предупреждал, что их могут посадить в тюрьму за разведение костра, и очень авторитетным тоном приказывал погасить его, а при отказе сделать это даже угрожал арестом. Попросту говоря, я давал выход своим эмоциям, не задумываясь над их ощущениями.
Результат? Они подчинялись – подчинялись неохотно и с видимой обидой. Но стоило мне оказаться по другую сторону холма, как они, скорее всего, снова разводили костер, страстно желая сжечь весь парк.
С годами у меня появилось некоторое знание человеческих взаимоотношений, немного больше такта, несколько большая склонность смотреть на ситуацию с точки зрения других людей. И теперь, подъехав к компании подростков, расположившихся вокруг пылающего костра, я вместо отдачи безапелляционных приказаний начинал разговор примерно в таком духе:
«Привет, ребята! Хорошо проводите время? Что готовите на ужин? В детстве мне тоже нравилось разводить костры, да и сейчас я люблю это занятие. Только, знаете, в парке это очень опасно. Я уверен, что вы не допустите никаких неприятностей, но, к сожалению, не все так осторожны и внимательны. Другие мальчишки, глядя на вас, тоже захотят разжечь

костер, а потом уйдут домой, не погасив его. Огонь по сухим листьям и траве доберется до деревьев и убьет их. Здесь не останется ни одного дерева, если мы не будем более осторожны. Вообще-то разводить костры в парке строго воспрещается. Вы можете даже угодить в тюрьму за то, что развели этот костер. Но я не собираюсь командовать и портить вам настроение. Мне приятно смотреть, как вы развлекаетесь. Только, пожалуйста, отгребите от костра все листья и сделайте это прямо сейчас. И вы, конечно, не забудете перед уходом загасить его? Забросайте кострище землей. И насыпьте ее побольше. А в следующий раз, когда вы придете сюда поиграть, может быть, лучше развести костер за холмом, в песчаном карьере? Там самое безопасное место… Спасибо, ребята. Приятного времяпрепровождения».

Эффект такого разговора совершенно иной! Никаких обид, никакой строптивости. Ребят не заставляли повиноваться приказам. Их приглашали к сотрудничеству. И самолюбие их не страдало. Дети были довольны, и я был доволен, так как разрешил конфликт, посчитавшись с их точкой зрения.

Взгляд на происходящее глазами другого человека может снять напряжение, когда вас одолевают личные проблемы. Элизабет Новак из Австралии на шесть месяцев задержала взнос за свою машину. «В пятницу, – рассказывает она, – позвонил раздраженный человек, занимавшийся моим счетом, и поставил меня в известность, что, если я не внесу сто двадцать два доллара к утру понедельника, компания предпримет более серьезные шаги. В выходные у меня не было возможности достать деньги, поэтому, услышав рано утром в понедельник телефонный звонок, я ожидала самого худшего. Однако, взяв себя в руки, я решила посмотреть на ситуацию с точки зрения звонившего человека. Как могла искренне я извинилась за то, что причиняю ему столько неудобств, и заметила, что я, видимо, самый хлопотный его клиент, потому что уже не первый раз задерживаю взносы. Его тон мгновенно изменился, и он заверил меня, что это далеко не так. Он рассказал о том, с какими грубыми клиентами ему приходилось сталкиваться, как они обманывали его и старались вообще избежать разговора. Я молчала, предоставляя ему возможность излить на меня свои проблемы. Неожиданно, без всякого намека с моей стороны, он сказал, что ничего страшного не произойдет, если я не смогу заплатить все деньги немедленно. Я вполне могу внести двадцать долларов до конца месяца, а остальную сумму заплатить тогда, когда мне это будет удобно».

Не стоит ли вам завтра, прежде чем попросить кого-либо потушить костер, купить продукцию вашей фирмы или сделать пожертвование в благотворительный фонд, сделать паузу, закрыть глаза и попытаться оценить ситуацию с точки зрения другого человека? Спросите себя: «Почему у него должно появиться желание сделать это?» Правда, на подобные размышления потребуется время, но при этом вы не приобретете новых врагов и добьетесь лучших результатов, причем с меньшей затратой слов и усилий.

«Перед важной встречей я скорее протопчусь пару часов на тротуаре перед офисом нужного мне человека, – говорит декан Гарвардской коммерческой школы Дин Донхем, – чем войду в его кабинет, не имея ясного представления о том, что собираюсь сказать ему и что он, по всей вероятности, – исходя из моих знаний о его интересах и мотивах, – мне ответит».

Это настолько важно, что я повторю сказанное еще раз, выделив курсивом.

> Перед важной встречей я скорее протопчусь пару часов на тротуаре перед офисом нужного мне человека, чем войду в его кабинет, не имея ясного представления о том, что собираюсь сказать ему и что он, по всей вероятности, – исходя из моих знаний о его интересах и мотивах, – мне ответит.

Если результатом чтения данной книги будет лишь ваша возросшая готовность думать, учитывая точку зрения другого человека и рассматривая любую ситуацию не только со своей, но и с его позиции, – если даже вы ничего больше отсюда не почерпнете, – то уже одно это вполне может оказаться самой важной ступенькой в вашей карьере.

Искренне пытайтесь рассматривать любую ситуацию с точки зрения другого человека.

Глава 18. То, чего хочет каждый

Хотите иметь в своем распоряжении магическую фразу, прекращающую споры, уничтожающую недоброжелательность, пробуждающую добрую волю и побуждающую других внимательно вас слушать?
Хотите? Прекрасно. Вот она. Начинайте так: «Я ни на йоту не порицаю вас за то, что вы испытываете такие чувства. На вашем месте я, несомненно, чувствовал бы то же самое». Подобное начало смягчит даже самого сварливого старого брюзгу. И главное, вы можете совершенно искренне утверждать это, так как на месте другого человека вы, разумеется, чувствовали бы то же, что и он. Возьмем, к примеру, Аль Капоне. Предположим, вы унаследовали тот же организм, темперамент и ум, что и этот знаменитый гангстер. Предположим, вы росли в той же среде и приобрели такой же жизненный опыт. В этом случае вы стали бы точно таким, как он, и находились бы там же, где и он. Потому что именно конкретные обстоятельства – и только они – превратили его в того, кем он был. В частности, вы не стали гремучей змеей по той единственной причине, что ваши родители не принадлежат к сообществу этих пресмыкающихся.
У вас слишком мало оснований для восхождения на пьедестал за то, что вы такой, какой есть. И помните, что пришедший к вам раздраженный, предубежденный, не желающий рассуждать разумно человек так же мало заслуживает осуждения за то, что он такой. Извините беднягу. Проявите к нему сострадание. Посочувствуйте ему. Скажите себе: «Вот кем был бы я, если бы не Божья милость».
Трое из четырех встреченных вами людей с нетерпением и тоской жаждут сочувствия. Дайте им его, и они вас полюбят.
Однажды я подготовил радиопередачу об авторе повести «Маленькие женщины» Луизе Мэй Элкотт. Естественно, мне было известно, что она написала свои наиболее значимые произведения в своем родном Конкорде, штат Массачусетс. Но совершенно машинально, рассказывая о посещении ее старого дома, я поместил город Конкорд в штат Нью-Хэмпшир. Такая оговорка была бы вполне простительной, если бы я упомянул этот штат лишь однажды. Но, увы и ах! Я сказал это два раза. На меня обрушился поток писем и телеграмм с жалящими упреками, которые вились вокруг моей беззащитной головы, подобно осиному рою. Многие послания были негодующими. Некоторые – оскорбительными. Одна пожилая дама, выросшая в Конкорде, штат Массачусетс, а теперь живущая в Филадельфии, обрушилась на меня с особой яростью. Едва ли ее письмо содержало бы больше страсти, обвини я мисс Элкотт в том, что она людоедка из Новой Гвинеи. Читая ее послание, я мысленно благодарил Бога, что не женат на этой особе. Мне страстно захотелось ответить ей и довести до ее сведения, что если я и ошибся в географии, то она понятия не имеет о вежливости. Именно такой должна была быть вступительная фраза. Далее я собирался засучить рукава и высказать все, что о ней думаю. Но я этого не сделал. Я сдержал себя, так как в какой-то момент понял, что так отреагировать мог бы любой вспыльчивый дурак – и что дураки по большей части именно так и поступают.
У меня появилось желание подняться выше откровенных глупцов, и я решил попытаться обратить ее враждебность в дружеское расположение. Это было вызовом, чем-то вроде игры, в которую я мог бы сыграть. Я сказал себе: «В конце концов, на ее месте я, вероятно, испытывал бы такие же чувства». Итак, я принял решение сочувственно отнестись к ее точке зрения и в свой следующий приезд в Филадельфию позвонил ей по телефону. Наше общение происходило примерно так:

Я: Миссис N, несколько недель назад вы написали мне письмо, и мне хотелось бы поблагодарить вас за него.

Она (тон холодный, вежливый, характерный для хорошо воспитанного человека): С кем имею честь говорить?

Я: Мы с вами незнакомы. Меня зовут Дейл Карнеги. Вы слушали мое выступление по радио о Луизе Мэй Элкотт в одно из прошлых воскресений. Тогда я допустил непростительную оговорку, перепутав штат Массачусетс со штатом Нью-Хэмпшир. Это была глупейшая ошибка, и я хочу извиниться за нее. Было очень любезно с вашей стороны найти время и написать мне.

Она: Мистер Карнеги, я должна извиниться за свой тон. Я потеряла самообладание. Весьма сожалею.

Я: Нет-нет! Вам не следует извиняться. Это должен делать я. Даже школьник не допустил бы такой ошибки. Я извинился по радио в следующее же воскресенье и хочу теперь принести извинения лично вам.

Она: Я родилась в Конкорде, штат Массачусетс. Наша семья играла довольно заметную роль в делах этого штата на протяжении двух столетий, и я очень горжусь своим родным штатом. Я действительно очень переживала из-за вашего утверждения, что мисс Элкотт жила в Нью-Хэмпшире. Однако мне на самом деле стыдно за то письмо.

Я: Уверяю вас, что сам я огорчился в десять раз больше. Моя ошибка не нанесла ущерб штату Массачусетс, но чувствительно повредила мне. Люди вашего положения и вашей культуры так редко находят время написать тем, кто выступает по радио. Очень рассчитываю, что вы напишете мне снова, обнаружив какую-либо неточность в моих передачах.

Она: Знаете, мне импонирует такое восприятие моей критики. Должно быть, вы очень милый человек. Была бы рада познакомиться с вами поближе.

Итак, извинившись и выразив сочувствие ее позиции, я побудил эту корреспондентку в свою очередь извиниться и проявить понимание моей точки зрения. Я был удовлетворен тем, что сумел взять себя в руки и на оскорбления ответить любезностью. Я получил несравненно больше истинного наслаждения, завоевав ее симпатию, чем если бы от души пожелал ей провалиться в преисподнюю.
Каждый хозяин Белого дома почти ежедневно сталкивается со щекотливыми проблемами взаимоотношений между людьми. Президент Тафт, не являясь в этом смысле исключением, из собственного опыта оценил действенность демонстрации сочувствия для нейтрализации едкости недоброжелательных чувств. В своей книге «Служебная этика» Тафт приводит

довольно забавную историю о том, как ему удалось смягчить гнев одной разочарованной честолюбивой мамаши.

Некая дама в Вашингтоне, муж которой обладал известным политическим влиянием, более шести недель настойчиво осаждала меня, добиваясь для своего сына определенной должности. Заручившись поддержкой внушительного числа сенаторов и конгрессменов, она приходила вместе с ними в мой кабинет и следила за тем, чтобы их ходатайства звучали достаточно убедительно. Однако эта должность требовала специальной квалификации, и по рекомендации руководителя бюро я назначил на нее другого кандидата. Затем я получил письмо от этой женщины, в котором обвинялся в отсутствии благородства. Она заявила, что для того, чтобы сделать ее счастливой, достаточно было одного росчерка моего пера, а я пренебрег этой возможностью. В этом же письме она упрекала меня в неблагодарности, так как якобы способствовала лоббированию делегацией их штата административного законопроекта, представлявшего для меня особенный интерес.

Получив такое письмо, хочется прежде всего порезче ответить нахальному автору, нарушающему все правила приличия. Но, даже если вы тут же напишете ответ, проявите благоразумие и заприте свое письмо в ящик письменного стола – подобные послания всегда могут пару дней подождать. Спустя два дня вы уже едва ли сочтете нужным отправлять его адресату. Именно так я и поступил. Затем сел за письменный стол и составил письмо, настолько вежливое, насколько это было возможно. Я написал, что вполне понимаю степень ее разочарования происшедшим. Я попытался объяснить ей, что эта должность требовала значительной профессиональной подготовки, в силу чего назначение на нее не могло зависеть только от моих личных предпочтений, и определяющими были рекомендации начальника отдела. Я также выразил надежду, что ее сын добьется желаемой цели на той должности, которую занимает сейчас. Ответом была ее записка с извинениями за предыдущее письмо.

Однако сделанное мной назначение не было сразу утверждено, и через какое-то время я получил письмо уже якобы от мужа этой дамы, написанное при этом тем же почерком, что и все предыдущие. В нем сообщалось, что на почве нервного расстройства, вызванного переживаниями из-за сложившейся ситуации, у нее развился рак желудка в скоротечной форме. В письме излагалась просьба оказать помощь в восстановлении ее здоровья, заменив кандидата сыном этой женщины. Мне пришлось написать еще одно письмо, теперь уже ее мужу, где я выражал соболезнование его горю и надежду на ошибочность диагноза. Я также еще раз обосновывал невозможность изменения принятого решения. Назначенный мной чиновник был утвержден в должности. А через два дня после получения мной последнего письма в Белом доме состоялся концерт. Первыми приветствовали миссис Тафт и меня эта дама, столь недавно лежавшая на смертном одре, и ее супруг.

Джей Мангум представлял компанию по обслуживанию лифтов и эскалаторов в городе Тулза, штат Оклахома. Компания имела контракт на обслуживание эскалаторов в одном из самых дорогих отелей города. Менеджер отеля не желал останавливать эскалатор больше чем на два часа, дабы не причинять неудобства гостям. А для ремонта необходимо было по меньшей мере восемь часов, и, кроме того, в компании не находилось свободного механика нужной квалификации в то время, которое было удобно для отеля.
Получив наконец в свое распоряжение нужного специалиста, мистер Мангум позвонил менеджеру отеля. Вместо того чтобы спорить с ним, выбивая необходимое для ремонта время, он сказал:

– Рик, я знаю, что ваш отель работает в напряженном режиме и вы хотели бы свести время простоя эскалатора к минимуму. Я понимаю, как вас это беспокоит, и мы сделаем все, что в наших силах, чтобы вам помочь. Однако анализ неисправностей показал, что, если мы не проведем весь комплекс работ сейчас, ваш эскалатор может пострадать гораздо серьезнее и тогда его придется отключить на более длительное время. Я уверен, что вы не захотите причинять неудобства своим гостям в течение нескольких дней.
Менеджер вынужден был согласиться с тем, что отключение эскалатора на восемь часов более приемлемо, чем на несколько дней. Сопереживая менеджеру в его желании угодить гостям отеля, мистер Мангум без труда убедил его в своей точке зрения и получил желаемый результат.
Джойс Норрис, учительница музыки из штата Миссури, рассказала, как однажды справилась с трудностью, часто возникающей у преподавателей игры на фортепиано, которые работают с девочками-подростками. У Бабетты были длинные замечательные ногти. Это является серьезным препятствием для любого, кто хочет овладеть игрой на фортепиано. Миссис Норрис рассказывает:

> Я знала, что длинные ногти будут для нее барьером на пути к совершенствованию игры. Во время наших разговоров, предшествовавших началу занятий, я ничего не сказала ей о ногтях. Я не хотела отбить у нее охоту брать уроки, понимала, что она не захочет расстаться с тем, что является предметом ее гордости и за чем она так старательно ухаживает.
>
> После первого урока я выбрала подходящий момент и начала так:
>
> – Бабетта, у тебя красивые руки и очень ухоженные ногти. Если ты хочешь играть на пианино так хорошо, как ты можешь, и так, как мечтаешь, то ты удивишься, насколько быстрее и легче добьешься этого, если подстрижешь ногти короче. Просто подумай об этом, ладно?
>
> Реакция Бабетты очень выразительно отразилась на ее лице. Я поговорила с матерью девочки о том же самом, снова заметив, что ногти у ее дочери очень красивые. Снова негативная реакция. Было очевидно, что тщательно покрытые лаком ногти Бабетты были важны и для нее.
>
> На следующей неделе Бабетта пришла на второй урок. К моему великому удивлению, ее ногти были подстрижены. Я похвалила ее и оценила принесенную жертву. Я также поблагодарила ее мать за то, что она убедила девочку сделать это. Однако та ответила:
>
> – Но я ничего ей не говорила. Бабетта сама сделала этот выбор. И это первый случай, когда она ради чего-то согласилась подстричь свои ногти.

Разве миссис Норрис угрожала Бабетте, разве говорила, что не будет заниматься с ученицей, у которой длинные ногти? Нет, на подобные слова не было даже намека. Она лишь дала понять Бабетте, что лишиться столь красивых ногтей – значит действительно принести жертву. Она как бы говорила: «Я симпатизирую тебе, я знаю, это будет нелегко, но наградой будут твои музыкальные успехи».
Сол Юрок был, вероятно, лучшим импресарио Америки. Почти полвека он имел дело со знаменитыми артистами – такими как Федор Шаляпин, Айседора Дункан и Анна Павлова. Юрок рассказал мне, что главнейшее правило, усвоенное им из общения со своими

темпераментными звездами, – это необходимость проявлять сочувствие, сочувствие, и еще раз сочувствие к особенностям их поведения.
В течение трех лет он был импресарио Федора Шаляпина – одного из величайших басов, вызывавших восторги лож «Метрополитен-опера». Шаляпин был вечной проблемой; он вел себя как избалованный ребенок и, по словам Юрока, «был невыносим во всех отношениях». Звонит, например, Шаляпин Юроку в полдень того дня, когда назначен концерт, и говорит: «Сол, я ужасно себя чувствую. Горло у меня как недожаренная котлета. В таком состоянии я не могу выйти на сцену». Мистер Юрок начинает с ним препираться? Ничего подобного. Он знает, что антрепренер не может так обращаться с артистом. Поэтому он, весь пропитанный сочувствием, немедленно мчится к Шаляпину в гостиницу и начинает сокрушаться: «Какая жалость! Какая жалость! Бедняга. Конечно, вы не можете петь. Я сейчас же отменю концерт. Правда, вам это обойдется в пару тысяч долларов, но это же пустяки по сравнению с вашей репутацией».
На эти причитания певец реагирует глубоким вздохом и словами: «Пожалуй, стоит подождать часов до пяти. Посмотрим, как я себя буду чувствовать».
В пять часов Юрок снова в гостинице. Он снова всячески выражает сочувствие певцу и настаивает на отмене концерта. И снова Шаляпин, ссылаясь на нездоровье, со вздохом предлагает зайти попозже.
В семь часов тридцать минут согласие петь наконец получено, но ставится условие, чтобы Юрок объявил перед концертом, что знаменитый бас простужен и не в голосе. И импресарио дает такое обещание, так как знает, что это единственный шанс заставить великого певца выйти на сцену.
В своей замечательной книге «Психология обучения» доктор Артур Гейтс говорит:

> Человеческие существа страстно жаждут сочувствия. Ребенок охотно показывает ушиб и, случается, сам себе наносит мелкую травму, чтобы пожать плоды всеобщего сочувствия. С этой же целью взрослые… демонстрируют свои раны, рассказывают о своих злоключениях и болезнях, особенно о подробностях хирургических операций. Стремление пожалеть самого себя за несчастья, подлинные или мнимые, представляет собой в некотором роде универсальное явление.

Итак, если вы хотите убедить кого-либо в своей точке зрения, помните об этом принципе…

Проявляйте сочувствие к мыслям и желаниям других.

Глава 19. Призыв, который находит отклик в каждом

Я вырос в штате Миссури, как раз в той местности, где когда-то жил Джесси Джеймс, и неоднократно посещал ферму Джеймсов в Кирни, принадлежавшую в то время его сыну. Там я услышал истории о том, как Джесси грабил поезда, совершал налеты на банки, а затем отдавал награбленные деньги соседям-фермерам для уплаты по закладным. Джесси, скорее всего, считал себя в душе идеалистом, точно так же как «Голландец» Шульц, Кроули «Два Пистолета», Аль Капоне и множество других «крестных отцов» организованной преступности, появившихся позже. Факт состоит в том, что каждый человек питает к самому себе глубокое уважение и ему нравится смотреть на себя как на личность благородную и бескорыстную.
В одной из своих аналитических интерлюдий Дж. Пирпонт Морган заметил, что для всякого действия у человека всегда есть два мотива: подлинный и тот, который красиво звучит.

Любой человек вполне понимает истинные причины своих поступков. Однако вам не следует акцентировать на них внимание. Все мы, будучи в душе романтиками, любим приписывать себе возвышенные порывы. Поэтому, пытаясь воздействовать на людей, взывайте к их благородным побуждениям.
Однако оправдан ли такой подход в деловых отношениях? Давайте посмотрим. Вот какую историю рассказал слушателям наших курсов Гамильтон Дж. Фаррелл из Гленолдена, штат Пенсильвания. Один из его квартиросъемщиков был чем-то недоволен. Срок договора о найме квартиры истекал только через четыре месяца, тем не менее этот человек предупредил, что выезжает немедленно.

Эта семья прожила в моем доме всю зиму – самое дорогостоящее время года. Я знал, что до следующего сезона сдать эту квартиру будет непросто, предвидел значительные потери и, поверьте, пришел в ярость.

Так вот, следуя обычному способу, я отправился бы к этому квартиросъемщику и посоветовал бы ему перечитать договор. Я указал бы ему, что в случае переезда он должен будет заплатить немедленно за остающиеся четыре месяца и что я могу востребовать с него эти деньги и сделаю это.

Однако вместо того, чтобы выходить из себя и устраивать сцены, я решил испробовать другую тактику и начал разговор примерно так:

– Мистер Доу, я познакомился с вашими аргументами, но все же не могу поверить в окончательность вашего решения. Занимаясь этим бизнесом в течение многих лет, я немного научился разбираться в людях и составил о вас мнение прежде всего как о человеке слова. Я столь уверен в этом своем впечатлении, что готов даже пойти на риск.

Вот что я хочу вам предложить. Отложите свой переезд на несколько дней и подумайте еще раз. Если до первого числа следующего месяца, когда надо будет очередной раз вносить квартплату, вы не измените своих намерений, я сочту ваше решение окончательным. Я дам согласие на ваш переезд, но буду вынужден признать, что ошибся в своих суждениях. Однако я убежден, что вы человек слова и выполните условия контракта. В конце концов, мы либо люди, либо обезьяны – и выбор принадлежит нам, и только нам!

И вот в начале следующего месяца этот джентльмен пришел ко мне и лично внес квартплату. Обсудив с женой все обстоятельства, они решили остаться, так как пришли к заключению, что соблюдение договора будет единственным достойным выходом из создавшейся ситуации.

Ныне покойный лорд Нортклифф, обнаружив в одной из газет свою фотографию, публикация которой была для него нежелательна, послал редактору письмо. Но разве свою просьбу не помещать больше эту фотографию он мотивировал тем, что она ему не нравится? Нет, он сослался на более возвышенную причину, апеллируя к чувствам уважения и любви, которые все мы питаем к нашим матерям. Он написал: «Пожалуйста, не публикуйте больше эту фотографию. Моей матери она не нравится».
Джон Д. Рокфеллер-младший, желая отвадить фоторепортеров от своих детей, тоже воззвал к их благородным чувствам. Он не заявил: «Я не хочу, чтобы вы помещали их

фотографии». Нет, он обратился к глубоко заложенному во всех нас стремлению оградить детей от возможного вреда и написал: «Вы, ребята, сами понимаете, что к чему. Ведь у вас есть свои дети, по крайней мере у некоторых из вас. И вы знаете, как вредит малышам излишняя популярность».

Когда Сайрус Кертис, миллионер и владелец «Сатердей ивнинг пост» и «Лейдиз хоум джорнал», в то время бедный мальчишка из штата Мэн, начинал свой головокружительный путь наверх, у него не было возможности платить высокие гонорары. Будучи не в состоянии привлечь первоклассных авторов деньгами, он апеллировал к их более высоким побуждениям. Так, он уговорил даже Луизу Мэй Элкотт, бессмертного автора «Маленьких женщин», бывшую в то время на вершине славы, писать для его изданий. И добился этого, предложив послать от ее имени чек на сто долларов благотворительному учреждению, пользовавшемуся ее расположением.

Здесь, однако, скептик может заявить: «О да, подобные приемчики, быть может, и подходят для Нортклиффа, Рокфеллера и сентиментальной писательницы. Но хотел бы я посмотреть, как это сработает в отношении тех типов, с которых мне приходится получать по счетам!» Возможно, вы правы. Не существует способов, приемлемых во всех случаях, и ничто не действует одинаково на всех людей. Если вы удовлетворены результатами своей деятельности, то вам, скорее всего, не нужны никакие перемены. А если нет, то почему бы не поэкспериментировать?

В любом случае, надеюсь, вам понравится правдивая история, рассказанная Джеймсом Л. Томасом, бывшим студентом наших курсов.

Шесть клиентов одной автомобильной фирмы отказались оплатить счета за обслуживание. Не опротестовывая счета в целом, каждый из них предъявлял претензии по поводу ошибочности одного какого-либо пункта. Во всех случаях клиенты расписались за проделанную работу, поэтому фирма считала себя правой и заявила им об этом. Это было первой ошибкой.

Вот шаги, предпринятые сотрудниками кредитного отдела фирмы в попытке добиться оплаты этих просроченных счетов. Как вы думаете, сопутствовал ли им успех?

1. Посетив каждого из клиентов, они в резкой форме заявили ему, что намерены получить по давно просроченному счету.
2. При этом они ясно дали понять, что фирма абсолютно и безоговорочно права, а следовательно, он, клиент, в той же степени не прав.
3. Они намекали также, что фирме известно об автомобилях больше, чем этот клиент когда-либо узнает о них, и посему – что здесь вообще можно обсуждать?
4. Результат: начинался спор.

Могли ли такие аргументы убедить клиента? На этот вопрос вы можете ответить сами.

На данной стадии конфликта заведующий отделом уже готов был скомандовать батарее юристов открыть огонь по противнику, но, к счастью, история попала в поле зрения генерального директора. Собрав сведения о должниках, он выяснил, что ранее эти люди пользовались хорошей репутацией и без промедления оплачивали счета. Значит, что-то было не так в способе взыскания задолженности. Генеральный директор вызвал Джеймса Л. Томаса и поручил ему заняться этими «не поддающимися погашению» счетами.

Вот его рассказ о предпринятых шагах:

1.
Целью моего визита к каждому должнику было, безусловно, получение долга по счету, в правильности которого я ничуть не сомневался. Но я не упоминал об этом ни словом, а объяснял, что пришел выяснить его претензии к фирме.

2.
Я давал клиенту ясно понять, что, лишь выслушав его, смогу составить свое мнение, и при этом отмечал, что фирма не претендует на непогрешимость.

3.
Я подчеркивал, что интересуюсь только его автомобилем, о котором он знает, конечно же, больше, чем кто-либо другой в мире, являясь авторитетом в этом вопросе.

4.
Я предоставлял возможность каждому из них говорить и слушал с тем интересом и сочувствием, которых они жаждали и на которые рассчитывали с самого начала.

5.
В конце беседы, когда выговорившийся клиент уже способен был здраво рассуждать, я излагал свое видение вопроса, апеллируя к его чувству справедливости.

– Во-первых, – пояснял я, – мне хочется, чтобы вы знали, что я согласен с вами в оценке поведения нашего сотрудника. Он был бестактен, досаждая и надоедая вам, причиняя неудобство. Такое не должно иметь места. Я очень сожалею о случившемся и как представитель фирмы приношу вам извинения. Слушая эту историю в вашем изложении, я поражался вашему беспристрастию и терпению. А теперь хочу попросить вас как человека честного и выдержанного кое-что для меня сделать. В этом деле именно вы сможете разобраться лучше всякого другого, так как вам известно о нем больше, чем кому-либо. Я знаю, что вполне могу на вас положиться. Вот ваш счет. Проверьте его сами, как если бы вы были президентом нашей фирмы. Предоставляю решение вопроса на ваше усмотрение. Как вы скажете, так и будет.

Пытались ли они уменьшить счет? Конечно. И имели для этого все возможности. Суммы колебались от ста пятидесяти до четырехсот долларов, но лишь один клиент решил дело в свою пользу. Он не захотел заплатить ни цента по спорному пункту, зато остальные пятеро рассчитались с компанией полностью! А вот и соль всей этой истории: в течение ближайших двух лет мы продали новые машины всем шестерым!

Опыт научил меня, что при отсутствии информации о клиенте единственным надежным основанием для действия будет подход к нему как к человеку искреннему, честному, правдивому и охотно готовому уплатить счет, если только он убежден в его правильности. Иначе, и, пожалуй, более четко, можно сказать, что люди сами по себе добросовестны и стремятся выполнять взятые на себя обязательства. Исключений из этого правила сравнительно немного, и я убежден, что даже индивидуум, склонный к мошенничеству, будет в большинстве случаев реагировать положительно, почувствовав к себе отношение как к честному, добросовестному и справедливому человеку.

Апеллируйте к более возвышенным мотивам.

Глава 20. Так поступают в кино. Так поступают на телевидении. Так почему же вы так не поступаете?

Много лет назад имидж газеты «Филадельфия ивнинг буллетин» пошатнулся под ударами злостной клеветнической кампании. Распространялись порочащие ее слухи. Потенциальным рекламодателям сообщали о падении интереса читателей к ней из-за слишком большого количества объявлений и малого объема новостей. Требовались немедленные меры. Сплетни следовало пресечь.
Но как?
Вот что было сделано.
Из номера газеты за какой-то обычный день были отобраны все материалы нерекламного характера, расклассифицированы и опубликованы в виде книги, названной «Один день». Получилось триста семь страниц текста – объем тома в твердом переплете. И все эти статьи, очерки и всевозможные сенсационные материалы были опубликованы в одном номере газеты, который продавался за несколько центов вместо нескольких долларов за экземпляр.
Выпуск этой книги очень наглядно продемонстрировал тот факт, что бюллетень содержит огромное количество материала, интересного для чтения. Это получилось живее, интереснее и доходчивее, чем можно было бы сделать простыми разговорами и рядами цифр.
Сейчас время зрелищных эффектов. Простая констатация истины недостаточна. Она должна быть представлена в живой, интересной, драматичной форме. Чтобы показать товар лицом, приходится организовывать целые представления. Так поступают в кино. Так поступают на телевидении. И вам придется так поступать, если вы хотите привлечь к себе внимание.
Специалистам по рекламе хорошо известна действенность эффекта наглядности. Например, производители нового крысиного яда предоставили магазинам комплекты оформления витрин, включающие двух живых крыс. В ту неделю, когда демонстрировали крыс, выручка магазинов увеличилась в пять раз.
Телевизионная реклама просто пестрит примерами использования различных методов драматизации. Сядьте однажды вечером перед телевизором и проанализируйте, что делают создатели рекламы в каждом конкретном ролике. Вы увидите, как противокислотное медицинское средство изменяет цвет кислоты в контрольной трубке, в то время как конкурирующий препарат этого не делает. Увидите, как фирменное мыло или моющее средство делает грязную майку белоснежной, в то время как мыло другой фирмы оставляет ее серой. Вы увидите, как машина маневрирует, совершая крутые повороты на неровной дороге. Вы это видите – словами этого не опишешь. Счастливые лица демонстрируют, как довольны покупатели тем или иным продуктом. Все это – театральная инсценировка, инсценировка замечательных качеств того, что нужно продать; и в итоге все это успешно продается.
Вы можете инсценировать свои идеи в бизнесе или любой другой сфере своей жизни. Это просто. Джим Йеманс, занимавшийся продажами для компании «Нэшнл кэш реджистер» в Ричмонде, Виргиния, рассказал, как ему удалось заключить контракт с клиентом с помощью театрального жеста.

На прошлой неделе я зашел в продуктовый магазин по соседству и заметил, что они используют очень старые кассовые аппараты. Я направился к хозяину и сказал ему:

– Вы просто выбрасываете свои деньги каждый раз, когда покупатель проходит через вашу кассу.

И с этими словами я бросил на пол горсть монет. Владелец магазина тут же стал более внимательным. Вряд ли какие-то слова привлекли бы его внимание, однако звон упавших на пол монет заставил его задуматься. В результате он подписал с нами контракт на замену всех старых аппаратов.

Все это справедливо и в личной жизни. Разве в былые времена влюбленный, делающий предложение даме своего сердца, ограничивался только словами? Он становился на одно колено, и это заставляло прочувствовать то, что он говорит. Мы больше не становимся на колени, делая предложение, но многие поклонники старательно создают романтическую атмосферу, прежде чем задать интересующий их вопрос.
Драматизация, инсценировка помогают также в работе с детьми. Джо Б. Фант из Бирмингема, штат Алабама, никак не мог заставить своих детей, пятилетнего сына и трехлетнюю дочь, убирать игрушки. Однажды он придумал игру «поезд». Джой был машинистом на своем трехколесном велосипеде. К нему прицеплялся «вагон» – коляска Дженет. Каждый вечер она загружала весь «уголь» (игрушки) в «вагон» (то есть в свою коляску), потом запрыгивала туда сама, и брат катал ее по комнате. Таким образом, вся комната была убрана – без нотаций, споров и угроз.
У Мэри Катарины Вульф из Мишавака, штат Индиана, возникли проблемы, которые она хотела бы обсудить со своим начальником. Утром в понедельник она попросила его о встрече, но в ответ услышала ссылку на занятость и предложение обратиться к секретарю, чтобы назначить встречу позже на неделе. Секретарь пообещала выделить время для разговора в плотном расписании начальника.
Миссис Вульф описывает, как события развивались дальше.

> День за днем прошла неделя, а секретарь так и не ответила мне ничего определенного. Когда бы я ни обращалась к ней, она объясняла мне причину, по которой начальник не может сейчас со мной встретиться. В пятницу утром я снова не услышала определенного ответа. Мне действительно нужно было увидеть босса и обсудить с ним мои проблемы до выходных. Я стала думать, как мне все-таки добиться этой встречи.
>
> И вот что в конце концов придумала. Я написала ему официальное письмо, в котором отметила, что я полностью понимаю, как он занят в течение всей недели, однако, ввиду важности стоящих передо мной проблем, прошу выделить мне время для разговора. Внутрь конверта с этим письмом я вложила еще один конверт с моим обратным адресом и официальным бланком, который попросила заполнить. Вот что там было:
>
> Миссис Вульф, я смогу встретиться с Вами ____, в ___часов ___минут. Я уделю Вам ___минут своего времени.
>
> Такое письмо я положила в его ящик в одиннадцать часов утра, а в два часа дня в моем почтовом ящике лежал подписанный моей рукой конверт. Начальник ответил на мое письмо сам и предложил встретиться сегодня днем, собираясь уделить мне десять минут своего времени. Мы встретились и проговорили больше часа, решая мои проблемы.
>
> Если бы я не устроила эту инсценировку, то не смогла бы убедить его, что разговор мне действительно необходим, и, вероятно, до сих пор ожидала бы встречи.

Джеймс Б. Бойнтон должен был представить развернутый обзор состояния рынка. Его фирма только что провела детальное исследование для одной из наиболее известных марок кольдкрема. Данные о конкуренции по этому виду товара требовались немедленно, так как в качестве возможного клиента Бойнтона фигурировал один из крупнейших и авторитетнейших дельцов рекламного бизнеса.

Первая попытка общения с ним провалилась почти с самого начала.

С первых минут нашей встречи я почувствовал, что меня уводят в сторону, втягивают в бесплодное обсуждение методов, применявшихся в процессе исследования. Он спорил, и я спорил. Он утверждал, что я ошибаюсь, а я пытался доказать свою правоту.

Наконец, к своему удовлетворению, я одержал верх, но время истекло, беседа закончилась, а реальных результатов не было.

В свое следующее посещение я не надоедал ему демонстрацией таблиц и диаграмм, а постарался эффектно подать имеющиеся у меня факты.

Когда я вошел, он разговаривал по телефону. Не ожидая окончания разговора, я открыл чемодан и выставил на его письменный стол тридцать две баночки кольдкрема – образцы продукции его конкурентов.

На баночки я прикрепил красочные ярлыки с результатами торгового анализа, кратко и образно представляющие историю каждой марки.

Как события развивались дальше?

Споры оказались ни к чему. Это было нечто новое, нечто совершенно иное. Он взял в руки сначала одну баночку, потом другую, стал читать текст на этикетках и задавать дополнительные вопросы. Видно было, что информация его заинтересовала, и наш разговор принял вполне доброжелательную окраску. Десять минут, первоначально предоставленные мне, истекли. Затем прошли двадцать минут, сорок, наконец, час, а наша беседа все продолжалась.

Те же факты, но преподнесенные зрелищно и эффектно, произвели совсем другое впечатление. Разница оказалась огромной.

Придавайте своим идеям наглядность, подавайте их эффектно.

Глава 21. Если ничто другое не действует, попробуйте это

Начальник литейного цеха на одном из заводов Чарльза Шваба никак не мог добиться от своих рабочих выполнения норм выработки.
– Как получается, – спросил его Шваб, – что такой дельный человек, как вы, не может заставить своих подчиненных нормально работать?

– Не знаю, – ответил тот. – Я увещеваю рабочих и подгоняю их. Я ругаюсь и грожу им вечным проклятием и увольнением. Но все безрезультатно. Они просто не хотят работать как следует.
Разговор проходил в конце дня – перед тем, как должна была приступить к работе ночная смена. Шваб попросил кусок мела и, обратившись к ближайшему рабочему, поинтересовался, сколько плавок дала сегодня дневная смена.
– Шесть, – последовал ответ.
Ни слова не говоря, Шваб нарисовал мелом на полу большую шестерку и вышел. Пришедшие вскоре рабочие ночной смены, увидев нарисованную цифру, спросили, что она означает.
– Здесь сегодня был главный босс, – объяснили им, – и, поинтересовавшись, сколько мы дали плавок, записал это число мелом на полу.
На следующее утро Шваб снова зашел в этот цех. Ночная смена заменила цифру «6» большущей семеркой.
Рабочих дневной смены раззадорила эта жирная семерка. Ах, так, значит, ночная смена считает себя лучше дневной? Ну хорошо же, они им покажут! Как следствие их энтузиазма вечером на полу осталась горделивая десятка. Дела пошли на лад.
Вскоре этот ранее отстающий участок работал лучше всех других цехов завода.
Мораль?
Предоставим слово Чарльзу Швабу: «Чтобы добиться хорошей работы, – говорит он, – нужно пробудить дух соревнования. Я имею в виду не низменное, корыстное соперничество, а стремление достичь превосходства».
Жажда превосходства! Вызов! «Перчатка брошена!» – безошибочный путь воздействия на людей, сильных духом.
В конечном итоге именно вызов, брошенный Теодору Рузвельту, привел его в кресло президента Соединенных Штатов. Вскоре после возвращения с Кубы командир «Лихих всадников» выставил свою кандидатуру на пост губернатора штата Нью-Йорк. Однако оппозиция обнаружила, что юридически он больше не может представлять этот штат. Назревал скандал, и Рузвельт, испугавшись, был уже готов снять свою кандидатуру. Но вдруг Томас Кольер Платт, в то время сенатор от Нью-Йорка, резко обернулся к Рузвельту и вскричал звонким голосом: «Герой высоты Сан-Хуан – трус?» Это был вызов!
Рузвельт продолжил борьбу – остальное принадлежит истории. Брошенный вызов не только изменил его жизнь, но и оказал существенное влияние на будущее всей нации.
«Всем людям свойственно чувство страха. Храбрые прячут свой страх – и идут вперед, иногда к смерти, но всегда к победе». Это девиз королевских стражников в Древней Греции. Что может быть более сильным вызовом для человека, чем возможность преодолеть собственный страх?
Элу Смиту, в его бытность губернатором штата Нью-Йорк, пришлось воспользоваться этим качеством человеческой натуры. В то время в тюрьме Синг-Синг, пользовавшейся самой дурной славой к западу от Девилс-Айленда, не было начальника. Через тюремные стены просачивались скандальные слухи о жутких безобразиях. Для управления Синг-Сингом нужен был сильный – даже железный – человек. Но кто? Смит вызвал к себе Льюиса Э. Лоуэса из Нью-Хэмптона.
– Как вы относитесь к тому, чтобы взять на себя управление Синг-Сингом? – бодрым голосом спросил он представшего перед ним Лоуэса. – Там требуется человек с опытом.
Лоуэс был смущен. Он понимал опасность Синг-Синга. Это назначение носило политический характер и зависело от капризов политической конъюнктуры. Начальники приходили и уходили, смываемые очередной политической волной, а Лоуэс должен был думать о карьере. Имело ли смысл рисковать?
Заметив его колебания, губернатор с улыбкой откинулся на спинку стула: «Молодой человек, ваш страх вполне простителен. Это жестокое место. Здесь требуется личность незаурядная, обладающая достаточными способностями, чтобы взяться за дело, и мужеством, чтобы выстоять».
Смит бросил вызов, не так ли? Лоуэсу пришлась по вкусу идея взяться за дело, которое под силу лишь «незаурядной» личности.

И он принял это назначение. И выстоял. И стал самым знаменитым из всех существовавших когда-либо начальников тюрьмы. Его книга «20 000 лет в Синг-Синге» неизменно пользовалась повышенным читательским спросом. Он выступал по радио; на основе рассказанных им эпизодов из тюремной жизни написаны сценарии десятков кинофильмов. А его идеи по «гуманизации» преступников вылились в конце концов в тюремную реформу.

«Я никогда не считал, – заявлял Харви С. Файрстоун, основатель знаменитой “Файрстоун тайр энд раббер компани”, – что с помощью одних только заработков можно привлечь и удержать квалифицированные кадры. Я полагаю, что главное – это наличие игры».

Ему вторит Фредерик Хезберг, один из крупнейших психологов, специалист по поведению человека. Он глубоко изучал отношение к работе тысяч людей, среди которых были и простые рабочие, и крупные администраторы. Как вы думаете, что эти исследования определили как самый сильный мотивирующий фактор? Какой аспект труда как явления оказался наиболее стимулирующим? Деньги? Хорошие условия работы? Пенсии и страховки? Нет – совершенно не это. Самым главным фактором, мотивировавшим людей, был труд сам по себе. Если работа увлекательна и интересна, то человек стремится ею заниматься, делая это как можно лучше.

Игра! Вот что любит каждая преуспевающая личность! Возможность самовыражения. Возможность превзойти, выделиться, победить. Именно поэтому столь популярны состязания в ходьбе, крике и поглощении пирожков. Жажда превосходства. Желание почувствовать свою значительность.

Бросайте вызов, старайтесь задеть за живое.

Резюме
Как склонить людей к вашей точке зрения

1. Единственный способ получить преимущество в споре – это уклониться от него.
2. Проявляйте уважение к мнению другого человека. Никогда не говорите, что он не прав.
3. Если вы не правы, признайте это быстро и решительно.
4. Начинайте с дружеского тона.
5. С самого начала поставьте вашего собеседника перед необходимостью отвечать вам «да».
6. Предоставляйте другому человеку возможность выговориться.
7. Позвольте другому человеку считать, что данная идея принадлежит ему.
8. Искренне пытайтесь рассматривать любую ситуацию с точки зрения другого человека.
9. Проявляйте сочувствие к мыслям и желаниям других.
10. Апеллируйте к более возвышенным мотивам.
11. Придавайте своим идеям наглядность, подавайте их эффектно.
12. Бросайте вызов, старайтесь задеть за живое.

Часть четвертая. Быть руководителем: как изменять людей, не нанося им обиды и не вызывая негодования

Глава 22
С чего следует начинать, если вы должны указать на ошибку

Как-то во времена президентства Кэлвина Кулиджа один из моих друзей был приглашен на уик-энд в Белый дом. Случайно зайдя в кабинет президента, он услышал слова Кулиджа, обращенные к одной из молоденьких секретарш: «В этом прелестном платьице вы сегодня необыкновенно привлекательны».

Для Молчаливого Кэла это был, вероятно, самый экспансивный комплимент, сделанный когда-либо секретарше. Столь необычное и неожиданное обращение заставило девушку вспыхнуть от смущения. А Кулидж продолжил: «Не волнуйтесь. Я просто хотел сделать вам приятное. А еще я хотел бы, чтобы впредь вы были более внимательны с пунктуацией».

Примененный метод был, пожалуй, несколько примитивен, но психологически превосходен. Самые неприятные замечания легче воспринимаются, если перед этим отмечены наши достоинства.

Парикмахер перед бритьем всегда намыливает клиента. И именно так поступил Мак-Кинли еще в 1896 году во время своей избирательной кампании на пост президента. Один из видных деятелей республиканской партии тех лет написал текст очередного предвыборного выступления и с огромным воодушевлением прочел свой бессмертный шедевр перед Мак-Кинли. По мнению самого автора, Цицерон, Патрик Генри и Дэниэл Уэбстер, вместе взятые, не смогли бы написать лучше. Однако на самом деле, несмотря на отдельные удачные пассажи, оригинальный текст был слишком уязвим для критических стрел оппозиции. Мак-Кинли не хотелось задеть чувства автора и погасить его пылкий энтузиазм, и тем не менее он должен был сказать «нет». Посмотрите, как искусно он это сделал.

«Друг мой, это блестящая, просто великолепная речь, – заявил Мак-Кинли. – Никто не смог бы написать лучше. Во многих случаях именно так и следовало бы говорить, но вполне ли это уместно в данной конкретной ситуации? Какой бы разумной эта речь ни выглядела с нашей точки зрения, я обязан рассматривать производимый ею эффект с позиции интересов партии. Пожалуйста, отправляйтесь сейчас домой, перепишите ее в соответствии с моими указаниями и пришлите мне экземпляр».

Мак-Кинли отредактировал представленный текст, а также помог автору подготовить второе выступление. В результате такого сотрудничества этот республиканец стал одним из самых влиятельных ораторов избирательной кампании.

Вот второе из наиболее знаменитых писем Авраама Линкольна. (Самое знаменитое – это письмо-соболезнование госпоже Биксби в связи с гибелью в бою пятерых ее сыновей.) Его написание, вероятно, заняло у президента всего лишь несколько минут времени. Но уже в 1926 году оно было продано на открытом аукционе за двенадцать ты сяч долларов, что значительно превосходит накопления Линкольна за полстолетия тяжелой работы. Письмо датировано 26 апреля 1863 года. Это был самый мрачный период Гражданской войны. Уже в течение восемнадцати месяцев длилась бестолковая, бессмысленная человеческая бойня; генералы Линкольна вели армию северян от одного трагического поражения к другому. Нация была в ужасе. Тысячи солдат дезертировали из армии; и даже сенаторы от республиканской партии возмущались и требовали выдворения Линкольна из Белого дома. «Мы сейчас на краю гибели, – говорил в те времена Линкольн. – Кажется, что даже Всемогущий Господь против нас, а луч надежды едва виден». Вот на этом-то фоне черного уныния и хаоса и было написано данное письмо.

Оно приведено здесь потому, что показывает, как Линкольн пытался повлиять на одного строптивого генерала в самый критический момент, когда судьба всей нации могла бы зависеть от действий именно этого военачальника.

Это, вероятно, самое резкое письмо, написанное Линкольном-президентом; но обратите внимание, как он хвалит генерала Хукера, прежде чем начать разговор о его серьезных ошибках.

На самом деле это были весьма и весьма серьезные ошибки. Но Линкольн воздерживается от резких характеристик; его слова предельно сдержанны и дипломатичны: «Есть факты, из-за которых я не вполне Вами доволен». Ну чем не пример такта и дипломатии!

Вот это письмо, адресованное генерал-майору Хукеру:

Я поставил Вас во главе Потомакской армии, и для этого, как мне представляется, были достаточные основания. Тем не менее считаю нужным довести до Вашего сведения, что есть факты, из-за которых я не вполне Вами доволен.

Я вижу в Вас храброго и искусного воина, что мне, безусловно, нравится. Я также верю, что Вы не смешиваете политику со своей профессиональной деятельностью, и в этом Вы правы. Вы уверены в себе – качество весьма ценное, если не сказать обязательное, для полководца и политика.

Вы честолюбивы, что в разумных пределах скорее благо, чем зло. Однако, думаю, в отношении командующего армией генерала Бернсайда Вы перешли эти границы и позволили своим амбициям взять верх. Вы третировали его и мешали ему, тем самым нанося незаслуженную обиду одному из самых достойных Ваших товарищей по оружию и причиняя великое зло своей стране.

Мне передавали, и источник в данном случае заслуживает абсолютного доверия, Ваши слова о том, что и армии, и правительству нужен диктатор. Безусловно, не вследствие, а вопреки этому я поручил Вам командование.

Лишь победители имеют шанс стать диктаторами. От Вас сейчас требуется военный успех, и ради этого я пойду на риск диктатуры.

Правительство будет поддерживать армию в пределах своих возможностей. Вы вправе ждать от него не больше и не меньше того, что оно делало и будет делать для всех командующих. Я очень опасаюсь того, что настроение критического отношения и недоверия к командующему, установлению которого в армии Вы так активно способствовали, обернется теперь против Вас. Я помогу Вам по мере моих возможностей преодолеть его.

Армия, проникнутая таким духом, небоеспособна; и даже Наполеон, будь он жив, был бы не в состоянии добиться сколь-нибудь значительных успехов в такой атмосфере. В Вашем нынешнем положении следует остерегаться опрометчивых действий. Избегайте их, но энергично и с неутомимой настойчивостью идите вперед и дайте нам победу.

Вы не Кулидж, не Мак-Кинли и не Линкольн. И вам хотелось бы знать, сколь велика результативность этой философии при повседнев ных деловых контактах. Давайте посмотрим. Перед вами история, рассказанная В. П. Гоу из филадельфийской фирмы «Уорк компани».
Эта фирма обязалась по контракту построить и оборудовать к определенному сроку большое административное здание в Филадельфии. Все шло по плану, и строительство близилось к завершению. И вдруг субподрядчик, взявшийся изготовить орнаментальные бронзовые украшения для фасада, заявил о невозможности их своевременной поставки. Как?! Срываются сроки! Огромные штрафы! Разорительные потери! И все из-за одного человека!
Телефонные переговоры, разговоры на повышенных тонах, споры – все это было напрасным. Тогда в Нью-Йорк для схватки с «бронзовым львом» в его собственном логове был послан мистер Гоу.
– Вам известно, что в Бруклине вы единственный человек с такой фамилией? – спросил мистер Гоу президента фирмы-субподрядчика после взаимных представлений.

Президент был искренне удивлен:
– Нет, я не знал этого.
– В самом деле, – подтвердил мистер Гоу. – Пытаясь узнать ваш адрес, я обнаружил, что в бруклинском телефонном справочнике только один человек с такой фамилией.
– Я никогда не слышал об этом.
Президент с интересом перелистал телефонный справочник и с гордостью заметил:
– Действительно, эта фамилия необычна. Моя семья вышла из Голландии и обосновалась в Нью-Йорке почти двести лет назад.
И он несколько минут рассказывал о своей семье и о своих предках. Когда президент закончил, Гоу выразил ему свое восхищение размерами завода и царящими на нем чистотой и порядком, выгодно отличающими его от аналогичных предприятий.
– Это один из самых опрятных заводов бронзовых изделий, на которых мне приходилось бывать.
– Я потратил почти всю жизнь на создание этого дела, – сказал президент, – и горжусь им. Не возражаете против небольшой экскурсии?
Во время осмотра завода мистер Гоу похвалил организацию производства и высказал свои соображения о том, в чем он видит преимущества ее перед аналогичными системами некоторых конкурентов субподрядчика. А когда Гоу обратил внимание на несколько необычных станков, президент пояснил, что сам их изобрел, и потратил значительное время, объясняя посетителю, как они действуют и какую работу выполняют. Затем Гоу был приглашен на обед. При всем том, заметьте, не прозвучало ни слова о подлинной цели визита.
После обеда субподрядчик предложил перейти к делу:
– Разумеется, я знаю, зачем вы приехали. Я только не ожидал, что наша встреча окажется такой приятной. Можете спокойно возвращаться в Филадельфию с моим обещанием, что ваш заказ будет изготовлен и отгружен, даже если мне придется задержать выполнение других обязательств.
Гоу получил все, что ему было нужно, даже не заикнувшись о своей просьбе. Субподрядчик сдержал слово. Украшения прибыли вовремя, и это позволило фирме уложиться в сроки контракта.
Удалось бы разрешить эту ситуацию методом «молота и динамита», к которому обычно прибегают в подобных случаях?
Дороти Врублевски, занимавшая ответственный пост в финансовом управлении штата Нью-Джерси, рассказала однажды на нашем занятии, как смогла помочь одному из своих работников трудиться более эффективно.

Мы только что приняли на работу ученицей кассира молодую девушку. Она замечательно общалась с покупателями, была аккуратна и любезна. Проблема возникла в конце дня, когда пришло время подводить баланс.

Главный кассир пришла ко мне и категорически потребовала, чтобы я уволила эту девушку:

– Она считает слишком медленно и задерживает всех. Я объясняла ей уже десять раз, но она все равно ничего не понимает. Она должна уйти.

На следующий день я понаблюдала за новенькой. Она работала быстро и точно, аккуратно исполняя все дневные обязанности, видно было, что ей нравится работать с покупателями.

Не составило труда выяснить, что же мешало ей быстро подводить баланс. После закрытия офиса я вышла к ней поговорить. Девушка была расстроена, явно нервничала. Я похвалила ее за дружелюбие и открытость в общении с покупателями, отметила точность и скорость ее работы. Потом предложила вместе разобраться с процедурой, которую мы используем для подведения баланса по наличности. Как только девушка почувствовала мою уверенность в ней, она стала легко следовать за моей мыслью и быстро разбираться во всем, что я говорила. С тех пор у нас с ней не было никаких проблем.

Начиная с похвалы, с оценки достоинств, вы делаете то же, что делает зубной врач, начиная свою работу с новокаина. Зуб сверлить все равно придется, однако новокаин снимет боль. Понимающий руководитель возьмет себе на заметку…

Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств собеседника.

Глава 23. Как критиковать, не вызывая при этом ненависти к себе

Проходя как-то в полдень по одному из цехов своего сталелитейного завода, прямо под табличкой с надписью «Не курить» Чарльз Шваб увидел группу рабочих с сигаретами в руках. Мог ли он указать им на табличку и спросить: «Вы что, читать не умеете?» О нет, только не Шваб. Он подошел к рабочим, вручил каждому по сигаре и сказал: «Я буду вам очень признателен, ребята, если вы их выкурите не в цехе». Они понимали, что ему известно об их проступке, и восхищались тем, что он не только промолчал об этом, но и сделал им небольшой подарок, заставив почувствовать себя людьми значительными. Можно ли не симпатизировать такому человеку? Вы бы смогли?

Точно так же действовал и Джон Уэнамейкер из Филадельфии, владелец огромного универмага. Однажды во время ежедневного обхода своего супермаркета он заметил покупательницу, одиноко ожидающую у прилавка. Девушки-продавщицы что-то весело обсуждали, столпившись в отдалении, и не обращали на нее ни малейшего внимания. Уэнамейкер, ни слова не говоря, прошел за прилавок, сам обслужил покупательницу и, передав покупку для упаковки, продолжил свой обход.

Людей, занимающих выборные должности, часто обвиняют в том, что они недоступны для своих избирателей. Они действительно чрезвычайно заняты, но обычно виноваты не они сами, а перестраховывающиеся секретари и помощники, которые стараются не обременять своего босса слишком большим количеством посетителей. Карл Лангфорд, в течение многих лет бывший мэром города Орландо, родины мира Уолта Диснея, постоянно напоминал своему персоналу, чтобы они не ограничивали доступ к нему людей. Он провозгласил, что живет по закону «открытых дверей», и все равно секретари и администраторы всегда отказывали гражданам города, когда те звонили с просьбой о встрече.

В конце концов мэр нашел решение. Он демонтировал дверь своего офиса! И с того дня, как дверь была символически выброшена вон, Лангфорд получил действительно открытую администрацию.

Изменение одного маленького слова часто есть та грань, которая отделяет неудачу от успеха в попытке изменить людей, не обидев их и не вызвав сопротивления.

Многие начинают свои критические высказывания с искренней похвалы, за которой следует слово «но» и, разумеется, критическое замечание. Например, пытаясь повлиять

на беспечное отношение ребенка к учебе, можно сказать: «Мы действительно гордимся тобою, Джонни. У тебя совсем неплохие оценки в этой четверти.
Но
если бы ты потрудился над алгеброй усерднее, результат был бы еще лучше».

В этой ситуации Джонни чувствует себя вдохновленным, пока не слышит слово «но», которое ставит под сомнение искренность похвалы. При этом похвала покажется лишь вводной фразой к упрекам за его неудачу. Доверие может быть поставлено под удар, и мы вряд ли достигнем успеха в попытке изменить отношение Джонни к учебе.
Проблемы могло бы не быть, если бы мы заменили «но» на «и»: «Мы действительно гордимся тобою, Джонни. У тебя совсем неплохие оценки в этой четверти. И если ты так же усердно поработаешь над алгеброй в следующей, результат будет еще лучше».
Теперь Джонни воспримет похвалу, потому что за ней не следует обвинение в неудаче. Мы привлекли его внимание к тому, что хотели бы изменить, косвенно, и велик шанс, что Джонни действительно оправдает наши ожидания.
Косвенное привлечение внимания к ошибке делает чудеса в общении с чувствительными людьми, которые могут горько обидеться на любую прямую критику. Посещавшая наши занятия Мардж Джакоб из Вунсокета, Род-Айленд, поведала замечательную историю о том, как во время возведения пристройки к ее дому она убедила небрежных рабочих убирать за собой в конце дня строительный мусор.
Как-то через нескольких дней после начала работ миссис Джакоб заметила, что весь двор усыпан щепками. Ей не хотелось конфликтовать с рабочими, потому что строили они действительно хорошо. Когда все ушли домой, она вместе с детьми собрала все щепки и аккуратно смела строительный мусор в уголок. На следующее утро она отозвала старшего рабочего в сторону и сказала:
– Я так довольна, что вы привели вчера лужайку в порядок. Все было так чисто, что даже соседям, наверное, стало приятно.
С этого дня строители собирали и подметали весь мусор, а бригадир каждый день перед уходом проверял, как выглядит лужайка перед домом.
Постоянным поводом для пререканий между военнослужащими запаса и их командирами из регулярной армии служит вопрос о длине прически. Служащие запаса считают себя штатскими, каковыми и являются большую часть времени, и не желают стричься коротко.
Старший сержант Харли Кайзер из 542-й школы американской армии столкнулся с этой проблемой при работе с группой сержантов запаса. Как действующий офицер старой закалки он должен был бы орать на своих подчиненных и угрожать им. Однако он предпочел достичь желаемого результата косвенными путями.
– Джентльмены, – начал он, – вы офицеры, вы лидеры. Как известно, лучше всего ведет за собой личный пример. Вы должны быть примером для своих людей. Вы знаете, что армейские правила говорят по поводу причесок. Сам я сегодня иду стричься, хотя волосы у меня короче, чем у некоторых из вас. Посмотрите в зеркало, и если решите, что для создания достойного образа для подражания вам необходимы услуги цирюльника, мы запишем вас в нашу парикмахерскую.
Результат был вполне предсказуем. Несколько человек в тот же вечер пошли к парикмахеру и завели себе «уставные» прически. А сержант Кайзер отметил на следующее утро, что отчетливо видит развитие лидерских качеств в некоторых членах команды.
Восьмого марта 1887 года умер славившийся своим красноречием Генри Уорд Бичер. В следующее воскресенье прочесть проповедь с опустевшей после кончины Бичера кафедры был приглашен Лаймон Эббот. Желая выступить как можно лучше, он бесконечное число раз переписывал текст, отшлифовывая его с тщательностью Флобера, а затем прочитал конечный вариант своей жене. Получилось тускло и неинтересно, как и случается чаще всего при попытках прочитать по бумажке заранее написанную речь. Будучи менее рассудительной, жена могла бы сказать Эбботу: «Лаймон, это ужасно. Твоя проповедь не выдерживает никакой критики. Люди уснут, слушая ее. Ты словно бубнишь статью из энциклопедии. После стольких лет кафедральных выступлений тебе следовало бы получше разбираться в этом. Ради бога, разве ты не можешь говорить по-человечески и выражаться естественно? Ты навлечешь на себя позор, прочитав этот вздор».

Вот что очень часто говорят в таких случаях и что
могла бы
сказать и она. И вы знаете по собственному опыту, каким был бы результат. И она тоже знала. Поэтому она просто заметила, что из этого получилась бы превосходная статья для «Норт американ ревью», т. е. вроде бы и похвалила текст, но в то же время намекнула, что с кафедры его читать не стоит. Лаймон Эббот уловил ее мысль, порвал все бумажки и в назначенный день произнес превосходную проповедь, не пользуясь никакими шпаргалками.

Итак, чтобы эффективно корректировать действия других…

Обращайте внимание людей на их ошибки не прямо, а косвенно.

Глава 24. Сначала поговорите о собственных ошибках

В девятнадцать лет моя племянница Джозефина Карнеги переехала в Нью-Йорк и начала работать в качестве моего секретаря. Она окончила среднюю школу всего лишь за три года до этого, и ее деловой опыт, естественно, равнялся нулю. Со временем она стала одним из самых образцовых секретарей к западу от Суэца. Однако поначалу ей требовалось, ну скажем, определенное обучение. Как-то раз, уже совсем было собравшись наброситься на нее с упреками, я остановил себя: «Постой-ка, Дейл Карнеги, постой-ка минуточку. Ты вдвое старше Джозефины, и твой деловой опыт в десять тысяч раз больше. Почему ты считаешь себя вправе требовать от молоденькой девушки твоих взглядов, суждений, инициативы – пусть даже и в умеренном количестве. И вообще, Дейл, что ты сам делал в девятнадцать лет? Вспомни, каким ты был ослом и какие промахи совершал. Помнишь, как ты сделал то-то и то-то?»
Честные и беспристрастные размышления привели меня к выводу, что средние показатели у Джозефины в девятнадцать лет лучше, чем были у меня в том же возрасте, и что, стыдно признаться, это не является для девушки особым комплиментом.
После этого случая, если возникала необходимость обратить внимание девушки на ошибку, я всегда предварял свое замечание короткой вступительной речью: «Бог свидетель, твоя ошибка не глубже тех, что совершал я в свое время, Джозефина. Экспертами не рождаются. Ими становятся, накопив жизненный опыт, а ты уже умнее, чем был я в твоем возрасте. Я сам совершил немало глупостей и посему не намерен критиковать тебя или кого бы то ни было еще. Но подумай, быть может, здесь лучше было бы сделать так-то и так-то?»
Гораздо легче выслушать перечисление допущенных ошибок, если критикующий начинает с искреннего признания собственных грехов.
У И. Дж. Диллистона, инженера из канадского города Брандон, штат Манитоба, возникли проблемы с новой секретаршей. Когда продиктованные письма попадали к нему на стол для подписи, он находил две-три грамматические ошибки на каждой странице. Вот как мистер Диллистон решил эту проблему.

Как и многие люди с техническим образованием, я не претендовал на отличное знание английской грамматики и орфографии. В течение многих лет я пользовался маленькой записной книжкой с алфавитом, куда записывал слова, в которых постоянно допускал ошибки. Когда стало ясно, что просто указание на ошибки не подвигнет мою секретаршу на более внимательное чтение и работу со словарем, я решил действовать по-другому. Взяв очередное письмо с ошибками, я присел возле нее и сказал:

– Что-то мне не нравится, как выглядит это слово. Это одно из тех слов, в которых я все время делаю ошибки. Мне даже пришлось завести специальный орфографический блокнот. (С этими словами я открыл свою записную книжку на соответствующей странице.) Так и есть, вот оно. Последнее время меня очень беспокоит правописание, потому что люди судят о нас по нашим письмам, и из-за ошибок нас могут посчитать недостаточно профессиональными.

Я не знаю, переняла она мою систему или нет, но с момента нашего разговора частота грамматических ошибок значительно уменьшилась.

В 1909 году обстоятельства вынудили князя Бернхарда фон Бюлова следовать именно этой схеме поведения. Он занимал пост рейхсканцлера Германии, а на престоле в то время восседал Вильгельм II – Вильгельм Надменный, Вильгельм Высокомерный – последний германский кайзер, создавший армию и флот, которым, как он хвалился, не страшен самый грозный противник.
И вот произошло нечто совершенно неслыханное. Кайзер сделал заявления – невероятные, абсурдные, которые потрясли континент и вызвали взрыв всевозможных слухов. И, что было хуже всего, он сделал эти глупые, хвастливые, неправдоподобные заявления публично, когда находился в Англии в качестве гостя, да еще дал высочайшее согласие на опубликование их в газете «Дейли телеграф». Кайзер, в частности, заявил, что он единственный из немцев испытывает дружественные чувства к англичанам; что его военно-морской флот предназначен для отражения японской угрозы; что он, и только он, спас Англию от растерзания Россией и Францией; что именно его план кампании позволил англичанам под командованием лорда Робертса нанести поражение бурам в Южной Африке, и т. д. и т. п.
За последние сто лет ни один из европейских монархов не позволял себе в мирное время произносить столь абсурдные и провокационные речи. Континент напоминал потревоженное осиное гнездо. В Англии поднялась волна негодования. Германия была повергнута в шок. И вот среди всего этого смятения кайзера охватила паника, и он предложил рейхсканцлеру князю фон Бюлову взять ответственность на себя и объявить перед всей общественностью, будто это именно он посоветовал своему монарху выступить с такими невероятными утверждениями.
– Но, Ваше Величество, – запротестовал рейхсканцлер, – мне представляется абсолютно невозможным, чтобы хоть один человек в Германии или в Англии мог предположить во мне способность к подобным советам.
Едва произнеся это, фон Бюлов осознал, что совершил страшный промах. Кайзер вспылил.
– Вы считаете меня ослом, – вскричал он, – способным на ошибки, которых вы сами никогда бы не совершили!
Рейхсканцлер понимал, что ему следовало бы похвалить, прежде чем осуждать, но, поскольку время было упущено, он сделал лучшее, что допускали данные обстоятельства. Он стал хвалить кайзера уже после того, как раскритиковал его. И чудо произошло.
– Я весьма далек от подобных утверждений, – почтительно проговорил он. – Ваше Величество превосходит меня во многих отношениях, и не только, разумеется, в знании военного дела. Меня восхищают ваши знания в области естественных наук. Я всегда с большим интересом слушаю объяснения Вашего Величества по устройству барометра, ваши рассказы о беспроволочном телеграфе и рентгеновских лучах. Сам я позорно невежествен во всем, что касается естествознания, не имею ни малейшего понятия ни о химии, ни о физике и совершенно не в состоянии объяснить даже простейшие явления природы. Но, – продолжал князь, – зато я обладаю кое-какими знаниями по истории и, возможно, некоторыми качествами, полезными в политике и особенно в дипломатии.
Кайзер расцвел лучезарной улыбкой. Фон Бюлов его похвалил. Фон Бюлов возвеличил его и принизил себя. Этого было достаточно, чтобы простить все.

– Разве я не утверждал всегда, – воскликнул он в порыве энтузиазма, – что мы превосходно дополняем друг друга? Мы должны держаться вместе, и мы будем это делать!
Его Величество пожал фон Бюлову руку, и не один, а несколько раз, а немного позже в тот же день пришел в такой экстаз, что, потрясая кулаками, вскричал:

– Тому, кто будет мне говорить что-либо против князя фон Бюлова,
я врежу по физиономии!

Фон Бюлов был ловким дипломатом и вовремя сумел себя спасти, но ведь и он допустил ошибку:
начинать
следовало с разговора о своих собственных недостатках и о превосходстве Вильгельма, а не с намека на то, что кайзер слабоумен и нуждается в опекуне.

Если всего несколько фраз, принижающих себя и восхваляющих другого, могут превратить надменного, оскорбленного кайзера в верного друга, то вообразите, чего вы и я можем достичь с помощью смирения и похвалы в наших повседневных контактах. Правильно примененные, они способны творить чудеса в человеческих отношениях.
Признание собственных ошибок – даже если вы их не исправили – может побудить другого человека изменить и его поведение. Это ярко иллюстрирует история Кларенса Зерхузена из города Тимониум, штат Мэриленд, обнаружившего, что его пятнадцатилетний сын экспериментирует с сигаретами.
«Естественно, я не хотел, чтобы Дэвид начал курить, – рассказывает мистер Зерхузен. – Однако и я, и моя жена курим и постоянно подаем ему дурной пример. Я рассказал Дэвиду историю о том, как сам начал курить приблизительно в его возрасте, и о том, как в результате никотин забрал у меня все лучшее. Я напомнил ему, что всего несколько лет назад он сам пытался убедить меня бросить курить, и объяснил, почему мне трудно теперь это сделать.
Я не стал угрожать, настаивать на том, чтобы он бросил, или рассказывать о вреде сигарет для организма. Все, что я сделал, это просто описал, как сам попался на удочку и что из этого вышло.
После некоторых размышлений сын решил не курить, пока не закончит институт. Прошли годы, однако Дэвид так и не начал курить, и у него никогда не возникало подобного желания.
В результате той беседы я сам принял решение бросить курить, и благодаря поддержке всей семьи мне это удалось».
Итак, хороший руководитель обязательно усвоит следующее правило:

Прежде чем критиковать другого, поговорите о собственных ошибках.

Глава 25. Никто не любит, когда ему приказывают

Однажды я имел удовольствие обедать с Идой Тарбелл, старейшиной американских биографов. После упоминания о том, что я пишу эту книгу, наш разговор перешел в дискуссию на чрезвычайно важную тему, имеющую первостепенное значение, – умение строить отношения с людьми. Мисс Тарбелл рассказала, что, работая над биографией Оуэна Д. Янга, интервьюировала человека, который в течение трех лет делил с ним один кабинет. Этот человек утверждал, что за все время ни разу не слышал, чтобы известный юрист отдал кому-либо прямой приказ. Янг всегда давал советы, а не приказывал. Он,

например, никогда не говорил: «Сделайте то, сделайте это» или «Не делайте того, не делайте этого». Обычными его выражениями были фразы: «Вы могли бы подумать над этим» или «Вы полагаете, что это даст результат?» Продиктовав письмо, он спрашивал: «Что вы об этом думаете?», а просмотрев документ, подготовленный помощником, мог заметить: «Может быть, лучше было бы сформулировать это иначе?» Янг всегда предоставлял человеку возможность самому выполнить работу. Своим сотрудникам он никогда не давал детальных указаний, а позволял действовать самостоятельно и учиться на собственных ошибках.

Такой метод облегчает человеку путь к исправлению его ошибки. Такой метод щадит самолюбие человека и дает ему ощущение собственной значительности. Такой метод побуждает к сотрудничеству, а не к протесту.

Обида, вызванная резким приказом, даже если в данной ситуации он совершенно справедлив, может жить в человеке очень долго. Дэн Сантарелли, преподаватель техникума из Пенсильвании, однажды на занятиях нашей группы рассказал историю, произошедшую с его коллегой. Какой-то студент неправильно припарковал машину, перегородив вход в один из магазинов техникума. Этот преподаватель буквально ворвался в класс, возмущенно восклицая:

– Чья машина стоит поперек дороги?

Когда студент, владелец машины, откликнулся, преподаватель закричал:

– Убери машину, убери ее сейчас же, иначе я оберну вокруг нее цепь и утащу отсюда.

Студент был неправ. Нельзя было парковать машину в этом месте. Однако с того дня не только он, но и все его одноклассники делали все, чтобы помешать моему коллеге в работе, и устроили ему «веселую жизнь».

Как по-другому он мог это сделать? Если бы он спокойно выяснил, чья машина стоит возле входа, а затем попросил ее убрать, чтобы дать возможность проехать другим машинам, студент охотно отогнал бы машину в другое место, и ни он сам, ни его одноклассники не были бы возмущены случившимся.

Вопросы не только делают приказания более приятными, они стимулируют изобретательность человека, к которому вы обращаетесь. Люди гораздо легче воспринимают распоряжение, если они внесли свой вклад в принятие решения о необходимости его исполнения.

Ян Мак-Дональд из Йоханнесбурга, Южная Африка, был главным менеджером небольшой фабрики, специализировавшейся на деталях для точных машин. Однажды ему представилась возможность получить очень крупный заказ, однако он был не уверен, что они успеют сделать все к нужной дате. Плановая работа и сжатые сроки поставки не позволяли ему согласиться на этот заказ.

Вместо того чтобы приказом заставить своих людей работать более интенсивно и сдать заказ в срок, он созвал их всех вместе и объяснил ситуацию. Мак-Дональд рассказал, как много значит для компании и для них самих этот заказ. А потом стал задавать вопросы.

– Можем ли мы что-нибудь сделать, чтобы выполнить этот заказ?

– У кого есть какие-нибудь предложения, как с производственной точки зрения осуществить выполнение заказа, чтобы уложиться в сроки?

– Может ли помочь изменение часов работы для персонала?

Работники предложили множество идей и настояли на том, чтобы менеджер взял заказ. Они подошли к проблеме с настроением «мы сделаем это», и заказ был принят, выполнен и поставлен вовремя.

Преуспевающий руководитель несомненно использует следующий принцип:

Задавайте вопросы, вместо того чтобы приказывать.

Глава 26. Давайте возможность человеку спасти свое лицо

Несколько лет назад компания «Дженерал электрик» столкнулась с деликатной проблемой: с должности начальника конструкторского отдела нужно было снять Чарльза Штейнмеца, который в этой роли никуда не годился. Однако Штейнмец был гением первой величины во всем, что касалось электричества, и в этом качестве, безусловно, интересовал компанию. Он был незаменим – и невероятно обидчив. Поэтому ему была предложена новая должность: инженера-консультанта компании «Дженерал электрик». Фактически это был новый титул для работы, которую он уже выполнял. Во главе же отдела поставили другого человека.
Штейнмец был счастлив.
Довольны были и руководители «Дженерал электрик». Осторожно сманеврировав своей темпераментной «звездой», они сделали это без лишнего шума, позволив ему спасти свой престиж.
Позволили ему спасти престиж! Как это важно, как жизненно важно! Но лишь немногие из нас когда-либо задумываются над этим! Мы грубо попираем чувства других людей, настаивая на своем, выискивая их ошибки. Угрожая, критикуя ребенка или служащего в присутствии посторонних, мы не считаемся с тем, что при этом раним их самолюбие! А ведь несколько минут внимания, два-три уважительных слова, искреннее понимание позиции собеседника могут сделать так много для смягчения удара!
Помните об этом, когда в следующий раз столкнетесь с неприятной необходимостью уволить прислугу или служащего.
А теперь я приведу цитату из письма, присланного мне дипломированным бухгалтером-аудитором высшей квалификации Маршаллом Грейнгером.

> Увольнение служащих не доставляет радости. А получить уведомление об увольнении – еще менее веселое дело. Наша деятельность носит преимущественно сезонный характер. Поэтому мы вынуждены освобождать от работы массу служащих, когда необходимость в их услугах отпадает.
>
> Процедура эта никому в нашей компании не доставляет удовольствия, вследствие чего выработалось правило проводить ее как можно быстрее. И обычно это происходит следующим образом:
>
> – Садитесь, мистер Смит. Сезон закончился, и мы, по-видимому, не сможем найти для вас какое-либо другое занятие. Вы, конечно, знаете, что были приняты на службу временно, – и т. д. и т. п.
>
> После такой «беседы» люди уходили разочарованными, с неприятным ощущением, что их «унизили». Большинство из них всю жизнь занимались бухгалтерской работой и не сохраняли особой привязанности к фирме, где к ним отнеслись столь потребительски.
>
> Не так давно я решил внести в процедуру сокращения наших временных служащих немного больше такта и уважения к ним. Тщательно проанализировав работу сотрудника, подлежащего увольнению, я вызывал к себе и говорил ему примерно следующее:
>
> – Мистер Смит, вы очень хорошо поработали (если это соответствовало действительности). В Ньюарке у вас было трудное задание, но вы оказались на высоте положения и вернулись с «развевающимися знаменами». Мы хотим, чтобы вы знали, что фирма гордится вами. Вы – специалист своего дела и достигнете много, где бы вы

ни работали. Наша фирма верит в вас и сожалеет о том, что нам приходится расставаться. И нам хотелось бы, чтобы вы об этом помнили!

Эффект? Люди гораздо легче переживают факт увольнения. Они не ощущают себя «униженными». Они знают, что лишь отсутствие работы вынуждает нас на такой шаг. И когда снова возникает необходимость, они приходят к нам с чувством глубокой личной привязанности.

На одном из занятий курсов прозвучали два рассказа, проиллюстрировавшие, с одной стороны, негативные последствия прямого указания на ошибки, а с другой – положительный эффект предоставления возможности сохранить лицо.
Фред Кларк из Харрисбурга, штат Пенсильвания, рассказал о случае, имевшем место в его компании.

На одном из производственных совещаний вице-президент задавал очень острые вопросы относительно производственного процесса одному из наших инспекторов по продукции. Его тон, его голос были агрессивными, он старался как можно ярче показать ошибочность действий инспектора. Не желая быть униженным перед своими сотрудниками, инспектор был уклончив в своих ответах. Это вывело вице-президента из себя. Он принялся бранить инспектора и обвинил его во лжи.

За несколько минут были разрушены все существовавшие до этого рабочие отношения, и инспектор, который на самом деле был хорошим работником, с этого дня стал бесполезным для компании. Несколькими месяцами позже он ушел из нашей фирмы и устроился на работу к нашему конкуренту, где, насколько я знаю, он превосходно работает.

Другой участник группы, Анна Мацони, вспомнила похожую ситуацию, сложившуюся у нее на работе. Однако какая разница в подходе и результатах! Миссис Мацони, специалист по маркетингу, устроившись в фирму, производящую пищевые упаковки, получила первое серьезное задание – маркетинговый тест нового продукта. Вот что она рассказала:

Получив результаты теста, я пришла в ужас. В своих расчетах я допустила серьезную ошибку, и весь тест нужно было переделывать заново. Что хуже всего, у меня не было времени обсудить это с моим начальником до совещания, на котором я должна была отчитаться по проекту.

Услышав приглашение огласить отчет, я задрожала от страха. Я готова была вот-вот расплакаться, но держалась изо всех сил, чтобы не дать всем этим людям возможности говорить о себе как о женщине, которая не способна занимать подобную должность из-за излишней эмоциональности. Мой отчет был коротким. Я сообщила, что из-за случившейся ошибки я повторю исследования к следующему совещанию. Я села, ожидая, что мой босс сейчас взорвется.

Вместо этого он поблагодарил меня за работу и отметил, что нет ничего необычного в том, что человек делает ошибку в новом для себя проекте. Он выразил уверенность в том, что повторное исследование будет точным и принесет пользу компании. Он сказал мне перед всеми моими коллегами, что верит в меня и знает, что я очень старалась и что недостаток опыта, а не недостаток способностей стал причиной неудач.

> Я уходила с того совещания с высоко поднятой головой и уверенностью, что больше никогда не подведу своего босса.

Даже если мы правы, а другой человек определенно не прав, мы только разрушим его эго, если сделаем так, что он потеряет лицо. Легендарный пионер французской авиации и писатель Антуан де Сент-Экзюпери писал:

> Я не имею права говорить или делать что-либо, что унизит человека в его собственных глазах. Главное не то, что я думаю о нем, а то, что он сам думает о себе. Ранить чувство собственного достоинства человека – это преступление.

Настоящий руководитель будет всегда придерживаться следующего принципа:

> Давайте возможность человеку спасти свое лицо.

Глава 27. Как побуждать людей к достижению успеха

Пит Барлоу был моим старинным другом. Он исполнял цирковые номера с участием собак и пони и проводил свою жизнь, странствуя с цирками и эстрадными шоу. Мне нравилось наблюдать за тем, как Пит дрессировал новых собак для своего номера. Я обратил внимание на то, что при малейшем успехе в работе собаки он начинал гладить и хвалить ее, обязательно давал ей кусок мяса, т. е. делал из этого целое событие.
В этом нет ничего нового. Дрессировщики применяют подобные приемы в течение многих столетий.
Так почему же, хотел бы я знать, пытаясь повлиять на людей, мы не проявляем тот же здравый смысл, которым пользуемся, воспитывая собаку? Почему мы не даем им мясо вместо кнута? Почему мы не прибегаем к похвале вместо осуждения? Давайте же хвалить даже за малейшее достижение. Это поощряет людей к дальнейшему совершенствованию.
В своей книге «Я не велик, дитя, – но я все, что я получил» психолог Джесс Лейр рассказывает:

> Слово, подобно лучу солнца, способно согреть человеческую душу; мы не можем расти и цвести без этого. И несмотря на то, что большинство из нас готовы обдавать окружающих лишь холодным ветром критицизма, своему малышу мы так или иначе стараемся подарить теплый свет слова.

Оглядываясь на свою жизнь, я ясно вижу моменты, когда несколько слов одобрения резко изменили все мое будущее. То же самое вы можете сказать о себе, не так ли? История изобилует потрясающими примерами чудодействия похвалы.
Так, много лет назад на фабрике в Неаполе работал десятилетний мальчик. Он страстно хотел стать певцом, но его первый учитель принялся отговаривать его: «Ты не можешь петь. У тебя нет голоса. Он звучит, словно завывания ветра в оконных ставнях».
Однако мать мальчика, простая бедная крестьянка, верила в его талант и постоянно старалась подбодрить сына, уверяя, что его голос с каждым днем звучит все лучше и лучше и что он обязательно будет петь. Она ходила босиком, экономя деньги для оплаты его уроков музыки. Именно эта материнская похвала и поддержка позволили мальчику стать

тем, кем он стал. Его имя – Энрике Карузо, и это величайший оперный певец своего времени.

В начале девятнадцатого столетия молодой человек, живший в Лондоне, мечтал стать писателем. Но все, казалось, складывалось против него. Он не смог посещать школу более четырех лет. Его отца бросили в тюрьму за неуплату долгов, и наш молодой человек хорошо знал, что такое муки голода. В конце концов он нашел работу на большом складе, кишевшем крысами, где наклеивал этикетки на бутылки с ваксой. Ночевал он в мрачной чердачной комнате вместе с двумя другими мальчишками-беспризорниками из лондонских трущоб. У него было так мало уверенности в своей способности писать, что, боясь насмешек, свою первую рукопись он отнес на почту глубокой ночью, тайком выскользнув для этого из дома. Он получал один отказ за другим. Наконец наступил великий день – один из его рассказов был принят редакцией. Правда, ему не заплатили ни шиллинга, но редактор похвалил его. Один редактор выразил ему свое одобрение! Волнение молодого человека было столь велико, что он долго бесцельно бродил по улицам и слезы катились по его щекам.

Появление написанного им рассказа в журнале, воспринятое молодым человеком как одобрение и признание, изменило всю его судьбу, ибо, не случись этого, он, возможно, прожил бы всю свою жизнь, работая на кишевших крысами фабриках. Возможно, вы тоже слышали об этом мальчике. Его звали Чарльз Диккенс.

Другой лондонский мальчик служил в галантерейной лавке, работая как каторжный по четырнадцать часов в день. Промучившись так два года и почувствовав, что силы его на исходе, мальчик как-то утром, поднявшись с постели и даже не позавтракав, пешком отправился к матери, которая работала экономкой в богатом имении в пятнадцати милях от Лондона.

Он словно обезумел: умолял, плакал, клялся, что покончит с собой, если вынужден будет остаться в лавке. Затем юноша отправил длинное, трогательное послание своему старому школьному учителю, объявив, что сердце его разбито и он не хочет больше жить. Учитель ответил ему. В своем письме он подбодрил юношу, заверив, что на самом деле он достаточно умен, чтобы заниматься более интересными вещами, и предложил ему работу учителя.

Это ободрение изменило будущее юноши и наложило отпечаток на всю историю английской литературы. Ибо с той поры этот мальчик написал бесчисленное множество бестселлеров и заработал своим пером более миллиона долларов. Вы, возможно, слышали о нем. Его имя Герберт Дж. Уэллс.

Использование похвалы вместо критики лежит в основе концепции обучения Б. Ф. Скиннера. Этот великий физиолог современности показал в своих экспериментах с животными и людьми, что при уменьшении критики до минимума и акценте на похвалу хорошее в человеке укрепляется, а плохое атрофируется из-за недостатка внимания.

Джон Рингельспо из Северной Каролины использовал это в общении с собственными детьми. Оказалось, что в его семье, как и во многих семьях, основная форма общения матери и отца с детьми состояла в крике на них. И так же как во многих подобных случаях, вместо того чтобы становиться чуть-чуть лучше, дети становились чуть-чуть хуже после каждой следующей серии такого общения. То же самое происходило с родителями. Казалось, конца этому не будет.

Мистер Рингельспо решил использовать некоторые принципы, усвоенные на наших курсах, для разрешения этой ситуации. Он рассказывает:

> Мы решили попробовать хвалить детей, вместо того чтобы ругать их за ошибки и неудачи. Это было нелегко, особенно когда мы видели, что они ведут себя просто ужасно. Каждый раз было трудно, неимоверно трудно найти, за что их похвалить. Все-таки мы старались отыскать что-то, и по прошествии одного-двух дней некоторые неприятные вещи действительно перестали происходить. Затем и другие проступки случались все реже и реже. Дети стали собирать похвалу, которую мы им дарили. Иногда они даже отказывались от собственных желаний ради того, чтобы сделать что-то правильно. Мы не могли в это поверить. Конечно, каждый раз положительный эффект похвалы не длился вечно, однако в конце концов все пришло в норму, и это

было несравненно лучше того, с чего мы начинали. Больше не было необходимости реагировать так, как мы это делали раньше. Дети гораздо чаще вели себя хорошо, чем плохо.

Все это было результатом того, что детей хвалили за малейшее проявление хорошего, а не акцентировали их внимание на том, что они делали плохо.

Естественно, все это работает и при деловом общении. Кейт Ропер, житель Калифорнии, применил этот принцип в ситуации, сложившейся в его компании. Однажды ему в руки попалась продукция печатного цеха исключительно высокого качества. Печатник, ее исполнивший, был новичком в компании и с трудом привыкал к обстановке. Его непосредственный начальник усматривал в его поведении плохое отношение к работе и всерьез думал об увольнении этого человека.

Узнав об этом, мистер Ропер лично направился в печатный цех и поговорил с молодым человеком. Он сказал, что очень доволен его работой, которую только что видел, и подчеркнул, что это материалы наивысшего качества из всего произведенного цехом за последнее время. Он указал конкретно, чем была хороша работа нового печатника и как важен вклад, который вносит молодой человек в общее дело компании.

Как вы думаете, повлияло ли это на отношение молодого человека к компании? В считанные дни в нем произошла резкая перемена. Парень рассказал нескольким товарищам об этой беседе и о том, что в компании действительно ценят хорошую работу. И с тех пор он стал отличным исполнительным работником.

То, что сказал мистер Ропер, не было лестью и пустой похвалой вроде «ты отличный малый». Он объяснил, почему работа этого человека была особенной. Так как он подтверждал свои слова конкретными фактами, вместо того чтобы говорить общие льстивые фразы, его похвала имела гораздо более высокое значение для человека, которому адресовалась. Каждому нравится, когда его хвалят, однако когда похвала конкретна, тогда она обязательно искренна и непохожа на те слова, которые говорятся просто для того, чтобы подбодрить человека.

Помните, мы все стремимся к признанию и способны сделать все что угодно, лишь бы получить его. Но никому не нужна неискренность, никто не хочет лести.

Позвольте мне повторить: принципы, изложенные в этой книге, работают тогда и только тогда, когда они идут от сердца. Я не предлагаю вам набор ловких приемов, я говорю о новом образе жизни.

Поговорим об изменении людей. Если вы и я сумеем вдохновить тех, с кем соприкасаемся, на осознание скрытых сокровищ, которыми они обладают, то сможем достичь гораздо большего, чем простое изменение их поведения. Мы сможем буквально преобразить их.

Преувеличение? Прочтите следующие мудрые слова покойного профессора Гарвардского университета Уильяма Джеймса, пожалуй, самого выдающегося психолога и философа из всех, когда-либо живших в Америке:

По сравнению с тем, какими мы должны были бы быть, мы пребываем как бы в полудремотном состоянии. Люди используют лишь незначительную часть своих физических и умственных ресурсов. Обобщая, можно сказать, что человек живет далеко не в меру своих возможностей. Каждому из нас присущи способности самого различного рода, которым обычно не находится применения.

Да, вы, читающий эти строки, обладаете широким спектром способностей, которые, как правило, не используете. И одной из них, вероятно, не задействованной вами в полной мере, является ваше магическое умение похвалой и признанием побуждать людей к осознанию таящихся в них возможностей.

Любые способности чахнут под гнетом критики и расцветают под лучами похвалы. Чтобы стать преуспевающим руководителем, применяйте следующий принцип:

Выражайте одобрение по поводу малейшей удачи и поощряйте каждый успех. Будьте «искренни в своей оценке и щедры на похвалу».

Глава 28. Дайте собаке хорошее имя

Что делать, если замечательный во всех отношениях работник неожиданно начинает работать из рук вон плохо? Вы можете, конечно, уволить его, однако это ничего не решит. Можете его бранить. Но это вызовет только обиду. Один из механиков фирмы-дилера крупной транспортной компании из штата Индиана вдруг стал работать совершенно неудовлетворительно. Генри Хенке, менеджер по обслуживанию, вызвал его в свой кабинет и, вместо того чтобы отчитывать или угрожать, затеял разговор по душам.
«Билл, – сказал он, – ты отличный механик. За годы твоей работы в нашей фирме не сосчитать всех клиентов, которые были довольны сделанным тобой ремонтом. Мы на самом деле часто слышали благодарные отзывы о твоей работе. Однако в последнее время ты стал работать медленнее, качество того, что ты делаешь, не соответствует твоим собственным прежним стандартам. Так как раньше ты был великолепным механиком, я уверен, тебе небезразлично, что я недоволен таким положением вещей. Возможно, вместе мы найдем путь решения этой проблемы».
Билл признался, что не осознавал того, что стал хуже справляться со своими обязанностями. Он заверил босса, что нынешняя работа не выходит за рамки его компетентности, и пообещал, что впредь постарается не давать поводов для недовольства. Удалось ли ему это? Можете быть уверены – удалось. Он стал прежним быстрым и искусным механиком. После столь высокого отзыва ему ничего не оставалось делать, как вернуть качество труда к тому уровню, на котором он работал в прошлом.
«Рядовым человеком, – говорил председатель правления фирмы “Болдуин локомотив уоркс” Самюэль Уоклейн, – легче руководить, если вы пользуетесь его уважением и сами выказываете ему уважение за какие-либо его качества».
Короче говоря, намереваясь изменить человека в некотором отношении, действуйте так, словно данное качество уже является его отличительной чертой. Шекспир сказал: «Придумайте себе добродетель, если ее у вас нет». И было бы полезно предполагать и открыто утверждать наличие в человеке той добродетели, которую вы хотели бы в нем развить. Создайте ему хорошую репутацию, которую он стремился бы оправдать, и им будут предприняты значительные усилия, чтобы только не разочаровать вас.
В своей книге «Воспоминания: моя жизнь с Метерлинком» Жоржетт Леблан описывает поразительное преображение скромной бельгийской Золушки.

Еду мне приносила девушка-служанка из соседнего отеля. Ее прозвали Мари-судомойка, потому что она действительно работала на кухне помощницей судомойки. Она была исключительно некрасива: худая, кривоногая и косоглазая, всегда с унылым выражением лица.

Однажды, когда она стояла, держа в своих красных руках тарелку с моими макаронами, я заявила ей прямо и решительно:

– Мари, вы просто не представляете, какие сокровища скрыты внутри вас.

Мари, привыкшая сдерживать свои эмоции, несколько мгновений не смела шелохнуться. Затем поставила тарелку на стол, вздохнула и простодушно промолвила:

– Мадам, я никогда бы не поверила этому.

Она не выразила сомнения, не задавала вопросов. Она просто вернулась на кухню и повторила там мои слова, сделав это с такой убежденностью, что никто не посмел над ней посмеяться. С того дня к ней стали даже проявлять некоторое уважение. Однако самая удивительная перемена произошла в самой девушке. Поверив в то, что она на самом деле является носительницей неведомых сокровищ, Мари начала ухаживать за своим лицом и телом столь тщательно, что ее, казалось, уже увядшая молодость снова расцвела и деликатно скрыла от глаз невзрачную внешность.

Два месяца спустя Мари объявила, что выходит замуж за племянника главного повара. «Я стану дамой», – сообщила она и поблагодарила меня. Незначительное замечание изменило всю ее жизнь.

Жоржетт Леблан создала Мари-судомойке репутацию, которую та старалась оправдать, и это стремление преобразило девушку.

Билл Паркер, занимавшийся продажами для пищевой компании в штате Флорида, был вдохновлен новой серией продукции, которую начала выпускать его компания, и очень огорчился, когда менеджер крупного независимого продовольственного магазина отказался провести в своем магазине презентацию. Билл целый день переживал из-за этого отказа и в конце концов решил сделать еще одну попытку.

«Джек, – сказал он менеджеру, вернувшись в магазин, – проанализировав наш разговор, я понял, что моя информация о новой продукции была недостаточно полной. Поэтому прошу несколько минут вашего времени, чтобы рассказать о том, что я пропустил. Я знаю вас как человека значительного, всегда готового выслушать стоящее предложение и способного изменить свое мнение, если изменились факты».

Мог ли Джек отказаться выслушать его еще раз? Не мог, не потеряв своей репутации.

Однажды утром доктор Мартин Фитцхок, стоматолог из Дублина, неожиданно услышал от одного из своих пациентов, что металлическая подставка для стаканчика, которым тот воспользовался, чтобы прополоскать рот, была не слишком чистой. Конечно, пациенты пили из одноразовых бумажных стаканчиков, а не из подставки, но это еще не повод для того, чтобы прощать подобную халатность.

После ухода пациента мистер Фитцхок направился в свой личный кабинет и написал записку Бриджитт, женщине, которая дважды в неделю приходила убирать его офис. Вот что там было:

Моя дорогая Бриджитт, я вижу Вас так редко, что решил написать Вам о том, как благодарен Вам за замечательную работу, которую Вы для меня делаете. Кстати, я подумал, что два часа два раза в неделю – весьма ограниченное время, поэтому Вы можете при необходимости задерживаться на лишних полчаса время от времени, чтобы делать все эти необязательные для регулярной уборки вещи вроде вытирания подставки для стаканчиков и тому подобное. Безусловно, я буду платить Вам за дополнительное время.

«На следующий день, когда я зашел в свой офис, – рассказывает мистер Фитцхок, – полировка стола блестела, как зеркало, так же как и мой стул, с которого я чуть не соскользнул. Когда же я вошел во врачебный кабинет, то увидел хромированную подставку для стаканчиков, сияющую такой чистотой, какой я никогда не видел ни в одном кабинете. Я дал уборщице замечательную репутацию, которой она стремилась соответствовать, и

этого было достаточно, чтобы она удесятерила свои прошлые усилия. Сколько времени она потратила на это дополнительно? Правильно, нисколько».
Есть старая поговорка: «Дать собаке плохое имя – это все равно что пристрелить ее». Но дайте ей хорошее имя и посмотрите, что получится!
Когда миссис Рут Хопкинс, учительница из Бруклина, взглянула в первый день занятий на список учеников четвертого класса, с которым ей предстояло работать, ее хорошее настроение и радость от начала работы мигом улетучились. В списке ее класса был некто Томми Т., известный всей школе как «самый трудный ребенок». Учительница, которая вела у него занятия в третьем классе, постоянно жаловалась на Томми коллегам, директору и всем, кто соглашался слушать. Он был не просто озорным или шаловливым, из-за него в классе постоянно возникали серьезные проблемы с дисциплиной. Он устраивал драки с мальчиками, дразнил девочек, нахально вел себя с учителями и, казалось, с возрастом становился все несноснее. Единственное, что в нем подкупало, это его способность легко усваивать новый материал и быстро справляться со всеми заданиями.
Миссис Хопкинс вознамерилась решить проблему с Томми раз и навсегда. Поздоровавшись с учениками, она сказала каждому из них пару теплых слов: «Роуз, какое у тебя красивое платье», «Алисия, я слышала, ты красиво рисуешь» и т. д. Когда очередь дошла до Томми, она посмотрела ему прямо в глаза и сказала: «Томми, я понимаю, что ты естественный лидер, и рассчитываю, что ты поможешь мне сделать наш класс лучшим среди всех четвертых классов в этом году». В течение нескольких дней она отмечала все успехи Томми, не забывая подчеркнуть, что это просто в очередной раз подтверждает то, что он хороший ученик. Это была та репутация, к соответствию которой действительно можно стремиться, и даже девятилетний мальчик не мог ее потерять. И не потерял.
Если вы хотите достичь успехов на трудном пути изменения отношения или поведения других людей, используйте следующий принцип:

Создавайте человеку хорошую репутацию, которую он будет стараться оправдать.

Глава 29. Делайте так, чтобы ошибка казалась легко исправимой

Некоторое время назад мой сорокалетний друг-холостяк обручился, и невеста уговорила его взять несколько уроков танцев. «Знает Бог, как мне необходимы были эти уроки, – признавался он, рассказывая свою историю, – ведь танцевал я так же, как и двадцать лет назад, когда впервые попробовал заняться этим делом. Первая приглашенная учительница заявила, что я все делаю неправильно, поэтому мне следует все забыть и начать все сначала. Ее заявление, вероятно, соответствовало действительности, но оно навело на меня уныние, заниматься расхотелось, и я расстался с ней.
Следующая учительница, возможно, сказала неправду, но ее слова мне понравились. Она бесстрастно заявила, что я танцую, пожалуй, несколько старомодно, но основы у меня хорошие и я без особых затруднений научусь нескольким новым па. Первая учительница расхолодила меня, подчеркнув мои ошибки, вторая же поступила наоборот. Она хвалила за то, что у меня получалось хорошо, и преуменьшала мое неумение.
– У вас природное чувство ритма, – уверяла она. – Вы поистине прирожденный танцор.

Конечно, здравый смысл подсказывал мне, что я всегда был и буду весьма посредственным танцором, однако в глубине души мне до сих пор приятно думать, что, может быть,
она действительно была искренна. Конечно, я платил ей, и за эти слова в том числе, но зачем подчеркивать этот момент?

Во всяком случае, я знаю, что сейчас танцую лучше, чем танцевал бы, не похвали она мое чувство ритма. Ее слова ободрили меня, обнадежили, воодушевили на дальнейшие занятия».

Скажите своему ребенку, супругу или служащему, что у него нет способностей к определенной деятельности, что он в этой области глуп, туп и все делает совершенно неправильно, – и вы лишите его почти всех стимулов для совершенствования. Но примените противоположный метод: не скупитесь на ободрение, создайте впечатление, что для вашего собеседника эта задача легко выполнима, дайте ему понять, что верите в его способность справиться с ней, так как он обладает необходимым для этого врожденным даром, – и он ночи напролет будет заниматься, чтобы добиться успеха.

Именно таким приемом пользуется Лоуэлл Томас – величайший мастер построения человеческих взаимоотношений. Он придает вам уверенность в себе, вселяет мужество и веру. Вот недавний пример. Я проводил уик-энд с супругами Томас. Субботним вечером они затеяли дружескую игру в бридж у горящего камина и пригласили меня принять участие. Бридж? Я? О нет! Нет! Нет! Только не я. Я ничего не понимаю в этой игре. Для меня она всегда была сплошной тайной. Нет! Нет! Невозможно!

– Но почему же, Дейл, здесь вообще нет никакой хитрости, – воскликнул Лоуэлл. – Для бриджа не нужно ничего, кроме памяти и некоторой сообразительности. А вы ведь даже писали статьи о памяти. Научиться играть для вас будет раз плюнуть. Это, без сомнения, по вашей части.

И в два счета, едва успев опомниться, я впервые оказался за карточным столом. И все из-за того, что мне сказали, будто я обладаю природным чутьем, которое поможет мне в освоении этой игры.

Разговор о бридже напомнил мне об Эли Калбертсоне. Его книги об этой игре переведены на десятки языков и разошлись миллионами экземпляров. И вот этот знаток однажды признался мне, что бридж никогда бы не стал его профессией, если бы некая молодая женщина не убедила его в том, что он обладает для этого необходимым чутьем.

Приехав в Америку в 1922 году, он начал с поисков работы преподавателя философии и социологии, но безуспешно.

Затем он попытался торговать углем и снова потерпел неудачу.

Потом он с тем же результатом пытался продавать кофе.

Он немного играл в бридж, но в те дни ему и в голову не приходило учить других людей этой игре. Калбертсон был не только слабым, но и очень дотошным игроком. Он задавал так много вопросов и так упорно возвращался к разбору уже законченных партий, что никто не хотел с ним играть.

Однажды он встретил хорошенькую преподавательницу игры в бридж Джозефину Диллон, влюбился в нее и женился. Она обратила внимание на тщательность, с которой он изучает свои карты, и убедила его в том, что в нем скрывается гений карточного стола. Именно это ободрение, и только оно, признавался мне Калбертсон, побудило его сделать бридж своей профессией.

Кларенс Джонс, один из инструкторов наших курсов в штате Огайо, рассказал, как поощрение и убеждение в том, что ошибки легко исправляются, полностью изменило жизнь его сына.

В 1970 году мой сын Дэвид, которому было тогда пятнадцать лет, приехал ко мне в Огайо. Ему нелегко пришлось в жизни. В трехлетнем возрасте он серьезно пострадал в автомобильной катастрофе, на всю жизнь оставившей глубокий шрам у него на лбу. В 1960-м мы с его матерью развелись, и он вместе с ней переехал в Техас. К пятнадцати годам большую часть своих школьных лет он провел в специальных классах для отстающих. Возможно, из-за страшного шрама администрация школы считала, что его мозг поврежден и не может функционировать нормально. Он на два класса отставал от своих сверстников и учился только в седьмом. При этом он не знал таблицы умножения, складывал на пальцах и с трудом читал.

Меня обнадеживало одно – он любил возиться с радиоприборами и хотел стать телемастером. Я поддержал его в этом стремлении, но заметил, что для этого надо знать математику. Чтобы освоить данный предмет, мы купили четыре набора картонных карточек с вопросами – умножение, деление, сложение и вычитание. Перебирая карточки, мы откладывали те вопросы, на которые мальчик отвечал правильно, в сторону. Если Дэвид ошибался, я давал ему верный ответ и возвращал карточку в общую стопку. Это продолжалось до тех пор, пока в этой стопке ничего не оставалось. Я искренне хвалил его за каждый правильный ответ, особенно если до этого он здесь ошибся. Каждый вечер мы перебирали карточки до тех пор, пока все они не оказывались в стопке с правильными ответами. Каждый вечер мы засекали время, которое у нас на это уходило. Я пообещал сыну, что, когда он сможет ответить на все вопросы правильно за восемь минут и не допустит ни одной ошибки, мы перестанем заниматься этим каждый вечер. Это казалось для Дэвида недостижимой целью. В первый вечер мы занимались перебором карточек 52 минуты. Во второй – 48. Потом 45, 44, 41 и, наконец, меньше сорока минут. Мы праздновали каждый успех. Я звал жену, мы все обнимались и танцевали джигу. К концу месяца он отвечал на все вопросы без запинки меньше чем за восемь минут. Сделав маленький шаг на пути к совершенствованию, он хотел сделать следующий. Для него было фантастическим открытием, что учиться можно весело и интересно.

Естественно, его оценки по алгебре резко подпрыгнули вверх. Просто удивительно, насколько легче разобраться в алгебре, если умеешь умножать. Когда он получил по математике «В» («4» по нашей системе оценок. – Прим. перев.), то сам не мог в это поверить. Такого никогда раньше не бывало. Параллельно с невероятной быстротой в Дэвиде стали происходить другие изменения: откуда-то появилось умение быстро читать и ярче проявился природный талант к рисованию. Позже, в том же учебном году, учитель по физике и математике поручил мальчику подготовить наглядное пособие. Дэвид решил сделать несколько сложных моделей, демонстрирующих эффекты рычага. Это требовало не только умения хорошо чертить и делать модели, но и знания механики и математики. Модели Дэвида заняли первое место на школьной научной ярмарке и участвовали в городском конкурсе, где заняли третье место.

Мы сделали это. Он был дважды второгодником. Люди считали, что у него «с мозгами не все в порядке». Одноклассники дразнили его Франкенштейном и говорили, что, когда его ранили в голову, у него вытекли все мозги. Неожиданно он открыл для себя, что может учиться и что-то создавать. Результат? Начиная с последней четверти восьмого класса, он не переставал быть гордостью школы. Как только он осознал, что учиться легко, вся его жизнь переменилась.

Итак, если вы хотите помочь людям совершенствоваться, запомните…

Чаще прибегайте к ободрению. Делайте так, чтобы ошибка казалась легко исправимой.

Глава 30. Старайтесь, чтобы люди были рады сделать то, чего вы от них ждете

В 1915 году Америка переживала состояние ужаса и растерянности. Уже более года народы Европы убивали друг друга в масштабах, никогда ранее не отмечавшихся в кровавых летописях рода человеческого. Можно ли было добиться мира? Никто этого не знал. Но Вудро Вильсон решил сделать такую попытку. Он намеревался направить своего личного представителя как эмиссара мира для консультаций с высшими руководителями воюющих государств Европы.

Роль эмиссара страстно хотел сыграть активный сторонник мирного урегулирования государственный секретарь Уильям Дженнингс Брайан. В этом он видел возможность оказать человечеству большую услугу и увековечить свое имя. Но Вильсон назначил другого человека, своего близкого друга и советника полковника Эдварда М. Хауза. И именно на Хауза была возложена щекотливая задача – сообщить Брайану неприятную новость так, чтобы не обидеть его.

В своем дневнике полковник Хауз записал: «Брайан был явно разочарован, услышав о решении президента. Он заметил, что рассчитывал сам поехать эмиссаром мира…

> Я ответил, что, по мнению президента, было бы неблагоразумно поручать такое дело официальному лицу,
> что его поездка привлекла бы к себе слишком большое внимание
> и возникло бы много лишних вопросов о причинах его появления там…»

> Вы поняли намек? Фактически Хауз представил дело так, что государственный секретарь
> слишком значителен
> для такого поручения. И Брайан был удовлетворен.

> Искусный дипломат, умудренный жизненным опытом, полковник Хауз следовал одному из важнейших принципов взаимоотношений между людьми:
> всегда старайтесь, чтобы людям было приятно делать то, что вы им предлагаете.

Вудро Вильсон придерживался той же тактики, приглашая Уильяма Джиббса Мак-Аду стать членом его кабинета. Само по себе такое приглашение было уже высокой честью, но все же Вильсон обставил дело так, что Мак-Аду почувствовал себя вдвойне значительным. Вот его рассказ об этом событии:

> Он [Вильсон] заявил, что формирует свой кабинет и был бы очень рад видеть меня на посту секретаря казначейства. У него была восхитительная манера разговаривать – создавалось впечатление, будто, приняв это предложение, я окажу ему одолжение.

К сожалению, Вильсон не всегда действовал столь дипломатично. В противном случае, возможно, ход исторических событий был бы иным. Например, он не проявил должной лояльности к сенату и республиканской партии, принимая решение ввести Соединенные Штаты в состав Лиги Наций. Вильсон отказался взять с собой на мирную конференцию таких выдающихся деятелей республиканской партии, как Элихью Рут, Чарльз Эванс Хьюз, Генри Кабот Лодж. Вместо этого он повез туда ничем не примечательных людей из собственной партии. Вильсон пренебрежительно обошелся с республиканцами, отказал им в праве считать, что идея создания Лиги Наций принадлежит им в такой же степени, как и ему; не позволил им быть причастными к этому делу. В результате столь грубого игнорирования принципов человеческих взаимоотношений он погубил собственную карьеру, подорвал свое здоровье, сократил себе жизнь, стал причиной того, что Америка не вошла в Лигу Наций, и тем самым изменил историю всего мира.

Государственные деятели и дипломаты не единственные, кто использует подход «сделайте так, чтобы человек был рад сделать то, что вам от него нужно». Дейл О. Фериер из штата

Индиана рассказал, как ему удалось добиться охотного выполнения домашних обязанностей от своих маленьких детей.

> В качестве одной из своих обязанностей Джеф должен был подбирать упавшие с дерева груши, чтобы человеку, который косил траву, не приходилось останавливаться и поднимать их. Джеф не любил эту работу, и часто она либо не делалась вообще, либо делалась настолько плохо, что косцу приходилось останавливаться и подбирать оставшиеся плоды. Вместо того чтобы идти на прямую конфронтацию, я однажды предложил сыну: «Джеф, давай заключим с тобой сделку: за каждую набранную тобой корзину груш я плачу тебе один доллар. Но, после того как ты закончишь, за каждую грушу, оставшуюся на земле, я заберу у тебя один доллар обратно. Как тебе такая идея?» Как и следовало ожидать, Джеф не только собрал все груши, но и вынудил меня присматривать за ним, чтобы оградить от соблазна добавить в корзину несколько штук прямо с дерева.

Я знал человека, которому очень часто приходилось отказываться от предложений выступить с речью, предложений, исходящих от друзей и от людей, которым он был чем-то обязан. Но делал он это так искусно, что приглашающие, по меньшей мере, соглашались с ним. Как же ему это удавалось? Дело в том, что он не просто аргументировал свой отказ слишком большой занятостью. Нет, поблагодарив за приглашение и выразив сожаление в связи с невозможностью его принять, он всегда предлагал вместо себя другого оратора. Иными словами, не давая собеседнику времени обидеться на полученный отказ, он сразу же переключал его внимание на другого возможного оратора, который мог бы принять приглашение.

Гюнтер Шмидт, посещавший наши курсы в Западной Германии, рассказал об одной работнице гастронома, где он был управляющим, которая крайне небрежно расставляла ценники на стойках с товарами, что вызывало постоянную путаницу и жалобы покупателей. Напоминания, увещевания и угрозы не производили на нее никакого впечатления. В конце концов мистер Шмидт вызвал ее в свой кабинет и сообщил, что назначает ее ответственной за размещение ценовой информации во всем гастрономе и она будет отвечать за то, чтобы все ценники стояли правильно. Новая должность полностью изменила ее отношение к предмету, и с этого дня претензий к ней больше не было.

Ребячество? Вероятно. И именно это говорили Наполеону, когда он учредил орден Почетного легиона, раздав пятнадцать тысяч крестов своим солдатам, произвел восемнадцать своих генералов в «маршалы Франции» и назвал свои войска «Великой армией». В ответ на критику за то, что раздает закаленным в войнах ветеранам «игрушки», Наполеон отвечал: «Игрушки управляют людьми».

Этот метод наделения титулами и полномочиями успешно работал на Наполеона и будет так же успешно работать на вас. К примеру, одной из моих приятельниц, миссис Эрнст Гент из Скарсдейла, штат Нью-Йорк, досаждали мальчишки, бегавшие по газону и портившие его. Она пыталась бранить их. Она пробовала их увещевать. Ничто не помогало. Тогда она прибегла к другой тактике: назначила предводителя сорванцов своим «детективом» и облекла его особыми полномочиями, поручив никого на газон не пускать. Это разрешило проблему. Ее «детектив» развел на заднем дворе костер, накалил докрасна железный прут и угрожал прижечь им каждого мальчишку, ступившего на газон.

Настоящий руководитель, когда возникает необходимость изменить чье-то поведение или отношение, должен помнить следующие правила:

1. Будьте искренни. Не обещайте ничего, что вы не сможете выполнить. Забудьте о своей выгоде и думайте об интересах другого человека.
2. Знайте точно, что именно вы хотите от него.
3. Умейте поставить себя на место другого человека. Спрашивайте себя, чего же на самом деле он хочет.
4. Подумайте, какую награду получит человек, сделав то, что вы предлагаете.
5. Сопоставьте эту награду с его желаниями.

6. Излагая свое требование, постарайтесь донести до человека, с которым вы говорите, мысль, что от выполнения задания выиграет он сам. Вы можете отдать коротенькое распоряжение следующим образом: «Джон, завтра я ожидаю клиентов и хочу, чтобы ты сейчас убрал в хранилище. Так что подмети там как следует, сложи все аккуратными стопочками на полках и вытри прилавок». Но мы можем выразить ту же самую мысль, показывая Джону, какую выгоду от выполнения этого задания получит лично он:
«Джон, нам нужно кое-что сделать.
Если мы сделаем это сейчас, нам не придется заниматься этим потом.
Завтра я приведу сюда нескольких клиентов, чтобы продемонстрировать им наши возможности. Я хочу провести их в хранилище, но оно в ужасном состоянии. Если бы ты подмел там, сложил все аккуратными стопочками на полках и вытер прилавок, мы произвели бы гораздо лучшее впечатление и
ты внес бы свою лепту в создание имиджа компании».

Будет ли Джон рад сделать то, о чем вы просите? Может быть, и не очень, но все-таки отнесется к поручению с большей ответственностью, чем если бы вы не упомянули о том, что это даст лично ему. Подразумевая, что Джон будет испытывать чувство гордости за приведенное в порядок хранилище и проявит заинтересованность в создании имиджа компании, вы настраиваете его на сотрудничество. Вы также намекаете, что, если работа будет полностью выполнена прямо сейчас, ему не придется заниматься ею потом.

Наивно было бы полагать, что использование этих подходов обеспечит вам благосклонную реакцию. Однако опыт многих людей показывает, что гораздо легче изменить отношение человека к чему-либо, применяя эти правила, чем обходясь без них. А увеличение успеха хотя бы на десять процентов будет означать, что вы стали на десять процентов более талантливы как руководитель – и в этом
ваша
награда.

Люди будут с большей охотой делать то, что вы хотите, если будете использовать следующее правило:

Старайтесь, чтобы людям было приятно делать то, что вы им предлагаете.

Резюме
Быть руководителем…

Работа руководителя часто включает изменение поведения подчиненных ему людей и их отношения к чему-либо. Ниже приведены некоторые полезные советы:

1. Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств собеседника.
2. Обращайте внимание людей на их ошибки не прямо, а косвенно.
3. Прежде чем критиковать другого, поговорите о собственных ошибках.
4. Задавайте вопросы, вместо того чтобы приказывать.
5. Давайте возможность человеку спасти свое лицо.
6. Выражайте одобрение по поводу малейшей удачи и поощряйте каждый успех. Будьте «искренни в своей оценке и щедры на похвалу».
7. Создавайте человеку хорошую репутацию, которую он будет стараться оправдать.
8. Чаще прибегайте к ободрению. Делайте так, чтобы ошибка казалась легко исправимой.
9. Старайтесь, чтобы людям было приятно делать то, что вы им предлагаете.

Самый короткий путь к известности
Лоуэлл Томас

Эта биографическая справка о Дейле Карнеги написана как введение к оригинальной редакции книги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». Она помещена в данном издании, чтобы предоставить вниманию читателей дополнительные сведения об авторе.

Морозным январским вечером 1935 года две с половиной тысячи мужчин и женщин заполнили громадный танцевальный зал отеля «Пенсильвания» в Нью-Йорке. К половине восьмого каждое пригодное для сидения место было занято, но и в восемь часов прилив публики все еще не прекращался. Просторный балкон был заполнен до отказа, не хватало уже даже стоячих мест. Сотни усталых после трудового дня людей простояли в этот вечер полтора часа на ногах только для того, чтобы оказаться очевидцами – чего?
Показа моделей?
Финала шестидневных велосипедных гонок или личного появления Кларка Гейбла?
Нет. Этих людей привлекло сюда объявление, помещенное в газете. В течение двух предыдущих вечеров с полного разворота «Нью-Йорк сан» им в лицо кричал занимающий всю полосу призыв:
ИЗУЧАЙТЕ ПРИЕМЫ ЭФФЕКТИВНОЙ БЕСЕДЫ
ГОТОВЬТЕСЬ СТАТЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ
Старый товар? Да, конечно. Но, хотите – верьте этому, хотите – нет, в самом искушенном городе, в самый разгар Великой депрессии, когда двадцать процентов населения жило на пособие по безработице, две с половиной тысячи человек оставили свои дома и поспешили в отель, привлеченные этим объявлением.
Люди, откликнувшиеся на объявление, принадлежали к высшему экономическому слою общества – административные работники, служащие и специалисты.
Все они пришли в зал отеля, чтобы присутствовать на презентации сверхсовременных, сверхрезультативных курсов «Ораторское искусство и влияние на людей в бизнесе», организованных Институтом ораторского искусства и человеческих отношений Дейла Карнеги.
Зачем понадобилось этим двум с половиной тысячам деловых людей присутствовать при этом?
Из-за того, что в связи с депрессией они внезапно ощутили повышенную жажду образования?
Очевидно, нет, так как подобные курсы читались в переполненных аудиториях Нью-Йорка в течение уже двадцати четырех лет. За этот срок более пятнадцати тысяч бизнесменов и специалистов прошли обучение у Дейла Карнеги. Даже крупные, консервативно и скептически настроенные организации, такие как «Вестингауз электрик компани», «Мак-Гроу-Хилл паблишинг компани», «Бруклин Чамбер оф коммерс», «Американ институт оф электрикал энжинерс» и «Нью-Йорк телефон компани», сочли необходимым ввести подобную подготовку для членов своих правлений и административных работников.
Тот факт, что люди, закончившие школы, институты или колледжи десять или двадцать лет назад, идут на эти курсы, является весьма красноречивой иллюстрацией вопиющих недостатков нашей системы образования.
Каких же знаний недостает этим взрослым людям? Это чрезвычайно важный вопрос, и чтобы ответить на него, Чикагский университет, Американская ассоциация по образованию взрослых и Объединение школ в течение двух лет проводили специальное исследование.
Это исследование установило, что на первом месте стоит проблема сохранения здоровья, а на втором – искусство человеческих отношений: люди хотят изучать технику построения взаимоотношений и влияния на других. Они отнюдь не намереваются становиться профессиональными ораторами и не расположены слушать длинные велеречивые рассуждения

о психологии – они хотят таких рекомендаций, которые могли бы немедленно применить в бизнесе, в общении с окружающими и в своей семье.
И это именно то, чему они хотят учиться, не так ли?
«Прекрасно, – сказали исследователи, – если они этого хотят, мы дадим им это».
Оглянувшись вокруг в поисках учебников, они с удивлением обнаружили, что не существует и никогда не существовало практического руководства, помогающего людям решать их повседневные проблемы взаимоотношений между собой.
Хорошенькое дело! На протяжении столетий написаны горы учебных томов по древнегреческому языку, по латыни и по высшей математике – предметам, до которых нормальному человеку нет никакого дела. А по единственному предмету, который ему так необходим как руководство и помощь в делах, который он жаждет изучать в первую очередь, – ни единой строчки!
Именно этим обстоятельством и объясняется присутствие двух с половиной тысяч наполненных страстным желанием взрослых людей в большом танцевальном зале отеля «Пенсильвания», куда их привело объявление в газете. Под его сводами они, очевидно, полагали найти то, что так долго и безуспешно искали.
В прошлом в институтах и колледжах они корпели над книгами, искренне веря, что одно только знание, как волшебная травка сезам, откроет им двери к финансовому и профессиональному успеху.
Но несколько лет, проведенных в суете и сутолоке деловой и профессиональной жизни, принесли им горькое разочарование. Они увидели, что наиболее значительных успехов в делах добиваются те, кто в придачу к знаниям обладает еще умением говорить и склонять людей к своей точке зрения, умением «подать» себя и свои идеи.
Очень скоро они убедились, что для того, кто стремится надеть капитанскую фуражку и стать за штурвал корабля бизнеса, гораздо большее значение имеют его личностные качества и умение вести беседу, нежели знание латинских глаголов или диплом Гарвардского университета.
Объявление в «Нью-Йорк сан» обещало, что собрание будет очень интересным и занимательным. Таким оно и было.
Восемнадцать человек, окончивших курсы, были приглашены к микрофону – и пятнадцать из них получили по семьдесят пять секунд для рассказа своей истории. Только семьдесят пять секунд, а потом стук молотка председателя и возглас: «Время истекло! Следующий оратор!»
Действие развивалось со скоростью мчащегося по прерии стада буйволов. В течение полутора часов зрители стоя наблюдали за происходящим.
Ораторы принадлежали к самым разным областям мира бизнеса: несколько торговых представителей, администратор, пекарь, президент торговой ассоциации, два банкира, страховой агент, бухгалтер, дантист, архитектор, аптекарь, приехавший в Нью-Йорк из Индианаполиса, чтобы пройти этот курс обучения, адвокат, прибывший с этой же целью из Гаваны и желающий наилучшим образом подготовиться к трехминутной, однако чрезвычайно важной речи.
Первый оратор, человек с кельтским именем Патрик О’Хара, родился в Ирландии, посещал школу в течение только лишь четырех лет; переехав в Америку, работал механиком, потом шофером.
В сорок лет, вынужденный думать о большем заработке для своей разросшейся семьи, решил заняться торговлей грузовыми автомобилями. Страдая от чувства собственной неполноценности, которое совершенно извело его, он десятки минут ходил взад и вперед перед конторой предполагаемого покупателя, прежде чем набирался достаточно мужества и открывал дверь. О’Хара был так обескуражен своими первыми шагами на поприще коммивояжера, что подумывал уже о возвращении к работе слесаря в автомагазине. Но тут в один прекрасный день ему пришло письмо с приглашением на организационное собрание курсов ораторского искусства Дейла Карнеги.
Он не хотел идти, боялся, что окажется не к месту среди множества образованных людей, которых ожидал встретить на таком мероприятии.
Однако жена, уже потерявшая всякую надежду на лучшее, настояла на том, чтобы он пошел: «Может быть, это принесет тебе пользу, Пэт. Бог знает, в чем ты нуждаешься». Подойдя к зданию, где проходило собрание, он минут пять стоял у двери, не решаясь войти.

Поначалу у него даже в глазах темнело от страха, когда приходилось говорить перед классом. Но постепенно страх перед аудиторией пропал, и обнаружилось, что ему нравится ораторствовать в обществе, и чем оно многолюднее, тем даже лучше. Исчезла робость и перед отдельным человеком, и перед клиентами. Сегодня Патрик О'Хара – одна из звезд первой величины среди коммивояжеров Нью-Йорка. В этот вечер в отеле «Пенсильвания» он стоял перед двухтысячной толпой, весело и непринужденно рассказывая историю своих достижений, пересыпая ее шутками и заставляя слушателей то и дело покатываться со смеху. Немногие профессиональные ораторы могли бы конкурировать с ним.

Следующий выступающий, седовласый банкир Годфри Мейер, был отцом одиннадцати детей. Первое время, пытаясь говорить в классе, он буквально тупел. Его мозг отказывался работать. История этого оратора – живая иллюстрация того, как руководящее положение в обществе как бы само приходит к человеку, хорошо владеющему речью.

В течение двадцати пяти лет он жил в городке Клифтон, штат Нью-Джерси, а работал на Уолл-стрит. Все это время он не принимал никакого участия в общественных делах и знал едва ли более пятисот человек.

Вскоре после поступления на курсы Карнеги Мейер получил счет из налогового управления и был взбешен его чрезмерной величиной. Обычно в подобной ситуации он сидел бы дома и мрачно дымил своей трубкой или отвел бы душу, поворчав по этому поводу с соседями. Но в тот вечер он вместо этого надел шляпу и отправился на городское собрание, где выложил все, что у него накипело, перед широкой публикой.

Результатом этой негодующей речи было то, что граждане Клифтона предложили ему выставить свою кандидатуру в муниципальный совет. И в течение нескольких недель он ходил с одного собрания на другое, осуждая расточительность и излишества в деятельности муниципального совета старого состава.

В этой избирательной кампании баллотировалось девяносто шесть кандидатов, и когда бюллетени были подсчитаны, на первом месте оказалось имя Годфри Мейера. Чуть ли не в один миг он стал крупной общественной фигурой своего сорокатысячного города. Благодаря своим выступлениям он за шесть недель приобрел больше друзей, чем за прежние двадцать пять лет. А его жалованье как члена муниципального совета тысячекратно превышало плату за обучение на курсах Карнеги.

Третий оратор, глава крупной национальной ассоциации производителей продовольственных товаров, рассказал о том, что раньше он был совершенно не способен ясно излагать свои мысли перед советом директоров.

Вследствие того что на курсах Карнеги он обучился этому искусству, произошли два удивительных события. Вскоре он был избран президентом своей ассоциации. Эта должность обязывала его выступать на собраниях во всех концах Соединенных Штатов. Выдержки из его речей стали передаваться по радио, печататься в газетах и торговых журналах всей страны.

За два года после окончания курсов он обеспечил своей компании и ее продукции большую известность, чем четверть миллиона долларов, израсходованных на рекламу. Он признался слушателям, что прежде не решился бы запросто позвонить кому-нибудь из наиболее видных руководителей делового мира Нижнего Манхэттена и пригласить его на обед. Теперь же благодаря престижу, заработанному выступлениями, эти люди сами звонят ему с приглашениями, извиняясь при этом за то, что отнимают у него время.

Умение выступать – это наикратчайший путь к известности. Оно выводит человека на авансцену общественной жизни, придает ему чувство уверенности в своих силах и поднимает над толпой. И тот, кто обладает приятной манерой речи, как правило, пользуется доверием и авторитетом, значительно превосходящим его действительные способности.

В настоящее время движение за образование взрослых распространилось по всей стране, и наиболее заметную роль в этом движении играет Дейл Карнеги, человек, который за время своей педагогической деятельности выслушал и подверг критическому разбору такое количество выступлений своих взрослых учеников, как никто другой. В пародии Рипли «Хотите – верьте, хотите – нет» утверждается, что Карнеги проанализировал сто пятьдесят тысяч речей. Чтобы оценить размеры этой цифры, представьте себе, что почти на каждый день со дня открытия Америки приходится одно выступление. Иными словами, если бы ораторы следовали один за другим без перерыва и укладывались в три минуты каждый, то для прослушивания их потребовался бы целый год без сна и отдыха.

Карьера самого Дейла Карнеги, изобилующая яркими контрастами, является поразительным примером того, чего может добиться человек, всецело увлеченный оригинальной идеей и преисполненный энтузиазма.

Он родился в штате Миссури на ферме, расположенной в десяти милях от ближайшей железной дороги, и до двенадцати лет не видел трамвая. Тем не менее сегодня, в сорок шесть лет, ему знакомы самые удаленные уголки планеты от Гонконга до Хаммерфеста, а однажды он побывал в местах, расположенных ближе к Северному полюсу, чем штаб-квартира адмирала Барда в Малой Америке – к Южному.

Этот миссурийский парень, некогда нанимавшийся собирать клубнику и косить репейник за пять центов в час, ныне получает доллар в минуту за то, что обучает административных работников крупных корпораций искусству ясно выражать свои мысли.

Этот бывший ковбой, гонявший скот, клеймивший телят и перемахивавший верхом на лошади через изгороди и овраги в степях Южной Дакоты, приехав в Лондон, демонстрировал там методы и результаты своей работы под покровительством Его Королевского Высочества Принца Уэльского.

Парень, потерпевший полное фиаско при первых попытках публичных выступлений, позднее стал моим личным менеджером. В большой степени я обязан своими успехами подготовке, полученной под руководством Дейла Карнеги.

Юному Карнеги приходилось бороться за свое образование, ибо удача обходила стороной старую ферму, расположенную в северо-западном уголке штата Миссури. Год за годом река выходила из берегов, затопляя посевы пшеницы на полях и смывая стога сена с лугов. Сезон за сезоном жирные свиньи погибали от холеры, падали цены на рогатый скот и мулов, и банк грозил закрыть кредит.

Обескураженная неудачами семья Карнеги продала эту ферму и купила другую, расположенную недалеко от Государственного педагогического колледжа штата Миссури в Уорренсбурге. В городе можно было снять комнату с пансионом за доллар в день, но молодой Карнеги не мог позволить себе такой роскоши.

Он остался на ферме и ежедневно ездил верхом за три мили на занятия в колледж. Дома он доил коров, колол дрова, кормил свиней, а вечером при свете лампы, заправленной минеральным маслом, зубрил свои латинские глаголы до тех пор, пока не начинали слипаться глаза. Добравшись наконец где-то в полночь до своей кровати, он ставил будильник на три часа и засыпал как мертвый. Его отец разводил племенных свиней породы дьюрок-джерси, и в морозные ночи поросята могли замерзнуть насмерть, если их не перенести в тепло. Поэтому на ночь их клали в корзину, накрывали джутовым мешком и помещали на кухне за печкой. Верные своей природе, поросята в три часа ночи требовали пищи. По звонку будильника Дейл выползал из-под своего одеяла, брал корзинку с поросятами и нес в хлев к свиноматке. Там он ждал, пока малыши насытятся, а затем снова возвращал их в теплую кухню.

В колледже обучалось шестьсот студентов, и только шестеро из них, включая Дейла Карнеги, не могли позволить себе снять жилье в городе. Карнеги стыдился своей бедности, вынуждавшей его каждый вечер возвращаться на ферму и доить коров. Он стыдился своего пальто, которое было ему слишком тесно, и своих брюк, которые стали уже слишком коротки. Пытаясь преодолеть быстро развивающийся комплекс неполноценности, он стал искать возможность в чем-нибудь отличиться, чтобы в самый короткий срок добиться известности и признания. Очень быстро он понял, что авторитетом и влиянием в колледже пользуются в основном две категории студентов: в одну входили спортсмены – футболисты, баскетболисты, в другую – парни, побеждавшие в дебатах и специально организуемых публичных дискуссиях. Отдавая себе отчет в том, что он не обладает атлетическими способностями, Карнеги решил добиваться побед на поприще ораторского искусства. Он проводил месяцы, подготавливая свои речи. Он репетировал их, сидя в седле, мчась в колледж и обратно, разучивал во время доения коров, а потом, взобравшись на вершину кипы сена в амбаре, с величайшим жаром обрушивал на перепуганных голубей потоки гневных тирад по проблемам иммиграции.

Однако, несмотря на всю серьезность подготовки, поражение следовало за поражением. Ему в то время было всего восемнадцать лет; он был горд и чувствителен и так угнетен и подавлен своими неудачами, что даже подумывал о самоубийстве. И вдруг, совершенно неожиданно для самого себя, он начал побеждать буквально во всех проводившихся в колледже дискуссиях.

Другие студенты стали обращаться к нему с просьбой подготовить их и после таких занятий тоже добивались побед.
По окончании колледжа Карнеги попытался организовать курсы заочного обучения для владельцев ранчо, разбросанных среди песчаных холмов Западной Небраски и Восточного Вайоминга. Но, несмотря на беспредельную энергию и энтузиазм, добиться успеха все же не смог. Молодой человек был настолько обескуражен неудачами, что однажды пришел в свой номер гостиницы (в городе Аллайанс, штат Небраска), бросился на кровать и разрыдался. Ему страстно хотелось вернуться обратно в колледж, уйти от суровой борьбы за жизнь, но это было невозможно. Поэтому он решил отправиться в Омаху и заняться какой-нибудь другой работой. Не имея денег на железнодорожный билет, он подрядился сопровождать два вагона диких лошадей, которых надо было поить и кормить в пути следования. В Омахе Карнеги поступил на работу в фирму «Армор энд компани» агентом по продаже бекона, мыла и сала. Обширный район его сбытовых операций охватывал бесплодные степи и скотоводческие территории на западе Южной Дакоты, включая земли индейцев-тайонов. Он путешествовал в товарных вагонах, почтовых дилижансах и верхом, ночуя в гостиницах, где номер от номера отделялся только полотнищем из муслина. Он изучал книги по торговле, гарцевал на полудиких лошадях, играл в покер с местными жителями, женатыми на индейских женщинах, и учился технике взыскания долгов. Когда, например, какой-нибудь местный лавочник оказывался не в состоянии заплатить за заказанные бекон и ветчину, Карнеги снимал, бывало, у него с полки дюжину пар ботинок, продавал их железнодорожникам и высылал выручку «Армор энд компани».
Часто ему приходилось в товарном вагоне покрывать сотни миль в день. Когда состав останавливался для разгрузки, Дейл бежал в город, встречался с тремя-четырьмя торговцами, получал от них заказы и, услышав гудок паровоза, сломя голову мчался на станцию, на ходу успевая вскочить в отходящий поезд.
За два года его деятельности один из худших районов сбыта переместился с двадцать пятого места среди двадцати девяти территорий Южной Омахи на первое. Фирма «Армор энд компани» предложила молодому служащему повышение, отметив, что он «добился того, что казалось невозможным». Но Карнеги отказался от карьеры в «Армор энд компани», взял расчет и уехал в Нью-Йорк. Какое-то время он учился в Американской академии театрального искусства и объездил всю страну, выступая в роли доктора Хартли в пьесе «Циркачка Полли». Имея достаточно здравого смысла, он понял в конце концов, что ни Бута, ни Бэрримора из него никогда не получится, и вернулся обратно в торговлю, занявшись на этот раз продажей грузовиков фирмы «Паккард мотокар компани».
Дейл ничего не понимал в машинах и нисколько ими не интересовался. Чувствуя себя глубоко несчастным, он каждый день буквально принуждал себя заниматься этой работой. Ему хотелось иметь время для учебы, для того, чтобы писать книги. Об этом занятии он мечтал еще со времени обучения в колледже. Поэтому снова уволился, вознамерившись посвятить свое время сочинению рассказов и романов. Добывать же средства к существованию молодой человек собирался преподаванием в вечерней школе.
Преподаванием чего? Оглядываясь назад и оценивая время, проведенное им в колледже, Карнеги пришел к заключению, что его тренировки в произнесении речей дали ему больше уверенности в себе, мужества, чувства значительности и умения вести себя с людьми в деловом мире, нежели все остальные преподававшиеся в колледже предметы, вместе взятые. И он стал убеждать Объединение школ в Нью-Йорке предоставить ему возможность читать в этих школах курс ораторского искусства для деловых людей.
Что? Делать ораторов из бизнесменов? Абсурд. Они уже не раз пытались организовать такие курсы и каждый раз терпели неудачу. Когда администрация отказалась платить ему обычное жалованье по два доллара за вечер, он согласился преподавать на комиссионных началах и получать в качестве заработной платы процент от чистой прибыли, если таковая будет иметь место. И в продолжение трех лет в соответствии с этим соглашением они выплачивали ему тридцать долларов за вечер вместо двух.
Курс пользовался успехом. О нем услышали другие организации и другие города. Вскоре Дейл Карнеги становится знаменитостью, круг его лекторской деятельности охватывает Нью-Йорк, Филадельфию и Балтимор, а позднее – Париж и Лондон. Для деловых людей, толпами стекавшихся на его курсы, все существующие учебники были слишком академичны и не практичны. Поэтому Карнеги пишет свой собственный учебник под названием «Ораторское

искусство и влияние на людей в бизнесе». Теперь это официально принятый учебный текст для всех школ Ассоциации христианской молодежи, а также для Американской ассоциации банкиров и Общества национального кредита.

Дейл Карнеги утверждает, что любой выведенный из себя человек способен говорить очень красноречиво. Если вы ударом в челюсть собьете с ног самого невежественного человека в вашем городе, он поднимется и заговорит с жаром и выразительностью, которым мог бы позавидовать сам Уильям Дженнингс Брайан в зените своей славы. Карнеги уверен, что почти каждый человек может вполне приемлемо выступать перед публикой, если только он обладает верой в себя и страстно волнующей его идеей.

По мнению Карнеги, выработать уверенность в собственных силах можно, делая именно то, что вы боитесь делать, и внимательно разбирая наиболее удачные случаи из своего опыта. Поэтому он заставлял всех своих студентов выступать на каждом занятии курсов. Сочувствие аудитории было обеспечено: ведь все они были в одной лодке. Постоянной практикой слушатели курсов развивали в себе смелость, уверенность, энтузиазм и переносили затем эти качества в свои частные разговоры.

Дейл Карнеги говорит, что зарабатывает себе на жизнь отнюдь не преподаванием ораторского искусства – это не более чем случайное обстоятельство. Главным его делом является помощь людям в преодолении страха в себе и развитии мужества.

Поначалу он читал только курс ораторского искусства, но студенты, которые приходили к нему учиться, были в основном деловыми людьми. Многие не входили в учебную аудиторию уже в течение тридцати лет. Большинство из них платили за свое обучение в рассрочку. Они хотели быстрых результатов – таких, которые можно было бы использовать буквально на следующий день при деловых встречах и выступлениях перед группами людей.

Таким образом, Карнеги был просто вынужден работать быстро и целенаправленно. И следствием этого обстоятельства явилось создание им совершенно уникальной системы подготовки, представляющей поразительную комбинацию ораторского искусства, умения торговать, искусства человеческих взаимоотношений и прикладной психологии.

Отнюдь не будучи рабом догмы, он создал курс, который столь же реален, как сама жизнь, но гораздо более интересен.

По окончании курса слушатели создают собственные клубы и продолжают встречаться друг с другом еще долгие годы. В Филадельфии одна группа из девятнадцати человек в зимние месяцы собирается каждые две недели в течение семнадцати лет. Слушателям курсов часто приходится преодолевать расстояния в пятьдесят и даже сто миль, чтобы принять участие в занятиях. Один студент с этой целью еженедельно совершал поездки из Чикаго в Нью-Йорк.

Профессор Гарвардского университета Уильям Джеймс любил говорить, что средний человек развивает только десять процентов своих умственных способностей. Дейл Карнеги, помогая деловым людям выявлять их скрытые возможности, явился создателем одного из самых значительных движений в образовании взрослых людей.

Лоуэлл Томас,
1936 год

Примечания

1

Шекспир. Гамлет, принц датский. Действие 2, сцена 2 (пер. М. Лозинского). – Прим. перев.

2

Шекспир. Мера за меру. Действие 2, сцена 2 (пер. Т. Щепкиной-Куперник). – Прим. перев.

3

Шекспир. Гамлет, принц датский. Действие 5, сцена 2 (пер. М. Лозинского). – Прим. перев.

/9j/4AAQSkZJRgABAQEASABIAAD/2wBDAAIBAQIBAQICAgICAgICAwUDAwMDAwYEBAMFBwYH
BwcGBwcICQsJCAgKCAcHCg0KCgsMDAwMBwkODw0MDgsMDAz/2wBDAQICAgMDAwYDAwYMC
AcIDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwMDAwM
DAwMDAwMDAz/wAARCAPWAjoDAREAAhEBAxEB/8QAHgAAAAYDAQEAAAAAAAAAAAAAAAAg
MEBQcIAQYJAAr/xABVEAACAQIEBAQFAgQDBgQCABcBAgMEEQAFEiEGEzFBBwgiUQkUMmFxI4
EVQpGhUrHBChYkM2LRcuHw8RdDghgZJTSSJkRTY4OiNZOywjZGVFeWo9T/xAAbAQABBQEBAAAA
AAAAAAAAAACAAEDBAUGB//EAEQRAAECAwUGBQQCAQMDBAECBwECEQADIQQQSMUFRB
WFxgZHwEyKhscEG0eHxFDIjFUJSM2JyFiSSojSCQ7IlU8LS4jX/2gAMAwEAAhEDEQA/ALakm53x7uBH
j8YuffDtCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo
9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj
1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KP
XPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9
c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1
z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCj1z74TQo9c++E0KP
XPvhNCj1z74TQo9c++E0KPXPvhNCgwdBhmEKCz1OHEKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKP
YUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPY
UKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYU
KPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKP
YUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKDB0GFCitC/E54
PcMx4e4lUAgbtTXJvYi2vt/fte2MgbYlgOUn0+8WhY1ksCPXvt8IzJ8TfhFI1K8N8UyM7aQq/L3/P1/8AngFbc
lBL3T6QabAsqa8BAE+J3wk5F+GuJ0GnWxL03oHa4Eh3OENtyjikjpDmwLxCgesYg+KBwfUEAcOcUAsN
QGqmtb1Hrr/6cONtyTQJPpDLsExIcmMR/FD4NluF4d4pLr9S/wDDjT+5ktf7dcL/AFuUMUn0hv4K8iI9L8U
DhGOFnHDXFMgVdVlNNvv7l7D337YcbalEPdPpCNimBV1xGT8T3hNdGvhfitCwu4LUp5X5IkI/pfC/1qV/x
PpT1hGxK/5CvrAm+J7weIda8OcVsPYLBqG/trwjtuRkCYX8Gbm0Bm+J/wAHwzhP93OKHuLqUamYsPe3
MvYdz98N/rUvJBPSEqxqBLqAAzOEBh+KNwbUauXw5wUaT6//ALGBXYnpzN+mENtSjk9/qExTEk8kgkd
t94Mb4nvByMNXD3E6qV1Fr05C9Nj6+vX+hw6ttSRKfEiwTVboHUfE14gTVboHUfE14Rp3YHhzidX+cNT6W3A29d++
/wBXlv8A1PpAfxVM5I7++WsFP8T7hKOrMJ4X4t+2T2+2KrrApyuoi4Bs9wbe+2BO2ZYLXD6QSbGtQoa
E4OrlZk4d4d4mCJsWZ6VDTCzevFDXtp+p7b7f1xXdGdGdLkQy6uAugS+AugcOYURfEw4TeESw5LRr/ZfYx
74lG1ZeJSJOZDhQOVmcpdCAuOwRdAuumJAAuTtJ7f1xGdtSh/tPpGEgsazazooa8oDR/
PhrihogLl9VMFsaSQYY9J8iE14+tvbAf61
KZ7p9p9BBiwuFeXXOGuKpnYLmMSsQ6cJnwuztASUSTjPSSAPYIF/0QHgjdlQB9r7J/A//AOPbo/nGXGNGGkOpSxmUMFfRU5dqJnscHXuyOzyq3QQBCBAYr56ZG1/OUiT9gW1vPqu5+d
1PSyWjedcGGrBT+4pBhdLxZN12bzIeF0TmsA+Uk1/f/AOOPsHmkoD4w+8Gz/lcbW/G+7lnE3Y+l1zjXkv1P7xQZ/Dq7nu/E7Bd/rtzmrCNQ0mGrlc5nVpaw/KZ7MoQoF1yPN8Dhw/wi1lbfV/L6+0T7/V72GtNUpUZiR7TSJ
GvOzxNh+wsb1u+9iZs97ZmzoZUqE2oVOZdGnzmzAFrT41Ua9Vhh/gFYd2bwrzMRtXJu5ALiHfj8ROhfWQfBGfamzqMp+PawGL7f/y4skDqVP5Rn9WAKOgjz+8q3jhrV6wqtkm6VkVe8NzWS5SbPgDdz4E0mpCC3Wef6fapRTRpfsUT8VB4MHSS9HoYRfnhmGt7VtNHQCJXEA+v+MhK
GX8v1JyAO+LXDBCrgNa5y5e/Jc9bbz49I+CQ8xTlmvl8rlRjbCLvldQkIS3bNzx8qR0yTw8JNgv7m4X0dHZpCSwWx/bY7CBIoWvM/JvMOA2yWCWlCBcXgXR+uHjCArnZz69DgKuFGcTE3IZryqLZ0/wUKLwl0F6IfYzfEMrsGsCzLEbLCKDY4+fyUUJuhQUI8FtaJQS0SrfjjQIRMKlDVbHj/yXV8XHAn/kcpfb6+/gTZYeXJMm/W0FtUFg2oYIggNpYkpwn+UjYhanJ6H9U+NMGTkf0XtaO7e9mTEN/JqDUlb/0AVpUeKKhO8PQ6fpO9q5mBX3u/c+G7wEUk9dcBJnQN+u28+j3XiaKj5gs4GiuecdjYHjCoZN2wEfrs1PvEqRVNuZ1V76q4CVlSJrE3Lob0G08fsrv7PkiZvDF33IyyyPwfpGv4qx/2r/tymWR0M/Yr1D17U/mrT2c3CUNqOHQK1OhuLXkd7HDKJhN8qYfu2Ug7wq0l+nPutPLwbTVwAAW+qZ95Ki1Pw5ycHnhKLVvcqpDNEp8JPxJr6avHrsr4+LT+a8IX3sp+JsYPLSzfU1hMHDkBrV9mx4+MrpXUY0C
Rcq+yJHTSd6Pxwd1yDCDDLoDR3Srr4Ng5v+kCAL4XYZoiHMFA67vaNZ9y5qIwhBkZ5PDnt/f4zUOsjcwHPYpYkCDIWA8qV/Ch8+NxFBCYcDd88zxK/dbLIs+7X+vTOGvX+OmLcKp+vJGgP9JoC73nVSlY1Nx2T63SzXqexGJ3mVX6Uy+p3skmz6kxzJZX5AjcgcBN6gPCzAV6U7PUg1gk9VtgpNBJSF7Dj+mL6+mUt8/dPRBzuN/9CVZdwjMQ7ZszpyF5Y5dbv9nAa4A/MwE1/Lu/eVjOgOoIHGa6h+iaH3jW8wbbT3Q3H1g7Mv4rq9c3mL7e7/VKfZSrEyAtz3nM9bCr/y6Dzj5O0QfK5i1fC3YS/nJx0ffHNE/UEbnSHv8AbCw5HxdTxz+DMqsOnXM+mkUrGWK46G5bUb62XU+5PT3/oKNNMEKlf9DN4X9lZ8TrhaqlhTwcXPJqJd5bW27KOo8J5Q+BIwH3mdz/X+2fVxvHCmSmmudx5CtUgjkpeBbv6Ey3

AB9PvDCxzCxwBgVP8AE84OqZGA4f4lUAAqzPTAPe+w9fX7ffCO2ZLsx9Ib+JMbnA6L4mnCVdcLw3xQ
HCCTSxpwdN7X+v8AJ/bDDbUst5TXhD/xFeauFOcJIfikcJSwSSf7rcWKImKsNVNe4IG36m/XtgU7blHBB9I
NVhWMVD1pA2+KRwaIS68N8VONiNJpiDuAd+ZYWJ39rYcballN4IPpDGwqCrpUAez7QbL8TrhKEAnhni
kh/p0tTNq69td7bHf7YdW2ZaSxSfSGRY1KBUFBhxgKfFA4QYgNw1xWlwLG1OwJPQEiTa/YnbDja6MCkj
pA/wAVRF5JBHftHl+KDwe2u3DXFnpUH6Yd77AfV1J2/bDDbco4JMGbCsYkQCD4o3B1RIIxw3xVzmGpY
1NM7EXtq9MhsN77+x9sONsSz/tPp94E2RSXKiKd/Eel+KPwbD9XDnFAKyCNhemuL33/AOZb/wBx74E7al
APdPpSCTYZilXQRu37oNg+J/wZUxho8g4nlBP8nIaw9z67C3e+CG2JRDsfSAVZFpLKp2Ywfid8JLI6nhjiwc
vSSb02n1dN9ffDHbUtnun0g02JZLAh4LqvijcHUckSycN8UgzAFPVTWb0g2+vqL2/yvgRtyTjdPpD/AOnzdR
Hp/ii8HQxsy8OcUS27Kae/UDpr26jrgjtqUAVXTThDJsUwqCXFe+fKBP8AFB4QVEb/AHb4q9ZII/4e6e1/X3
wjtqUG8prwhhY1VqKcYy3xQuDQlxw9xQ10LAL8uxuDa2z++3272w42xKIe6fThrDGxrCrpI7DwJviecHJcH
h/iUOP5dVPftb+fvhDbEr/ckjpCNkX/ALSDGar4nfB1I6A8P8TMHHXVTgA9Sty9iQN9j3wx2zKGKT6QhY1
nAg9Y9F8TrhCaEOOHOKbEXIJptY/K8y4whtqUwN0+kP8AwluQ4pAV+J3wkzi/DPFSKQCGZqYage4HM3
H36W3wk7ZQa3D6feEuxlP+4ev2jMvxPuDInsOHuKXHW4FPa1wAfr6E7fthhtqXeulJfl94RsarpWFBhxgL/E/
4RhqFjl4a4oiMgJW70xDW7f8AM2PTY++C/wBZkuzH0hjY5gxgpfimcGvDrHDnFFjcKNVNdiPtrv1wv9ZlM
4B9If8AhTHYwbU/FA4PpHdW4b4qYpa5X5cj7769rYH/AFuSzlJ9IL+DMdgRApvie8HQjV/u7xS0YAYuogs
ATbca9jfa33GDG2JRyPpESrKsY9Iwfie8IK9jw3xSQGILD5c2sbE213tfYe5ItgDtqUC10+kSJsMwh3HekAj+K
Hwe6v8A/c1xWrIbaW+XBYdiPXY39hvg07XlqoEl+URzLMpAKlEMM+6wY/xPeDeUrpw/xO95BHuadf3BL
7j/ANuu2B/1qToWiT+DNz7+0ej+J3we8Bk/3e4lVR11PTCx/wDt9/z9sI7alAPdPpDCxTHIJjJ+JxwkoRjwzxSq
PpsxamtZiQv/AMzvbDnbEp2un0+8MmyKIdxGIPib8K1KqU4W4pa5NxzKW4Hvbmb/APv7YQ2wglgg+kI2Q
gOVD1gio+KTwfTyuDwzxUVQ21Bqbfe2w5l+u2I07clH/afT7xIrZ8wNUF9HhTL8Tng+ERFuHuJ15qa7t8uo
X8nXtiT/AFmSGJBrEf8ADmVZi0Jm+KTwepdRwzxUZEvdC1Mp269ZPx/X7HAq23JBa6fSCRYZik3iQO9Y
Mf4oXB0TEPw9xKpVVZgXprqWJFj6/t16Yc7akggEH0hhYphBII7747oyPigcHvU8qPh3iiVgup9JpxoF7X3c
XH4v0OBG3JJLXT6QZ2fNAekGf/VOeD/lEm/3d4nIcsAo+XuNN9V/Xt0/e4wQ21JIBY14QyrDMBI0gmL4p
PBFS5WDIuKJj/0iDf8AHr3H3w521IowMALFNq+XffCDP/qoPB4//l3in9/lx/8Av4Y7ZlZgwQsE41EUYOVS8
6cqULxLZEja73awW56WB3v1vbHLpAIAPb5vGutTEqTrvyyg1IJozFLTwqY0I1b+pzc2It0N7dr7nBBRQO3g
SkKL4H0GsHrOMw5GuRyYh+qSSgdOnQdbsD1P9L4kKn8yjETN5UDVsKE/HpARDyYVeNJ7KPQFIIXc2v
2uCBb7f1IkUdIruxgkKF7/ACYHM4HvOuEEmjAYzMzIkLEhbWLX2sAPa3fpc26CzqHlb579eMK95nGR0bv
lwzgtWL1LFKxmiKadUlxpG4tv97jV+cChSiXBqzd68YJSUJ8qhhWg/PNoWKGjpf8AlaFhUmNbllDbDqB3u
W/a35JIUn+w4cde6wCrqj5Dx4ZDfwwgrNqXnGWFZgiLZxqNla+/T2vuVtq3P7qaQseV9fj9w0t5dVNUN8n8
HCFM1OsFRT2dQ5BJiZwVSzk2D9QbXvv/AIvYHDkEkIz70hIUlIMzXT8/G4iC1jU69PKp4bMXLMAsikdT
1sBaxt2I+2F4rpJRQe4Gvs8MZPmAmMTkdCdPds+MZlgTLFilsRI36VurOosCV26AAC17AMT1GzgMXqDp
3pCvXnS779/pj8QiZIpKpNMcjuIyZBo9aMXFzrU/9XcdsMpKHdBrnz3v2YSJkxQaYCBRt7YU5dIU82Wem0
qiEoXVkZhzHN7htrEdVNwD0/owvEnPH97oJRlpQAKYfp9MmfpSPVFCoFVKQXkUkuoQsJBpN3cCwvte/e
1r4cJFVIx7xyhgu8EpX8emf2guOSJtJDxg6U0MzWLtpsbjoSbdRvsR3BwEwB6VGMTSipmwLkYmC9Mc0A
YSNGJl/wCYi/qMST0B9rnY9Ol8INdc0HB+UCVG8wqeLd5RmaljonljVFihaDSSsS2C3Nge176bfnvhKuJIKR
Tr3zh0BanSs16HDP7jGBU9LJNXRaapAZWusLKbL6QwdSbkW9ux6EdMOkGjFy/XvSBWbzi6wbpupwxgU
LyVU0sUdSOSul/QukPYsbm+59VutweuEQoktWmXz+YEKCQCKMWrkM/TSPVNPUSyVJiMUa6mAAb1s
Ta+wuQb9zt7YJSVAkNpnqxaGK0KSlQNK5aPrjBeW18lPCsdPBPzLlFvIH0DSOhsNIIO/ue/XAJXV0D9fES
KQpmmEP8ANO/SDqyGnjOsTSLLrUiOW6ogAuXLbi5Nj/ph1XAxdiGocvvASxMJL4Fy4zw6fmM0wWi9DJ
JIXZnQH/5KMbFbD+Um+56bH2w6ARjvGMMtSWcHQ4Zjv0jC5gkUUkINVJ8x6bvbcjsp2A0jphkqxu4b+8v
WCUlwCuhxpyyxrnlAKiMzI6cqWeWJFXmuQdQuCCANtOx/qenTCU+CQ7Q8u67lTPVn49PmA5gWpy8iSS
LLHYlhKCAgsSWHcKOv2v7nDzDjdIENLDgXnI9Hw1pGcqVLIFkXU68yML6We/VlXeym5PQ9OuGllN0B
NDju9oU2+FOqowOvp7QZHXJWRx2Sndl/kVShlBUWAv8AzWI+1vvhGYFPg/vw74Q4ls2IHUg4V746wmF
LPVvEHZS8g1ryyHKLfobi5sN+u1/thx5gBme8YR8ijTyhm9jTT9QbUIlBQOhhFzqZdOqXm6W6XG31W+xI
GGWi4muOWOW/5gULC1MjDNwM9H503x4cpKqWOGmbnFlJEZ9Dsd1Fx2A6EAdMCSP6pD1y++6CS+
Ky1M8GzpXHfXSDouZQsyO7GmEbctUBZB7vJfYG4PSxFrHthwCAQ9G+c9/CHJSFpW3mf4Zh+eMelo0gI
FpY+cytZUCldwGLkHvce/1X7YNaaacRAS1hwXfh1gIyOSGeUKnJDXuFfmaBc6VuPsBv1uTiNMrFqYxJ45
8pdzQd8Tyg6FpHLuyukk1tJKhwW26XJseu9j0vg0KckN33nrES0eUG8w0w+PQ5QSplqq2RZUQEoGQjoL7e
+re5J/OBCkqJB74Z74kXLUhIKcjy5t0xjCU4q9Y5pMskauspYNGgDAWBIvba3S2wwkJClu+/d7QM1akIutm2
p7rxgsQNyg0aLSGKI83RoulrbLfpe42779L4EBRAJLHv0h70tyGcdtzy93jNO0imKJopJjtGwWa1h1S2+1zcHT
vtv0xIlIoDn7wExa2KkZV5d5wMu1HKC6RF2XQreotIWuWFyb6QbdN7/wBMMlKkBl9S7walJmqvS3bFgQ2
Xv7QKnnYgPrkRUWzh00KzBepvsG7jb/PCBP8AuLNy9faEEjBIdzji3L3HzCczrRxBmeRFuNJZSCSBYmwJ2
JvYX9u3Rlm7UV+/2zxh0C/RmbFmw555amD6awozERVxpcGLSi3kUJ6m+2mwJ3sdjcYcKyNMPTP8w1Cby
K455k4N8cYKdv4ekjGzSRyRSfrXMiqdh3u1/Tbb+uEolJGfPs8ISEomA4imjZb6cYNNZJJKqCpSYi6ukgu6bk
9jYgCxsf8AF9sGxvC9iHx07eK97ykijszGj5txpAZ0nnqUJGtGY6i8g0FtBsd9tIsPxcW74jUVEuovz9eEWkhBA
CAxypvw4wVRxCWbm8mVkm9esKFYgkFdJuL2t0Pb7jBJLuok17De0RqcXQkCmT9X9zkaQfCRWS0xcKtR

G5dRI/psTvqC3FxcX3IBAw6FoUsF6jlyb3hpkuYmWoEBjjnhgX00g7Lq1qQrMSdAHKILD/hgG9W1t7gA97
+++CUwNRu5Z073xEm8pLuHxPFqV7rhBFXD8tTyTRulRHTsWLPqXkqdlvY9bmx7XOBVLABWKgV06x
Kic6vCNFGnTSmnrGI3k/RWKR6anRwFUjZWvtbfY2XpuOnS+IlqamTxYSku+7nTGM1eX8vM4lM0iU8sIlb
Vq9NiRcC/W9unXBTEEKpUH791EQy1jwzRiKUr8cmPWBVVNojV5ZomVgVRz+ot9Q+kdha24PU4OYhJ
U94Mad9tASpqggpKS4q2v392jMFBTsEeV13YSAysXFrXsSmxNhuBucEUp8rnvjDBaypTDXj0+YPlnjlqYz
Ms00KlVjdwdEpCkgAW3JFh7m1736koh2qW6GFLCmBwffUaDd8Q3wQwVMk88MbmnjcjlobykH+bp03F+
/qxHeDFRqPXvXjDrSoskUL8i/z7NCiLTXxQSX1qFe+qQMYyW6At6rkXv3Nh7YYglq0Zu/WHCkpBo9X/A
DvZhA1VnoaeOPlpK50s5IWNGtYrbe+wPXf8bWOaohlNWu7c0DKSVEpBATQCr0xf9dMoQRUsiU9tPy8d
RL+qTGpMcdxqIJsSu6i3WxPS18V7qy6hhnuiyVoSAg45VNcu8oHUwLLJMuhalHtJCwUjl6RcgHsSLGxG41
dRviV2fSldOlYhNSHxDjcX44tUPlhnCk6s1AjmNk/5zpEQmq6qb339je/XbbB3S7Gj974iKwxui836phAa+kW
eBYWLx23nhW2i49K2PRiCov32OBShyARjiBBqV/ZZNBgT38QXAz0VIJZkp4WkkIEYQswsQP8A7a/bYd
Ol8Rm8EFdKn9xMyFLEutBj7b4JrfmVKrFamL6YncIQqKb39I6E/V/phl3ndJbKCSkYLF5qgH2z9IXQUzVdQ
oRIyqLpLSuGRD/jNt7WF9umJFHLEEe8QpSAS9C9OAyfKCmnqJWfQASg0jnIFUj0+v2JBFiN+33s5vrHlTU
D01hk3JZIUqhONRXnU7s8YzVVCw1CuKqHUGAR447BBexBvfubX36D2wACWBSWb8wRKys3w75PWu
HfKAVacijM9SOQ6eosRfS1xZWAALKNrX7EWw6gUgluePpm2R3w8sBZFeWH6c0IgULw08Vo1m9QDuw
b0Sb3Atax2v1tt+MMDdFO/wAw6nUXWMaNpj6P7RmrEBikkVXCyguYw90KFhsx3DXJvt9sSYupqNxDRC
7C47F66u1OmNRGZH0VsiLId4yw9QsxBvYAXOwA9NrADvfDXgzA7/njhCALkkbi2pFHyx6YwJpKNmJb5
NWO5HMVrH833/OIyRqOsTgEUZXSA1INPVPHDNCsM5ZwSolIY2H59j/TCSSg1NMuMJaEzAyRxfT7+0
D5YpJki5/J0R3Dpfc9QhuN977HY++ElAPldhz1whlzlHzHHlRhU8oKjFPJFMqShOdZJDrF1Nrknvt0/YYJwA
z49vDMSHus2TenPHjBsj1UnMaHSiaAJLrpW4F1Y+39cCRMKnbKsHelBASCMadY9FUtljxpVSxuki3TUCij
cm7XG+1zYdLn2wRISReziMf5Em7l990J4ESJYX1ko8ZL8v0Nc3sDcEXsSbd7/nCl0bfwhTbzECrcTh21XhQ
WalI5ul45k1M41Fowx09+xt+fxiVTlQ01iFASlOFdDCNqgipk1RKylxGugqLptY2sbHSSDfe567YjSakLP67xi
VbsLg/e/Dk3tCisnepiZQGFpS8ZhIa4GkqLn1EAd+vp69QWCgzZF8MDpjWkOtJe9mMjUjXCldDAqOpmqKa
YpDMIlkLhZYgzEg3HS3tudht774kll6Pvw6RBMDYg6dcWxqNesEXjl5VQqOnKiaMcsAMgU2XYnTcsRfriN
IBIUMImWTdIJrXvPvrGMucfKXMkp2RlBtcm1yOm/UX6Hf8AbCQpAQbvLXhvh5kuaVi8WfHTlpu9YUUz
T1kbQlucYFHMIA/TB2KsQL3sN+oNx+zp8rjFunDp6wyyVMsDHdXiOJbSgzgySRJMslCOGVLyRlSAA29zs
fptb3Av73GEEpZ8hX88IZcxd4p/3H5y3npAWzONVjlMLc14zI0GgJuB6QA23fp1P9cEpSgkUrp33whIQkra9T
XHDU984SJVGSgMMbPplDyyB9zLGy3B+1jboOw3xEHJoW3RIugch8K8+30hRl8N2/TqXlAPNXUTpTckg
7G25vpHsBvY4NFaAvu93gJlKkADX2blA6yrab9VqZREspKPH6b6jcH7Am23X+4wZJWQohh3SIwnw03AX
OtevYgNRmxSEgOhn1KRZSTq021MtyAtgQPaw2xEVFKS+L6H1iwEJXMAybUelOe+CJIBTZe0hIWaNTGi
p2sN2DH1dCb99h2wlYOC0Cgubute8hBk9ElfLG9PHKJOUIQEYc1fpIJuAOoO++9x74luuXTQmg7wiFFKK
LgVOmgfNu84DUJzKinkEbxusq6Y5G9Ia5AuDbuCbb9b97YiKlAAjI/f1iXw0klKziPthTD8wplvHAGLwzyRy
ehSxewCno3QEhQCT+wHTEgR/tfDnlArWXvFNNTTPStM4LqWFRIoEc68tmkKu6R81r6SoIFu/XoPtc4Fag
QT6anrhDykEEBOfp+a/EYMTxTUy09TI5Ks+uaIMaplFwLdLE2AJ+/2wg4AQD1GIglNeVMKaDTIv3xgipgj
nzySO6SFkLlWGp9xci1wNSm1jvb9sJgpYB6d6NAk3ZZKKZPh8ZknGDYhBVyI6xfpzk8v+Xljrbe5tcXO3S4
264ZICiLgp33whLNxKhMIf4391OcFO6U7+qVRpYgR3I5dgALt+fSeo9OHo4BDdtCAN28Deo3Fq95wfVJN
TUWpXSONyIpLjXIF6g2AIHW2wvt03w7kIIRQYN36NyhgXUPEDq11ywf3zxwjNAixiypOyxuoB06dP+MD
uPbfawtta5Qu4DLDHDMD8wiZn9zR8WIxyJ4boToyIZLxNCVJSEC4kkFxduwuNhv398RsEguGbt/3nBOVkF
KnfHhi1eHEAQZSNJl2oRzyR812JU6QHPYDsAV/ufxhigJDF6ZYV794lSoqZQIrmK0r3yguqaXLItULNOBH
rk5S6gVvffVuSBsP63xIq+xWnId/jWIk3AQgmhI16ndrBdJA0dNOtPzBDIuqzqAwYbm/c77/ANL9sRoCkpAH
rEs1IUSc92mGfekHwrG0bSRmVnVW9JJJXoQoKjq221u3fEoIzGHeXHlFVaVOGL5eprXhxwjzUqxIIpNQkq
m5f6jWCuF2BUgdmN7k9Nt8Cm7fqa4Hv3iVQX4dOIHqe3fOB07S1FPLAiwxQoinTpDSJHewIIv+3XrvbCB
N2ggvLfcn8kwLksheOZI+bLEqkG3qNhfb7jp7WH3wllX+6pP4gUhLgJLAHlm35+8ZzD/h6mE8uaCWReYN
Z0BQBZem9yevS1rYJxeDUfl3vgShQTw59PgaQKNF5ccUcoWO/JKMSzBegBv3Pex74WI779Yci4q61dcH4
Nv3ZQGNZZFpmaSNnjcrZQQCo9J9hcXHW4A3vfCAS/n7734QIvsBLGjh2bP8sMYKmihaWSSPTJJTlgOX
YK5OkkKPbYe30/bDFNRMAqO/xCq3hE0OD86fNPiM0AahcymImOr1RhTEEjJCksdtwpNv7dMAlRSXA/t0
6RMqWlYL/wC1uL8fTfAOW2Y1Eka8pppQo1ElGa5sNKk7Cwt1/wC2DBK1NmeXSISkIS+AHPF8dd2keSni
5+tdKKsfr9FlOnuWFz/h9PYe5w5QQaFu33/iBTNSRUOAcPSjgU35hmo8HTVL1UzFgkkUTEOqrcG9zpO9va
1vt72wlTCVMcqQcqSySpzWv573wmFDLSRASh500XGqRYlFz033AGqwPX3wiknyk9dX/OME6f7AdA9G9
6Cn3gyurIVvFUSIIYrOs4AIuSLeq3XYDpv+2AKrqmOjw6UFSCoPU9+/CFFNCJfmHNXGktQW1LEwkMe/
qYW2vYjqMPVb1xwhOJZTTChy1pBAzBVkLM8UixgvdPSwAsosAPqHXr279cCSAKmgg0kk0SxOb9+ke50
ssa63At6NbQAajY6QSNrAG3W/e+EpTgFz0Gf26wkpZRcepPEc+kFVUMskNPJLOsZhILgRN6VY7rqb87bC
2CUFFNcjpEaLoNMwzPpww4awdRwyKsslx/wzBH+YjBBUg3YE7iwsLHucMFNy+c+9YJSb1DieOIyb2bSP
Q0UcfNUR1RM4DCzaOULdx0Pff2sRgkoSVFTb+GsBNUsJAcZjCmFOEZFNJXU8DSu7FGWylwQBceu4G
4HQ9zvbBKQ7XXxfGGRMDqvM5BBLHh8+zQE1P8PRpzCrJKrRs51ARm4Jfc3O7bfc/nAX1ICj96fuHTLT
MuprTDB23F8vWDJKmWBJZZY41EjpqFxZSbkgEjoD3Hvb3OJGUAH3U0iMqSpTJNa45kejnKMSZY0pSC

LQzRo513vqA1G3qsbgAhv2/OEEBDAlqH5+IfxCpyA4cM9NPY7qwGtzJZqTkkMsbMjFLFkPoUXA66SSOx
7/AJwKrqmvGlO20hIvVKBUOCM8Wx1b7x6qjmkrPl2iMJsIYiGI9yRv2HX1bgHr7szEKOUEs3ryQP7YYZ8
6vXm8YoKjlLG9i0hKxyWDSJGtyp32AB3sfcYYKDPmcezgIIBRLM4GGR40xI0hSJjYhY2gd3bTZPVEoW2
oqb3G3Xe/ftg0JVUJBGcCVoLXiD7Y99iCHhTNgCQ5dmGrnbCMEWLdetje4PfvgVMvDnl+oOWSjWulfXO
CjTinr1TnxGOVSdVt32Oyd/SB1HQN3scAJfnYQa5oTKvdh4ULBHVUDiKKnkeYahs8jF17EE33ubDoQL/fB
kEi6CHJ3+v4iNLBV5YNOHx0rAIqWGjzCEI0MkaMRLzW0o7XJIt9Qt79PvgUqL0IAz/P2gpiQr+wJOXDvh
Ac0AhlRlkjh50tooUCuJbiwdfuNx+wJwywzVxy1pBIIN4EYYnBq50w+8ZpYI9KxyRc6Oe8cjFrs6qQbEi6gdR
fv/kRCSkP3zw7rEYKgshqcfy/3yg+hAA0KIy9Mjw8wMbk2Iuwb2BHvfr2wYU9AKjP7wBAS5fymrGoG4d4Q
RDH/Gwqu7hqZU1BVISY7gWA2GxJ673xDLCnDPTp9olWUB3ZiH39MWMGVFIsFFUsvom2W9rkkj6Aem
1yB9ie2CJxu00hkhwLxfXvg0HxZNlLxKWii1EAm/LG/wCLYYrlihT6fmF4CzW/6/iESUJiq5IuTzJOUxVU06
WbUNrjoe1+wHTrhLT/ALGxiWWsHzlTd+2keeN5BLKzKQo2d21Mlxuth2v0JPf84a7dAUThh+oZ77objy396
xgy/OpFCBuB+mgI9bW3uPex6ddrYYKugMWOUMqXfLEOM6+1cKQYiyxqRGJ5oksuuRgAAwFgAOuw77
X/AHxJfKTU5RGZIUGSAxPRsYHLB8vBC0TSRxugGsMQYz+9yQbkXHY7YQWoMB+v1BGXLLqVrmce
mvvnGY5jJG0USxvPTM0UbyEX1D0jcbsLG1yPfBirBusRFNSQSCcgH31GrYZwnSFKaoaRZIwI15jqULBC
NRAUjrvv97A2wF4O4DAY5xIUEJZSqqwy0gIRZp2meISKkm5kbSVub67HpbVaw62HTCxce/v+oYA0LZV
04Yj1w3wZBmUtQS0aqGR9LI1hLMD1bfsL2t/54GXMofnHSCmSnIO7IU17eD5op40JV1EkCFNtyo1AFiN9
VwLW6bYmKVXSAe/mIUrSJgJFK5nsYjPjBOb/APCwh5ae9O1xGQvqcHTsTb9j377dcBMCZaXHfZxiSSD
NJvZZUr2OkAoNBFPUlGijm/RvYIYT0BIJuHH9DpF+uFKA8q8j3hrDTryr8oF1Cn3rph6xmniFLWo5dWEK
MsYVixAF9JLAdRvtu1hhFQSbxNK4YQISpQuFNaGtD1jNFzKuKPlCGomkSRSzRnUoINienTpZe4OBSt2cu
e+/WJSi6lRCW7y9/SDI5kakWcu45SWaRd1UnY6he59Vh+43GHWzBeA1983gZYYmXiRl6jJt8CqstkhqikoM
sZjDx2bSIhe127m1xcf09wlSlEsf1CE1KQ6Rrni+TcYLrJJK2pkpyscqs+oMHOkPvYKR1/NtrnD3lFRQ3MQFx
N0KemhGPf6j1BJDXk8uaOedwyn0lkfSLkdTbfe/X0gbYaXdWbt5zBTr6E3rrJLaU4+o+YMSkmpoo+bVa5HB
LaAyL6h0BJ2Nvz1vgwlTXgbx+8MpabwR/UZcvtyaCUjaCNHjd5ncpqUMY/zexvcEncjc2/GIyApQKa7j6waX
SkpUw3jI96QpMVqqPlyyxiOMBgQN17rbfYkDfboLYlbzBjhwiAsEkqzO/wBd+6E9FNNNJYIGhkYEnfTqA+
onr0OxBANz77CpjQVHfOJE3mJU4PTPoN+OEBzmiOuJoUYh7nYhbCwH032IudhvhmNCg1gitPmEwU76v
AqqikquQWeWSRhoiLEMqrcXb2BsAetu++4wSQCA+MRlSryroYUryOvTljBtIFqY1jIV44oymtWCkp0H4uR
c9LDCQAP6YDvP8Q61qDeIWJ7y/PrBaKgljhRRExjL/qOisRYX3HQFug37++BwLa99PaDvXgHxH25VjEV
NLNG02lEeGQSygOpNjfU3uPx0IvtuMCEGpA0eCVNFAS+gwGHeMAYVARz6njVDcSRsCIwbqrX6DYbD
tq3F8MEXWvV5VHdOULxCpwjLQ0JZvSuOBYxhp9QVYwJJZnUuqpbmH6WC729IAW56e98OwwBD7u6
NApKv7EEiuIw+7wYZUgMyMyxpa8iOC6opBAAHbcdd/wDLCZILDicS2ggiVFy24YV1PDIQolp2aiSlUloxb
cFRd+nMubHawOn2GJrqikJD994RXBQFElvXvnyxhNU2p6UySPKzyqqhVBJvcX0kHYbAnvsB3xHMUyaF3
17/ADpBSUediGbSg15bnoawZWRxR0ryqkwepG8TH6gPTYg+2+wv2OEsXB0pDoUZhxbHzd0b3wguOOOG
blzxzJFF6Qsdi7NubatrnbcH3vvhlApNw0A9/wA5wklKgZiakuK6P8ZRmiHJSbSp0QgEyJIQ5YAgBQOhuQdu
m5wkKF1yMOn4+IOYg3xdOPX8u2OcAjWUTsgkDB/SVNuv0kqbbne3Xa2EV3T5tOzxhzLJAZ8anHlzg+Gm
LNpjCNUhdT3FmADW+xHX3tiQ0LJDloiYYqNH6c/u0ZMVRNSxyyAqwULIxYx6za5Dk3sNzsOgttiNgE1F
Pn7fiJAolbpIJBpo3XHTe8ZjH8TqUjbU0h3OqS7OD3uDawNxbud7DCKQqZdGLue8GhwQmVeOGAx3833w
RLWywyyEU9LErzKDTaBYBVsWNuu9/wAE4FUwuXHLhDplpYAYsXJ1OVfSB04dRCgptIMelwNnFlv7jq
e97G9uuCvOXEAEXRdPeh4QamtlNqZ6f/5JiYqOZ1vYfzG52PS+DQb1ADw3fJeAIKWN4cd/2bnCRmWKgI
iFKyTRiJNRYqFJANwDe3b9j1G2BDXLrZdmmUEQRMCnIryO4PV9YLjonp6mX5x2VIgwsp03Yjqb7soA79
DY9cAxQW/B474L/qi82fEbxoO3hTQzU+URxNHqCQkeuRyzBQLGwHcjc7774IFKEgNr+PzDlK5i1KfQNlv
w9I9Gy03PcyFobqiJyjf3II6G7EnY9Nr4UtJGBpk3esNMWHqKu5fvSPU0jRQQrUq8q6urQlSiAmzH8Xt/33wg
sgf5Kt6QvBD/AOEXX0zPfLdAq6ljWg0hY6o6VQklgCQDsQb2ZgQBvYdR1OAXLBTWr7++WUGlTKo4bd
6jdrnGalBAkId0KKQwYb2YkDSQO4tuR+Lb4kIKQATp17p7QL3ipTag6N2fkmALcVEisrA1JEiuzWjjIG9wf
qtex39PviJ8cz3SsGAXY0GH5La6wFqXmtyZah1llIUa3sB19Qv3vvYE7fviZPlUEqo5iJbKSVy2LDvpBkVEO
ZJGZDNIQGb1BmZDYHe1tRKnfr9sCiWKlOPr3SHWo+VKqDcKcDwd8YDA1lA5arNMyKEZtL6ulr9wBb8
kXOGvUYiDSnzXn4bm+8eeijMol3kE7BAVbZN9gCOxt33vv32JIBLvuxgFFVxhvOHxlAY6WQOVhmqHC/
pO2pTq2Jt79C24sf2OGGJUHOu/KGcgAKYPhuzwo53QMVj8thTJHzVXXEs0d1GoC5JN9uuw6EbYaWsqdS
cQfeDmhIISoUPx6d1j0cMijWsKSxIh2B9RuASN+252tsd8FMS5cYe/4y4xFLmMmuPp3nwj0qx16JVSxOSxv
+nGRqZDctsdgDcnqNh1Aw8xCSLwx5/GFYSJkxBuBruGR0yONIJq6eOkWYmiiV435oZPUWYqQdwLdwR
2vcnDFCU1IzfvjlEiZqyABQYd7hn0jNBLFLEeTJJLo0hyz6Q4ts4JHqAG5H7YjvXnKN2f39WgygpYK4Yfbi
WeFMDTLTs7RxPLKlyuvVG1yQdhdeo29j/XEwvJS5z9YgmCWpXlGHpBKx09RI7a42nYcs6XtrUdRpB+1r3
33wyR/wAjXjDzFMwQA2OG7vdB65aEgMsstSSTclXPL0hhdRfcfY+1/fD+HW8SWOPDsb4HxKXUAEhiOL
e3SC46VcwrVWn5byPHo5hsFQMbEA2Fj1AHa3fBr8xvbu2gJTJASC9cM6a91g+nkZJVlXk07iyqShAFr3Un3
PQ/f7dYgoghSaFum6JhLTdKVVDvxOrQRK8ixS088yRaKhpfqChVYgfvc7D8nphFSVOl4ZKSkBTPl3x0yg
WYUU0axvpDksbaY19O5IIHTSbbi1uh3w6kqdwKAaCnfTOsJCkFJSo+Y78e3bXKkBLWghqXiMKlhpCMdc
hIBAUfS4LA377fjAm4Q4DCjd8YcXh5Xq5f98MPzBXyxknS8euNrspCMwf+YH7ntb7e2GSlSiz+kSGYlKSp

sMa+ze+VIzQEVCpHJshUSKYrH02OlTb+bewN9tOHe+QgnfEV3wgVgVFD21YxNcpUA1EjSSkMdDa1YXt
YG5sbAXPvglpJocRjDyylP/iaD89aQe3FMFOxjdINSek21sLj7gb/AJwHjJFO/aJ0yCQD37wVV6FkhpY0kmLJ
JIFkWyAh+vQFrja3bb93ui9dfX3iNK1XXbTMad8coMqpOVWTKhFOCqtGxYgMLAAj2O259iThTUkFhQd/
uBkG8Ao44H7fEJst/XQLzI6iSFQVLHWXYFvURf7GwG/fAAJYIJfvSJL67xWA35EChqYaGhMankc9td0T1
rtcf2tdvftgyQAL2fvAgXibuXtT37MKMvzGSaKpZpmTk77rYqvtc9AwNuva/fDhQqSWYd8KfeBUlVAQ4JDd
5t0ygUlJABI6worTMVSUMdSsBYalvuTYD/LCVLQ5LM/fWAEyaBi7dk4faCZZaWVY0DTRmOI888xdwxt
pPdiBY32HTfAllEJBy77wiVAWl1qGdO/TMxmoaSPMkcTpULVRKLSOFLA2sL2tc2Ivbb3wiCVsHL8oFEzy
XleW6Rm+NW+0EyTpJUSO7RrFCxMoa6g9Pp/fa+/264FZc3hhn38xIgBIuF3y359iD4655wpgV0qL2dmUKL
Fi2i3Vfcj/AKr4mClLJujk+XvEBSlAuqVzbP2J9IDmFZJyIX01E9Q7iFUB9JXUVY3Bvbc36W3wxLh+QHNj9
oIIIJalHJ9R094KeSiSsvEwlOi6Q6SNIswtt2J636fYYQuOC+8DfWkNemXSCHwBO7V9d0eq8xaaVY6NKeB
GcN00eoi4GwG1lKnp1698RKJDXQB71/VYllgEErL+wbHHOoIMDilZzz4y8MEispSWQMCSRYi3TfYjfBk
EqBJorvsREgskpS4KWbePtv4xmbLvlIp5JmCEMGUI91uDqBB3JIIB62/JwigoSXpz9Yk8S+oZ8OGHeEYhp6
sxws80QD7RqserUL7Er33bcg9gB7YESyA5ND7fmHM9JVdCajfno+7hnTB4tp5ZPI7kFVl65n4kTVPzOYKD
BljVb0Rgjt6ZJSlm5hH8i2Cg+q52HO2zbCkqKLOX1OL8B8xuWXZiCm9PDaAZc9+OkSbJ5GvB7+MkUuUZ
rUwNfSsGYVT6QbE2N/8ALFAbWtIoCOgi4dn2fEA9TFVfOF4Z5T4VeMk2T5Bldfl+Vijpp2hrZnklDHmapQ
XJJU2Xb7ffHT7LtE2fZry6kk7sGwbSObtkmVKnsmgGtcXxJiLg71eXSowp6bnI0yxrGSLahf1e5t3tudsX3UoV
oevZip4YSWGB5cuAixvkp8hOZ+YKCHibO6F14Zf9Skg1tTPmNgwRkkW7rFfcuAC5FhYXOMHam1BKHh
SmKn5D89mNvZ+zipfirdq8+8vSLE1HwxOCoJoYsyokp4pEDIIq+qdg997l3AI+1tu3XGOdtWunmHQRsSdjW
VTgg4amC6n4YXhtl1NIauTMZFY6i38Tl1bi3UXPf3w3+s2s4q9BEv8Ao9lGCfU+0Dm8hXgNlFKklVT5s9Sk
YU6M0mS6gdLl/wDTt+MEnbdrGCh0EQL2PZTkepiKvM74WeXvwL4CBoslzLOOJ66Pl5Xl0mc1QDE+nmz
MpGmEd+7W0r3I0LDbLfaVMFeXMsOnH2jOtdlsVnYtXIOcOHbxV3wz8NM48ZuMIuHMjp5quvqFKBX2g
gQGxkkksdMcZO/vsBdtsb8+eiRLM2YcOBc5c84xpUpVomploTjUYhhnyOHOLNca+S3hXw/8YPBPguLLs0
z2nzuat/3gqllkpJs8ZUVtMYBAjRD9KAiy9WJJxgyNoTpkmdOBa6zaZ5b+kbM/Z8lE6TIIe87nPLPd1iY4Ph++
G1TWExcD5hA0Nixq+JqnSgUf9JsALX69iT74zzty2O970EXxsSyNduljvMVlzfwGyHzIePsHh34LZLTyGAt
NmmcPmE8lIkaHTLKTK1lgTf19ZG0hbgi+7KnzJUnx7coVqAAK7i2Z6CMWZJTNneDYk4YqJNOD5PzMW
p4Z+D3wPlWRQU1XNDWV0Y0zVT5hPeVrephHGQoF+gvsO53JwlbbtN4lBYaM/vjxjbTsaz3QFuSBi7bjhg+
kRt59fh8eHnlz8r1XxNk1RmNVxUma0VPqaqkmi5cjFWBRna+wv07XOL2zdp2q0T7i1ZE4CKO0dmWSRJvp
TmBUnp8RSKOU11dDIjr8op1ExqrFdKm+o7H9vtjpSAFEDAD21jn/ADmW5z9jpCSKphnilS82pQyFmOoBl
OrYAdQDYg+23TAOFJIL69/PCDuqSsEM3T99vBrVUZCGEa6dE+lux7HpvY9z/wCWHulmajZ+8PeAOLF8
qcnECoVasFROz0yM0ehGD3uCxuwNu1hb8jBoClG+7UoYhmKAFxnrXd2PSLc+Rn4e2V8f5MnE3iRPVyZb
VoRluR0jzU888R/++ZnUXRDf9NAQzX1HawPObQ2wuUu5JVXM4iN+x7JlzJbzk+U4DA97os1W/Dk8vcSR
LFwrxTy5GDSD+OVCi9x3LE/tjMG2rWzXvQRe/wBJsrvd9Ypt8TDwX4H8DvGjJMr4EyjMcnyirydKypiqKu
Wqaao+YmBZTLvp0quw227Y6PZFqXPkKVOLscuUYe1LMiRPT4QxGcVtmpooGaVa1YNL2ZQLkDdWA7
7m1yD++NAoAa9Q990ikklSSUlwYLp6ibNOXobctr5bRqVkU3vbY3P7e1ztgCoqLpxfvGJAlKE3Vl2GvTDL
LhAngjWimWsiiVnJDLoYcvpawte1iQB9wTci+DCQpJTh1p3pziNRKVpVj0ri4P35UeDDK7WQSALHcIkra3
CDqLki67AbdOt8OUE+UFuO4V7HGAEwAXiH4DUhvXWuUGS1K/Mrr1xJUQsyhQLklSDewBLAH+gvhg
VOAaE+w+dIM3ACcbuNcz6Nr0gvLUk0WSogmDyegylSwDNpIJJ2A22vvt03wSQH1rnXsD3whlk3Q9KZU1
y1LdMY9WRRzTyiMKrlAyL9KHTs30kNpF+va2GWhNQBw7xb1EJEwukuwzc656P6GCaKZnLyB3MRJIJX
Rc2FwT063/c4aWoqU6cBDzQlKDfNT31aDUQQNojZDSOTsWK8kG5K/wB/bqRv7oKY3T2NIYJpeG4ZO4
ZjvpRox/D5dMKLPT8hJNRBFitjewJ2tf3O2CQolQCaM3YhlIAQTMq4P7OfHpB9XlH/ABKkvYBjdZLBV/a1
nNyB73tY7DCXdFUjXHD8mFLCz5ZhrTByT9h8RhAS7RqRCyqtjJMxRwRc6T1Fz77W698K+guAwHeUM
ZcxLKU5Ls1KH5G7WArIIal4f1BGkYGprEtf2vutzbb/AEOBTMDlIw+/5gpkpRZZxfDge/3Bj18VXMkUlNFR
rILRSa9BVgRp0ruPvfa198GoggXg0Mhw7FyPtrnGII3kYllUyepmPLC20je1xZuvbpf7YSTUZ/j0gilwTg+m/w
BYMlMdO0URgSOOaxDLdtB3G8Yte52PTqP2UxQSQAH7z+YilAqe8WHTAfGUFVLrFGyyzsaZlEkgCBtM
gNrAd1vfb7fbAlRCvL3+N0SJCVS665++DO2dN2kebN2gq3qCsKvEgFo2CqWufTcjoFtcAYZVUlRLcKdtpB
JLLCAHFd/b66QB5Z8ur0QNLI0wV4xCVs2lgdNz9jv9gN98GpRQpvbAxDLSFpcniTiHfEQKqSrSplEMxSZr
3je5ZerDpa+r1b36H7YYuTWm77wYugFq5g7/AHaC6umqKMwwf/ZLuTaw06zY2N777ja59r4ZSG/t7d6CCR
MJqjSle6VLtwj1LA3y5lZCFUiNmSSzNqPqL6hset/Y798JillAYbxAKIVeSo40z9B7awdDUy/NvDTRuVjaOM
G9liVgb3bqATdf3++HcBTJ3dvppBXVFLq3jUtWoGD613wKsy+p57iNA606BzC6jTctbcAkgXFh7WwCpbje
MsufxBpmXKD+pzdyH0+YIaV6SIpGzT1LppjZnOwuLC/2Fhfve/3xIEgJdNT33rEd7zMsgJ7z19BGVkaaKIO6
Uohkuw0rYsCenfY7XHQFT3wLqCQl+He6GSEklRFQK1bDDrB00ULyaYp9U83M0yOPoZiGN/dfuDfrv7uoi
oQXJP57zgkoV/aYGSB+KdtCdIHXSiPLUUtPoeJjcFwCbgEdLE9OmxtiNQdhl7xKASVLJrpodW3wfPUCW
GO//wBjj0cyKMN6r9xYarkkbdsSOgDvuuEQhMxRpp741ejYiCqtwHV4Ikd5DrJ1FRpU3tvsouCRv26bjDFIA
ZPPHtoSVKUXVXTefkxh6zmqk1PUNEqFgVXcj0gXZh/i2tbYaTe18JYl3WQ9Me9+TQ8szSsmYBXDKv4F
C/2g2WKemoAgZYo2I1udJdFAvqB7bgiw2IthKBqMBh39odBQ7u5x+/HjxaPM8bwRu0UiOW1Wf06tt3U3N
xbuf9MHfQjygYbsd4gPBK3WTQ0xwGnt8wqUMVGlJivb9Enb84lSaVQTFVVCQJgEJYSrM71QEcCHUrXs

zEnf7le97jrbe2KxL0yi8HAvVfD7cN70hJJRR1MTTQPJKmvYPdvVcW69LW2AsLD3wQIY3cMH/HYwiI5F
QqKt+QMq6mFpgmYJeMxSIwYlTrVGa52F7Ahut+v98NcU759t+4MqS5HN91Hr8ekJPnkjlMCVBcx6IpAyl
Qr3P6hO4Fx226dcRKUgEh+P7iaXLmEOzaH4b2hxnjk+WR31lWBNg1lUBtyy7sW6G1jtc4mSoBd5Q7394R
XWg3AlBrwz3afBgjmcumaSSnWKa2lVID+nouxO31Gx9r7YiKzgRX89tnEqEpAvA0Ob5t6nXLDOA087AL
USLCxiAZSyggqfpb07AagF9XYk4PxBeK3+26EJZuBDHg9d/wB35QICStp45GheU6Tuv0Fb39JJB0+mx7WP
a+Cqq6F9vEd4IvLQx/G4V7pWE+YTChoRDy2YO1gq+togApuOwAFtuwPfrgCUCgzp8iDQiYRvx+Dji4346
QJZ/lwu0zSVMhRSEs4GzMT0BAA279B7DBpLHGpOMBMSSDSgGHDJ2dvTTWD6TLo6dlSSeEpSutwsY
AlPXVve5Nz06dyeyCGSwy5ZPDmZeVXPHNnLQkqVjkMcnrLBQpBS7Skk7kgbWI7X2tfYHEQyOmvx3zi
WlRrp8694wPUanmQU5hkklcSqoiIEN7atXUn6r+wtg1Jd0Xq/eBRMYCaEHtq+lekBzGhaNouY6SMQTNf0B
JRsLjYX3BuPye+BVJWlQST+Ib+RLKVKSC+W8P3TPARmWJpfmEE87TSOqsyyk+kGxBFrm5Frdb2+2CSl
gUvXV8Bv3Qpq3IU1N4xO7fFyvJJ5Vo+CK6h4r4tyaOfNowZ8vo5IyPkAbFZJF6c4bkD+Qn/F05nae1jMHgyc
Mzru+5zjdsGzRLV4szHIaRZ3PZEq4YqikyalmnOpC7SJFyxcWuWuTf7e2MGNiE2T8ZZxSzCGPLoZRew5L
6wPbc2GFCikfxKaupzfzLB61IaWSDJKJUjjcMwP6ulyy7fVYd/6467YZP8AFLHMxzG1QkWkAhx3k8OXke8
g9Z4x5OnGfEBni4ZilvRx6f1c2ZDudII/RB1C5+oggbXOItp7REgeDLPm10/PtE1gsap3+SZ/XFu8veL8ZbwJX
ZQ9S9bxk/8ADKamKrpn5VPAqqLLpQKiqoGm2wABxydSY6ZKYYculyKCpD1fFmWSyU7Oqg5jAGZSdur
E/wBcH4Mz/iehidEyWk1UOohdFx1wXS1j/wAQzLKqqIgm0uaJYD3sHHa+F4S/+J6GC8WW/wDYdRGheZ3
zb+GPgvwG8vD0OVZvxdVgpl1HTOkkXbVJOVuRGNuh1MSAB1YXrDs2ZaFsxAGJ+2+M622+XIQ7gk4D
vKOeXK4h8yPjRSrJWHOM/wCKKtYzJOeVGhNwAGt6IlsVCruFBsCbW68pk2ZBupN1IfvnHIIVOtCgVqF4
kimb+1MNI6J+WPwUyTy28EVFDSqJ6+pEb5hmAjQS1j2sB/0xr0VL7XubsSccVbbbMtK7y+QyEdlYrKiSi6j
mczGm+YzOJKDzleAtREJpwZMxaFWYmxaLcewta9+gti1Yj/7SfwEV7WD/AC5J4xofj75hOI/NlxjL4SeEuZ
CtynVy83zxQ3y88C2EjGQD0UytYEjeZvSLgjVcslkRZZYtVoxyGmnPdlnFS02mZaphssigzOuR5e+UWZ8tPl
XyDy4+HVPleTTTVNdMqc+uTQlTmMgAuW66UtcKl7KPvcnItlsmWiZfXyGkatksiLPLuI574kXMqS49EEat
GNzV1tz/AEH2xUi1Fc/ie5fOnlDq6tauk5YzvLwUpgwIYyNY3J97DGtsQKNrF0tQxl7YufxTfDhxHOCpzAma
SUCKeNUEcisl3j23G1jfUB0v298dqrzeYV3cR8xxyPKGoN/A/Z6faMfJGmhEKq7S1AEuqSwAUqTcddge/a/T
AmXd8uevfSCE2/5zQZDvrnBFYAlPypFMEdP6lBZb2W9tJJ2ttueu/bAKwIVl7QctyykZ+kXo+HT8OWo4joc
u4+47paX5NZRU5Hk1XDdqtL6kqJ0P0xjbRG3121MNNg2DtXawANnk8Cd2g36mNnZ+zSCJ00b2368NI6M
pkpzGppKWR6EGX0uu3qbTt6VFuv8Anjl46EE3qw01eVLwxU2krZB6rBaaBSfxcnCiZo5p/G1pVfzL8MH/AI
4wvwqkgFU6lnPzU4vt9IsfzsRjqthh5BfX4EcztlV2elhl8mKfBoYyZpodLBCpe+tZLEFU9xcg9u298dAAlKr6x
GCSqYjw0Gr9OxzgcMyVAkiLogBNgqlQysvpGrqCd7W62Gww6wWUCfyNH14YwpSg6SkCozyODkfcBt8
AkMkDSwcwKDHHq0tcvqYElre3/YnvgkAXiKN98+WjxGtRCUuC9a6AZcTkW9hGayKKRv1gkrRRPJ+lITd
BsOwtd17++99sQzQ4u4HdphjE8shJvAON+uJpq2lYGmZaJF0NpRD1chUQgb7g3HU/sNyOzPeZ3bQ65wgm
4Tda9qBlkO6vBMND81LOjFGAIX9Qcu7FQdSkbFvSft2BF8Eh2INH/H2gZgTeDB2/LenUQHK3eCTUpAk5i
pq3U2F7ACxNj6RsN9JwkKKWYvXp3nBLCZgN4Ubro/uBApMteNXqlms7B9BcFCxLDVcDc7A9h0FtrjDh
H+5NDX11+8AFBrqqs2/DEjRzln0jNYiVEkelyGb9NgZtfrCm5A++rp0sffDgEihp8+8IqSFOQxo1Gp7GlawdR
VcbqyQ86JWkWMLrLFSQR6R0NybGx74FJSBTHLvV6Q5ExRZRoBXrTk1d8KauM1PPivFIhBLpJIL7MPS
CbEAAEXH9+uJCUl0kg6wBSaKCSKFvvv8AzBNXJUQVUs5CMhfUjR6iWjIClAOwvbr+euEryKJIEMn/AC
JAqC49M+UA+cJzEyzmTm0ryBFVS+i4BNh130g9TudsCSCplZd0hwCEXpdX7DwqlnXMaJTEqozIei+pmHc
NYW9XfrYfc4RvXXSO+PvBeUqZRZt7YbvYZwiqIw6RGjKrHOwEt5SZIrkhgQfpW56jffpgEkNeAx4c3/HS
DKa3Vn+u48s6884GaueniqIVjgEFM6IzFVbSR/NuLnc7N322ucEi8GCAKYwMwBQJmKLnDKmnP2hJl0Yy
yKpEMEc3Lc6RIdIJAsyqfbcexvt1FsRupJKruPfGJBdWybwoMa51FMDh28OTU88TNp5iOAGQuwZQx2LH3
IAufcW2xYKClTse6d/eIJc5KgA4amuVd3Uwmr4ZpaOSeQMEhMj6nkub3vuwFgCbWIG2w/ES1EOFYDv7V
g0ISpil3V13PhvpXjBtPEsOmN2IkqFVZWsbyEn1bEXuLkXH274kBF4Eljnj9oBSSU3UBxywxxfd1jE1c+Wby
U8rRRsQ7Iqs0/S+532A3Ld16DfDKIBJVhmNe8zBJCiwRjkXw9eTCE9Wfl/0mhSct6kkDEIRq3LDpfUQQd77
YjmFyxZ4KT5R5HAHXDrg76M2cDaomeojcIIXk+s9Vkkv/hJHq36dNt9sETdUSSBrp3plSBACkAAEh6HP5
wzz0gU6vBRzzCKNiVMg1bxygWuSfYG57WtftgHLEnDuvCJQhIZIxNOooOOmOMAhHzUzCokkMkY9TF
SRI3UWO2r07k2vc/bE0q4Cyq/MV7UFkApIDjTDKup0BOkepzBRRTDYoqkxc0XZ79PTb397dBgBg4T6fHt
EnlBZSnwevzvzMKMxX+KRDXPo+X5f0NsLjra9zubbdBvv0wcwJUkF+POAlld4gUqQORG5mAxxNITEBIl
mI6sZwiEuLdGuD32a9t++BdDOeLcOMJpjsMczx4awZqWSICRVllRS27akjst169CQT32sMJKrwY177whKS
UKBTQ99ecZWnaGJJBy5gZOYEltygh2ba3e1vyLdMCapCee5hEpUEqJBybCrnfg8KKkxUpMpj58mzR2iDsr
X07WNwRbY9Bc/jEs4MCtqjAs/KK9nUFKEsGhZxQHjhCU1PIp4nI5ZdSpl03LddgbgEbjttsTscCTgU4nGDT
VwpiBh3wdq+0BBeUKkHNmeeVInmLfqMRaw9lJ/qfybYjCC7pL6nsUiZU0XReS2g7qeMHu1BC5QrWMU
Om5L3Nu/XBi61BEZRMNVLrz+0A+b10UkYTkKzEXF/UbbXA2uPv1AG298MFKUhk07++EIhIVeUanr22
LfEYy6lngy9rxaZVCukpUgRgsblR0G5PfuPbAolqACSOFIlmTkklSS2Rrp3vgUhik5i08qc8vrLynU4t127sBvbr
h5gd7tK5w0hTAXw4bI591hPJTIJiEcuzSBXL6XUjcsCDcm4A6ncD7YSZSSpnqezAKnqCSpQ8orjyFd/vxg2G
aphLlGZUMulGIb9YW2Fh9r/fbqMM5q+POvCDSHSCHIwypxgytgp6ueFiQ+oNG3qD6W1FgCdrHqCetr/fEt
3IB3p328QXq3lG61cdfd+UYpo50iMc1QwRAQXKFLC1vybbWO52264BKSfIKd5ZxKtYT51l++ntAEqEWB

ZJWEixpoU3VbD3De2m+xHY4SgwZVW4UhAm+yGD+r7qesE1srVdLKCjmRlBEcxPqBB29P830/sThLKR
Ldi/felYaWVeKzhn4Z0Hu+dIM0S01TTiaNi6qRSxqA0Sr6V2vf7g2PUDc7YKSDeDDDDMNz7eAtBob2BIfI
ueHo/OFEtTKojRUKEqI2cOHLKR0HY6Rf07E7YcE3SkU76O57eGUnzXzUYvrx3MMYJSaoq9ERlhgMUa
mJuWE1kXIYA22tcA7b3xEUEpCc/jH9dIlSsBRL0O/PBvvWDp4JAiMJ5eYVTluf0226KCd2U2IH36djgkDL8
d5wyiAXIpXfxw+z+sJn5kLBGEl3IVgkhLWW4JA031Eke/0/jCIP+7DsHv4gkkYjHsjv5i3Ple8okPAIo+KeKK
WSkr6hOdQ5fJHrNFcArJIL25pBGx+nqfV05Xae1b7yZB8ue/8AEdJs/Zdz/NO/tlu+Hiw54sRZ0/4mSVFXTy7k
M21u3TGJGjCDM+IKWmzinyyXXHmNfDLWU1NuZGjjsGc36ICQLnqdh0ODEtZQZgFBR+MCVpCggmph
bQtmVLQLKlOzEnYE/wDbAQUUy+ILX5pS+YxYaymWCb+D0soXSbMp12299v6Y6/YS1fx7uTnto5ra6EC
bfOLDi0W58iGcZy/ln4Zo4qgJSpQsI0HpCgySXFh9/vjnNq//AJa+PwI3dnB7Mg7o2bxl4QrOJ/CjiTK6SQVtfm
uTVUMdLqX/AIiV42UJubbkgbkDfritZlJTOSpWAIi9OlqMpQRixihNJ5HfFCcSL/uS80UYdNnpmKXsBc8w
XG1r9evtY9p/rFldvEpzjkP9GtbVl+2r0eEsXkh8T+WyP4f5jEHVED8+lIUKBbT+oW03vttiIbVsjMV865fESr2
XbAb1x91Hrv1BjXPEvwL4o8Dqmmp+LMnnyipzCkM9PE7pdogzpqJRiAtxY7k+n74uy7TKnJvy1XsnDjr8+8
UVWabKV4UwXXqxYuN3PD2hz8o9HFU+Z/gVQ6uDmsRa7WjFwx1bfuNh333xW2mHs8wHJPz3hE9gLTk
EZljTdn+Y6qZHweaeutHNRiCVQsfZX6bgnb7Y4Yx2MtQaK1fEP8unE/i94p+HfD+Qt8zUVtLmJlqoZW+Wy
6DVArvNKosqkMfTe720gG5GNzZNplSZUxc3d2N8ZG1ZMydNlplktXhz3RNfgD5Zsk8s3hbTZJkbNXy5hp
mr6tKdBNmMw9Ot7E6VW1lS9lHuSSc22WxdoXfVyGQi/ZLOizouo5k4mJI4WosvyaOVaqSDmyI2laqtECxb
dbHuLYqRZvl4Zz4ncIZZmojmq8oqgo/UXLHedmP/AIlDX6i1tjhRLED/ABMuPKXijylV0GUUFTT5fHn2XS
qZldNTCRgPr3sSLHa+NXYySbSANDGXtdQFmJVg4jnDl8BqaoRxhJTE9pmLbBW9TBS29zfY+x/GO1PmU
zu3p3lHHMUoKmZ6Uz47ujQZm1dNyRIvMFwXHIUKQqsBqu97rvY32222wTqAvO/phDlIUbjN6io3fEXq8g
Hw683pI8t494tymgEkamoyrJc0gLuxIBjqJ4yALjrHGx2FmYXsBy+1NrFlSJFAcT8D7x0Gz9mi8mdOq2A+fx1
i52RcP8TVmbSS1E9RCbkvFAi+m4va4B7Y5uOlSm9jCbiqpp8g4uyfLa2vWnzziA1H8KgrMyCyTmCEyyyBB
0RFXdmstyF6kDBplqKSoCgxgzcCggmpw5Q6ZVwbVcS8PpNUZzA81/8Al07O56DuAB12wERxz6+Mfk8O
S+ZLhSK04/8AuVj1mRCpkX5yo6at/a33HQ46/YBT/GUSW83LLL2jlNuBX8lJAfy83H4x0xeKfzLT1dRDI1R
PT2WRCSGlDm50LZevb/yO2Nq8lQdRqX391jGTLWnyoFKVw414Z5wVMzlGY6GUMQIOWQyK6kXO/Yj
b8Hod8MkFirFuz+IMqSlQTmdMHemPUvxjM9WlS8bQ08JhecjSPpRgLBgDuDe+57D3wV8BLpapNNO+sD
4ZKmU9AGNM/XDlhGapII3jVdcUMem6x6WaMkm5JP8AKSL236327mAA2gyfXv8AUAq9X/kcSzYYjHHf
TnBWYx00U1o0dUB/SUX1sTbUAdxpBN+m+K5QlJZOT0+OETiZMUxUMSK9a8fZ4Myuq1EgDRHfm8pid
VwSLgD0kC4uD9+2DBCk40T32PiIyGWzVV7MN+JyPWsCk31hXYzvzGlkVbPvu47Ej1WAtcXHYbo3f7Ko
avr3y9oNHiMQmoowo1MOXM14xmOnn58ieho1BDSmQRPcMOzA/Yd+vuTheGTeS2WtYQmJ8qwXqaNk3
5NcXaMywR1NUqpCjne4uQFA33IHS9ze21vtgwly6Q7+nOIgpgxUxALOMc8HxGUEqJZJDymVHjdhGjRuf
mCb6uwA/PX+xwCwFEN++/WJEXpYLnDTId8hBkKvlFMqyVERMkNkc6mLFu57BrXPba1thh1Aper95/aG
Sb7df1njV4OokkE7RyfKmSOLqWJMlyDqJvup2IG2wwd5zdOQ9e8c8IiCCBfTRz6fByGVTCdp+XA08SOyh
grnkWK2Fiwt2uL9e3viNQBZUvvn7RJLmLBuzQM2r0plQ1aB1oDWQSz8sMCIC12XUSAb269bA4SnBukQa
FXheQe9KwJBIsCx8loNMlkdU5kTjYXtfb8AWuu2HSp0hDZ8qQC0gTL5OXMPx9Xg2aSIxPEsmmuVwpT
WF1EDUoI39QA2vffBsFJfMd13xHeKFsMDnj03V0hHUTNS5qhabXJODqYafSbAKNjY7MfUe/XEKmvsnrp
ww1idAV4d5Z5a8cchRoPEX6IMUdVTSNMOc8kpLXN9m7WAJG53HTpiQBSg4p79mITdQpjVmL5djvSC5
oGfchnQk3LCy2A2ZbGxJ9QB369N8JamJvCu/vOCloLAJNNx398jm0EVGYT1kh5UrCWWTRHZhc6RcGxu
BtbubXFsMVFQvJNThhlCSgpJllLgY40B9+84Mnl5dJ87FCi31IdYBC7EW1DYKxBJ3367mwwzgATD/Y98G
hBKnKAfIGy+MXwZ2wzj1NE0qoIomhZAWcygmwUCykmwtcrbCdJY4Aa5tB+YApoSdMB6wbV1FRlySV
M6yldayOQoKkGwA3G4IHSw3A36HBLmKSDMXWtcK6NEcuUhSxKSGLUxFM+nGA04nXmRyxzUyzyB
jEkWoqt/p32udx3tc+5wCb2BDY0+8TrCXDKBFK/A3jGuOsHzcxKZn5jCeR2NOdIDhL7oLeqwBG4FtsEfIG
BqSP1w7MQ3RMqRQBtQeIwfsQFlid0SCoeQvqd9XqDAg/y7XuLkW9+lxbBpDJCE78z03PjEaqkzF0FMhi2P
LCAZm3y6LUVPqinBYKQzPESx9OwuQSw3wNQq8r7103xKwICEY13U13GkDiq1yqoty4WjnueYysVjN7E
qDt6QCC19uuCLpN05594QBF/zpo2XHXXF2jza52ZF+XaFEZr6vTcWBJ7/AE362PftgVPVgGaCQEhrxLg1x
5cuFGJgtTPNTTLKYrglIzc6QbgEAHcnobA9vtbDJIOHKDWClwajOuT0+RAGiSnoDMJJJKiOEn0pYhhb06t
ux6kdfxfDpTdSokxEpRUpIQK9t38wGgl588ccqMI4lOkOoAuVJ1e5ttq/vgZZGDlu6/frEiwpySK6V5Ab9GyoI
NpwZAqxyi1OTqXSAhBNjY9mF77DqNsEkLqAcMtYFVwkOMRQ7/s9IcaeStSnQLT5bIoUAMZzdhbrvv8A
13w5mqBb7Q6ZKGDn0MN0y01dHFNFJIksmgqEFlJO4c3FgLWH/bAzEpKXBxhS1KEximgfliKdviYxBJVR
UPy8zMEkcSsb81dQN7G23a1wT1wYKgm5qRviK6kzAvQGhp6ufvrGI2mipGEZp2mkIKBFUCMn7XuTe9x
2JG+Iw5Swr33TKJhdSpy4455v+c4xJFBPIY4wysbHlRN1I2sA2+oere+439rslgHu1Gn7pCUVKIBVQ6gnPoef
SMRU3ojp2RpgdjGKgxiBdiLHYXuRc29r9b4ZRWoJCqjHGCR4aVKKaEMMN2fEQoqZEqqpYjTMpkJWE6
gIY19Qv02Jtv1O2JUuVEjlp2ecQrYBKNMczhhvbQt1EFGr1wlYopJ1bSBLJsg1bGx3266RYbkYFS2SQU1wc
jvlDiXeWLqg2LAty1bXLKPPTwUcUiSpPpjvaRQNOlRuHsLFTvuO5N+gwXhprl3nDCaoMDUV98tD6MISr
mMPN+VQS2VF1ScsAGMgG/cbAnrv1HbERnlXkS+HeuETS5AS8xTY0r80LuKjWFwrEqamMvLKojJjPpC
Npax6ECxBJO239dpAsTCA+GnxSIVJMtJLb6mnOv5hNMRSwujUhgqagkEyR2BGxbRva9mA6XIv2GAlhK
AQHBPQjcdYknKVMNQCBnmDhgMtW3QGQrCmtXpyYk0odHMJN9IDX2Gk/tsPa+HFwlwcPvDLVMCbp

GOOn5+zvCtYYzFJFDOVqFZo0LansCWNtjvuNgL9rXtvIJYa6FV9M4iMwg3lppTKr09otT5OvK3T8LTpxhx
JTST5siq9FQzC/wDDzc+uT3lsdh/Jc/zdOU2rtfxB4Mk0zOu4bo6rZeyvC/yzcdMtz6kRZHPuIYeIKWjQrpKkK
T/b/tjno3ojTzK+Z6i8FoaflQUs2fVdjR0AfT6NVjNJa2mMEW63Y7DuRqWDZ67SXwSMT8DukY9styLPQ1P
Xv5iGfJpx1nvip5u6rP8AMppK3NavKKmJ5HXUmkCOyr/hUXsABaw/ONraslMux3EBgCPnPOMnZ61TLXf
USaHdplFt14kqQHpZ2KzRNbQLk9+2OVjooph8QXOKuq8xAkn5ms5RRxIGAVIyOZuQbdRfqO2Ow2Eopsz
jU8P3HMbYSFT7qjkN5/UWK8nUVVSeWPg+o18uN6NwxAAJ/Xk/l7Y5naRP8pb6x0ezwPAQREm8MgCrgl
eaYwxs6s/1XvvawxRi/fh+l4sy/J85enphJVw1TeuwCuPV0Hth2ghNMOlJm6ZxNyoMnzWrWI9Vo3CA3I+ogA
7336YekRqVMOcUk+KpWT1Xi7wqKiGWiIyl4EMjAkIKh9rA7C5G398dV9PqaUviPakctt2WVTEpNSx6PX
oIiHyfQSyeaPgielhKynN4VjR2WUOfVYW7gb9dhqxoW9B/iTFHTsRVsa2tUtBYueBFO8M6R0+4b4bquMnn
iqq6Sln0jSCoRRuNhYX744QmOwKWEJ8w8OK/hOrSnmzeSeOdv5mJ7jfcn39sNAxsE/hjSZLFAGzKsmadA
7Q89liCn2AAAvY3woUU189/nX4RGZxcB+G+VZWlS06RZ7xQEaaSa0qh6ankLGyX1B5l39JRfTqJ6XZmz
QE+NOFSCQMsMT8DrGFtC3qJ8KSaOASDXgPk9Iv1l9dk3D9M9HkNFUVdJUR6rwUJjRVa+1yBYXJxzUd
LFZ/ipZtSUnkrzOODJqiKU5zQSyTSOAB+o2wsLAm53J2v3xrbEVdtT7jGXthN6zNqR3SOY9NpSicS1Eqyo
oaVJLMCrXJ3NybC/wBjcd8doMGep17q3SOQJcvdoNPfQPrjnF//AId3w7GpY6LxB4/yypp5aRhU5RlmZUD
RQwnZlnlP87fS0cTDYDU29gOZ2vtQKPgyTxI9h9439n7PKEibMfcCfU/bKLycNVtXxjn+mCqrNMPaloTv3+
ojr1+++ObjaALxpHnD80PDnlI4KGa8S0GbZlmtcXiyvLZMyFNJmsigXBVLssSenW9rAGw9RAxesNgmWqZ
cRhmdIG2bRl2OX4kzHIZmKGeQ3xY4o8wPxMsk4jz6vy6szCqpMyXlPA70tFGKWQrBHGekSXGn1Ek+oli
Scb+0rOiTYzLlYBuOOcYuzbXMXbBNm4qfo1Gjqxwuuf09QIZqrKcooSt1YOkdxYm+lVuL+33xyUdNHMH
43gZfNhwyn8Spcy0cMq6yl3Gn/ip9QF+oAtuOt7ffHV7ALyyDr8B45jbhaY+or1LdYplJI8TqUPMaqdnnAV2
M1iQBp9j109b2t1ONxk3gSccCesYylKKCyQGZsOkBqYhHykghmZYZC6C5KqPUDf3N19zvcYe4RQ1bpz7x
gTMQQ4YP1dsu8IKq5UoYo5YnpZw6gAPdjIx+lS9rkW67dz74dQ8rhjxz2ndApIvMXGIcZNu3/uD4Mwcsuu
KJg0aqzEKViNySOnqUHbfvYffCJcVDvwp9+ecEzKcFutaUwwfdk8Yo5lkpmL0wYaR6lezi7I1wGsLbLt/Xpui
VXHbfy7bnAgIK2zwzZ2rXq25qx4RyVsywSSrl8RkDMuxBOgoAAd97g+xPXBlLqErAfjfnnEYXdQZpxHsTj
TI7ukYyhkraeNgodCFcSMXHq2Uhgbm91/q39IwEqAXWjF/fjEt4pWZdK0bdlwDF9Y8apKqjE1NVOjIRzl0i+
r2LAkX6H8Dp3w7MBdPOEFXipx103YfvOAvUVIpIJf1VDgcxY1Gssd1IvuLkGwB7HcdcOoEywdcW7zhSz
dmkFqYOTljWuEGVVfAs8ss9S8EikBlQ8x1vb03IJUfSdgepviMzC/DSrZcuUH4SbuDvqWBevOuZjJhhpqyRh
TiEAkq0rk3VRt7Xt99z22walJSpyO/vAhClJY4n5rvoR+YTSyvBByUDyyTEKI5HDJIpvvYk2APa9x22GIpiVJ
AUBQ9N0T2dSFFSSQ46ilaZwsoongqk5qRSqkdgWXmR23uWFt7Xa2/S3fEwFzHD077EVlkqFBXXAt13Qm
ztYZX+YgCxqvqji1l5L3axt7G/fAznNAMN/GHkAByMDug9KGOmIlfmI6l0IXUoO17rf+fpuPv74Iykjd31gUz
llNGJw7ajbqtAaewp5meCCaKncWIvuTYAXO9wSbnt++EVgJJbDvrDhBKrr94nlB2UzpQUBkj01kURkVo4a
cm7HtcAX6Ag73v/AEaUlhTLFh8+m+HnrvHzZ1qa9MtWyguANQUzmFFZUiCq17aiGtpF/wCbffv98EFXUF
sMvtDKAWurOTXhrvw5aQCOpjSniK7vNY8uQEmJQSWswuCbkjc7WF/sCSC7jr169mCmJIAAURvDNp0b
GnCBUVcMwjfmRU8zBbWlcmSMsoBsCQNrC4vvYW6nCQpBRh32IdaZgX/aj6Y6fO+CqvKhXRrUskkcsM
IZlAKJMNNjdTcDSATtf+UW3vh1i8LxofQ5fmkAg3PKmoyrWnbV+0DSBIEqBO6SvHeYxatYAW4Ae56Hb
b3wQAulSgHGWNB2IjKgVhKFEA0B3ns8IDAY6qNiZWPLe7sSw0BjfcdTcMfte3YWIveLpw++J1ziQOgVB
L9KYB33ZZRmmjSV3VXnhDX0u9/WDsrANuOlr3Hf7YAJc4sD3yiQqBFA57pv+9ICEZZ6hZhGHj1chXU2
L/yhT/KbMD7Af0xKk1Jfr3jWI1IAYKFd34xFK74MV0pIVhbmR1Ub2lXUdbFh+dVvYg33HvbDS1kpY4574
daEgvlRqYY0MFx0E7uyU6JNHCULFWbWN9QJvcd7W/vhJExQNaY8seEMRLTQBiaZYs2NDBk0rPoappZ
SXkF2Sbl6tJuo0n+W9iQLfnpgJswjHNvTSJpEoEEJaj4b9dfiDneCKd3MbSyTa1vJYog2XQWO3Yk36e5Jwcz
EqGBNOMQyh5UoViKHKneA+ISVSjM6dJEaICaa/ON1C6VtcAC1ze4A3t3wKkh/LiT7D0gypRS6sh80fURl
KKRpXgWWWSBlWQOZAUXSSLk9e3ubFbYjBUVAJNOMS3UAEqDnlV4ONYKh5I35bJGwRNDFvVcb
Ab3/AADtffErmvvrEF0GoZxiNBrugHycL1/60tismuoUiR1UAEnUT1I6kdN73wiQWLtrTv1giKEEPpX1y4OG
EDNRTyktJLVGRt2K6lF+9gDYYZQD1WYJDXQ0od8oxFBGa3eT9IpcKgBV1ANyLncWBB+5J/DgMogDe
IjJvAFR1BPeB7pA7Grgf1RyKG1NrkIEKAEXJPsLHbpvucIlQpprCSEve1LBt7QClMdCxiTSy2uEAZliJjNvS
R3JuPe/bqCBbyj8V3QBBV5iD6PRqk+g9YDqaSVooIY5JGIhiOrcHTqOykWt1O++AUDfN0xIhRMser6PvxjF
ZUvFU85Y4iwLalUiRGNrMSD1O39SDtgyAQ7M/wA4mEpRCqZb2wwH2bGMy1clPTApAdMALPHr0oP/A
A3IXYEG3Q9d8QqmKSkAB7sEiSlRUb129V+ulfzGZJZKogPHTE+jUp/BuP3BXZentiRaswae1OxESAzX3ds
Nat+S8BqJjUKYZoViWRmPKZhpkUi7W2FwbD7bHe+CvOGAhFLMpRct3+H/AEmozTmqqI+UERGETFn
N21adIbbcWNul72F+2Ipd13AYYd+0SzStmdzjl6epybjC2apEEtQYxKUV2sYg0j6QSNr/AJAtbqO+J1EJBXpl
nyisklREs1Ks8nZy+VcOEFyMz5hFqeokaUFZSWC80qABcEekAE2He5F8NNKFFjV9KddIKSiahN4FgMCat
w57mgNNUPEpghj50rtpEfLVG3HQX66gbAd7DAgnAHkaUiRxQmhrUVr74962z8p3loyTgOWh4s4vnopc3h
YSUVBLUQ8rLn3tId/VKb9Dsh6XbccrtPaKpvkkgtma14bveOm2bYBLF6aoE5DTjqeVIsm3F2URSyxfNZVCl
Qur/wCy4zckbd/tjC8Jeh6RtX0tQ+sRN5gvMHk/g7w04o3ps04gqNRoaWOVWiUAi8srA+lB2A9TnYW3I0tnb
Km2leBCRifjjGdtHasqyoqQVHAfJ3RSPi/i6q4v4irs0q6qrrcyzFzJLUTLbmuQO22lLCygWAAtjsEoRLFySGC
cO+vvHJFS5gv2gh1Y09H6H0icfhn1U2XeaW9JEK6WbJ63mKSCNxF6luffoe23XrjK2ylrKa5iNHZZe0Bw1C
3CLowZlWw53VVFG1DQyS3sZ6kauv8A0i/v0645OOkikPn6jnzLzBSfPVNPVk5RTalSJij7yCxJ9XT+/bHX7

EB/iPk6viOY2qUG03SKsK9cPnOLPeTLNcgyvy18IHM6urmn+VfXFbSikzy20qFLWtbrjndqv/LW+vxHRbNb
+Ki7g3H1ziSOKvGbKPDzgTPs6o8ietXK6GWtjSsgdIZHRCygk2On07kDocVJEsTJqUEs5aLE+YZctSwHIDx
V7Lfi1Z1l2aR1MXAXDFPUFBIkKVU6hlJ23A9JB636XG++OkTsGSX85dnyjBVtyaCPIGdnr3xh7rfjYcb1Ei
AcHcJRTtYlDUVBIJJB+onuPxY9cJewJQNFk8h38Q6NtziPMgDLE8fbmcqRXrzN+bXNvNrxpl2Y51l8GW1
GV0jUKfLsxiA52vVdh11Nt7ge4xo2GyJsoMtJJfUdiM23Wk2ohamDaGrCA+S8Onm88OwzmMnPomSSIXY
uA5OluguL2Fj0PTA7SKv48wmlIl2dLQJ8tq1dy1Xz71pHVfI8jXMp3ZHkE4IKtUThQccMY7FQpGycO+E8P
HlO09Tn2U08kG4jjZ5CtrdTYAd9ydrYcB4hijHxCfP5R5lTVvh/4c5qa7L4C0Oa55TsV+atfXDT9ygFw0gIDfS
ptcnptm7IUg+NPFRUD5Iz4Rz9u2ohafDkKoaE5cHy46xSrJVMWd0auDeCeJXCnWQvMQCx3CgX2UHrYds
dGpasCMq54+0YXggi8C9aFwGYvQZx3Qp83ynJZoYyMwndmJl50wUnfqQB3G+PNY9EGEQN8YfxDosy8
k9ZltJQ0ixpn2VyuysxY6ZXNr3O3uLb419iLCLUFHQxl7ZlmZZShJYuIgT4Wnk/ynNK2g8WOJhkWaLLO0
mR0E5/ThkikKfMSofqKsp0RnYFQxudIF/bG1C5kSqE4njgOmMUNkbNYCas0GAypifsI6HZ54p5ulWDHXQ
S84FSkdOXLX+7X3xzMdKlN4sYiPzYecXK/Kx4ftm+aVVfV5xXhossylJ+TJmEvtZd0iUkantYDYXYgYuW
OwzLSu6gUzMQW21SbIm9NNTgI5I+NnjFxF4/+IlbxNxPVpmOY1EmnWwkRKWIMdEUSg3SNDe25vck3
Y3x2ciSmzy0oSzDHXjTtuUcZNnG0TVLUHPpwrgNKfMS98JurqF88vCbUp/WNFmEYUAll/4KXVvuGG3Y
be9ziltZQVZFHhwi5s0H+SBx498Y7ARfO1mWvHUz0sM1Mo3MV3k2JuSTjjY6xIYVjlz8bib5bzFcLESxTFe
GIyTa7qxqqjrbYge3v1x1uwCfAUN/xvjl9usJ6CdMK67t8U9eaUxq0dQkMYMckplW7uTcg6Fv1tsdut+wxuCa
MBQUxEYhs9XzrQH5+KvAqpVq6JZ4tUcrIyrd9ibADb/X79sEsgi/TdjAocLKA7Z0AHftCZ3pmXVVFHmiiL
BApAWxNwB7KQRt063OG8l15lTnw70h2XeAlUGXE049caQZU0aQKvyzCcO63upBhY21OCQdI2Iv3IHtfC
QkO5Dv3TvSHmrJSEpUzP2fxvpBNRToKSSJZJWqJISPRYhdLAkkX2uAAN9r+xGACSRiXb23QRVdcMA
HGOpZ6+ntC6Z42nDgkrMmkoUJWwuLgb9fTddr3viUKCa5ad5QASpQuGpwfvP4gAWelpRExUy+mNXjV
WU2N1UdO3/rqcAQoMezpBJKFXk4GvLXn+Yy9BG0MkdUeUkKLJJaJmCD6j3v0sO297kjoIlpT/1Kd/qCK1
EvIFK6Dh8loJpolptBSrki0xmMKXHUg2bUNja+3S3v3wyUB/KYdUwkG8l+9Gca74Nq2NGQsUJKTKqsSRz
JLW3LAkAsV/tY4QF5QuCvz+YdRKEm+SBWtSWpTlBMMEcGpWZmkH6ZSokDlRuARsL7kWPc7bWwS
ElJplju711hTZiVjzY4imJ66ZaVg+YcjOHdY4WiSEK1jYMWB21e1uhA/wC+Hu+Y5ls6YwN9N0DAPlVm71
gMcKUOhZiJwFdWEZKqVvaw6FrbdPvseuCTdIbHGIzfBqWw+0ZXTWx8xZIY2ZFV1dnEZWx3G3W21xe+
Iyok+Ut1b9xJduiofQ0fH2jFJEeZPTVBAp1X9Iyx69b9gx6kbke5PbtgQSkMRQ84lN04FiGfIcm6/MAlqgabdga
mWIBAYNIYkgE32tsBa47bb4cqF26WJPf4gClV6+HATj+q++cKZ1kVWdlVI42GlApiKkt6iBbffa4/0wXhuW
Ao1ci2f2gPEAF5amU9Mw7U9K44QmWpWid0MVS6SNcoptISCSSdjcC4sRbsMIkJdwW7qe90MgKUoEFJL
Pw1A9/hoTS0DRRRRQztz7rpO8bKdVtOkDcKSSex69sM5bwxl16deMPdlhXiNjicdwJ7pwhTPNJUx81ZdaxA
CnCxAummwuQRtYXNyT0/GHUkkEnLDdy0gUkJLAUwP7fHhu0MEPV1da0SwzAum7rq0xtHuSBa1ySR09
vfCVMJULh1f5+0EmSgA308OOQ5M/rCkRLDSsLVCg30aBtKSVt1/lA79tOHKEKTdanv3qYjC5kuZeNTV9
2r88sT6wA0AoaiojSSF5pbu8WgSLpuW0vffck7Xtt22OEU/wCwCuedH77aCTML31GmWIqzb68fvA/lJqaQtK
NMk1+YwUIregncb9utuxG1+hlr5UOvZ70iNLhF1Q3s9a1GVOy+UAmzeOhaIySyiIpaVpk2isNQjUX3LdevQ
b364FRCa4A67sucSS3ql3Ib1xJ1rzMeWGbMijuEpopXGmYNZYW1C+1/yOpt7C2I3JYqp38RIkJAITU07yx4
QZlWtKaaNpGp5kvcGbUEGv6hqtcG1ha32wcosg+JQ+3eVYCaCqYPDYhub5fmmkGVIMmqRlMIkm0OkSh
lAvZbE9uxtve/S2CN3E/jdABMwEgdXY72+0Ap6j+F0DGOGmnaSYpy9P8AzLk2sdzsbXP9bDDAXEOGL09
cOHWGpNmVJpqaYYtg+kBlNQsMcwmLNNaVw5UpC4Y33J/w22Fxc7bbALxCR2Bz+0SFICiwr7vr+YElH
HTwGJSWcGSNpQf1CrG99rEi/wCNieuCQlk74UwhSqnhvYMf38QbGqtQQRrHcSIxVOVYAknZeh1EDr3xJ
e17O7sRBceicXYl8Rm+W4Y9YBC0lbPPpXlaluyMdB0XUXZu+/c+/wB8MVM6khu/iHCQpkLLtRx8cYVrR
R1KiRmctINRPPYbnfpiMqkgsrHgfvFkfyCHSKcR9oQSRs9RDPFG8MAdlWS91sfcMdzb/Wx90p1U0wOXrE
aGSSRmxIz9MccIMyk87koVCoHKkImpdgRv2Xr+Pxg63QlRZ9K/ERgi8VoBJGtMa6jDhlBM0sVNNSyRgo
UleNGsGuen81iSL3AIPU+98OtaAy8HPdDCSiYVFBqAH99KNGMxRKuOVlMqCNyY0GztqJu1x0J7Ee37Y
iUs3nFD96GJxLFy4piGfcWY9h4FXUgpkUxwxIwOiVTcull1KxIO529gPfpuZ8rOAw+3fzAAPUEuTuo5504
V0gMUsbVETpKwgmtLIznZiFB+mxJXfYnaxttiFMtzfJ7+Yl8cgeGzYgcs93D3g1Yq2lhqHpoqYzmVWikHre
MDbYAbftta21sSJTMcrTSvdO6QClyykS11BHD1gueJa7SsztCYUtdgxQqTtclfUCB2W/XsMLGihh6/vKEBdq
gsCOnBvX8wZVyRZY/KYyKOYqNr2TSb3UDbpt2vt1OCWyXV+uGsMl1snEEbndsdPeMJQRBFnjM8KTh
AXFlsgaxudx11k/f7ncSaEinz2cfWHYu2OWrH5IGHpCc1RmlZ1p5pG0qynSWLqWNiSOnX26X3Gxw5PlOu
uPfecMEhSw1AMsN3oeyIlnykeDuV+MOeZxQ5vT11RSZdSCuQUlQqNGzOEezC5K2uCDYk9tsZm1rWuzS
0mWzk6Pv1+0aOzLMi0TFeI7ZVY4tpgcRjE85h5J/CqVadxlPFLCoQHVHmT2UlRYi6W2sLf1645/8A1q1O5I
6RujY9mFAD1/EH5b5G+A8xk1RcPZ44DCFebmm2g7/4G/F+uJBt+1iobpEathWVQIILHJ6dmFLfDb4WnqflC
voK+j5pEhQZi8gB3NwCABvf+mB/1y1ajpEh2NZdD1gWT/Df4aqM4npJYM7kkgXW8grTqNgBYnSdtwbdM
EjblqAYN0iCdsazFQJfrG5+GnkNy7wxq5OJ+HIMyizGCJqd+dWc1SpaxOkL9Ww3xBatpT7Qm7MIbhElnsE
mSQpAqMOcSHkfCVJXqk80ZpJFULIbhVLWF/bqcUIuRSH4ggjo/MXPSJ+vA2U0hE1OVktfmDT19XS4A6
HHW7EJ/jXWoSY5vat0Wi9RwAzmLQ+UPw0ar8nfCOawZ6KScUkhFHHCi2tUOOu7dL9tsc9tIj+Us94COh2
eP/bJ7zMSVnHhplfGHB9PQ5xWVjrmB5FaTUkBoWUqwUHZTexv/ninKmGWsTE4gvFiYgLSUKwNI0fKfh
veXWrzSopsxfi6qdIyFVc70aOuwKoTYHe17bD2xrDbtqYgkF90Zp2LZrwUHDaGnSCK/wCHj5dcqgDVFLx

UlQsxSILnxJMYAtuVuN79P9cRr25aQAAw5RJK2NZw5qSS9TFUvPX4O8GeBniRlGX8DQ5jT5TW5f8APV
AzCpNW7zCYpqQsFC+hRf3ud8b2x7ZMtSCqa1CGpoPffGJtWyy7Mu7KcuC7l8ThwjTvKZmq5Z5ovDyyOJF
zpFMETFbrZwbgEm9rdvxifa91Nlmatr3+4r7JKl2iWwoDSn4GXpHTnhvOs3q80kalyKRBCjOvOjIDEC9iXIG
PPgqsd2UlopP54PPlV8dmfgvhGtSiy5nMWZV1K4dcxYEDkRMpH6FwwZ1+si19P1djs3YykNNnhjkNOO/24
xyNs2uhf+KSXGHHhu9+EVgDyUcszTqXXSRridLm4IKs22nfrfrt0vY9Aolzi3phrGGgJo5H3rpXA8B7wPJZB
V5/TLOGAFVCzosmkaRIoLMfcbjYEG1r4EXQFXq/HeEGXNxSaab8XHzwjs7FUcOvCYKfPqlYnLSFSdDq
17Ws139uuPNo9ASsNFc/iWz8Or5R82hoPnavNVzegIlnmlcaA76tthbYHoca2xH/AJVA9DTlGZtgg2diWqK84
2P4ZHE+U5T5QeG4Fyasrs2jkrSRFfSp+ak2sFLbA7/fA7YH/u1vu9hD7JX/AO0Q2/3jbvMn54W8qHCklTn3D
kQz3NIpf4Hl9ajxS1LrtzCTYpErdXtvchd72isFgXaVUoBifjj+4ktm0E2cB8TgPnh+hHLrxL8VOJPGPjzMuJeK
MyqcxzvNJeZJIsqqkag2SKNfpSNVsFRelv5idWO1s8lElIloTTl2Y5O0T1Tlla1Mc6HLHNxu+8a+9Ws1DMQk
gQNoe0W6i57AWJH7++4xYK0kHV3wbl28Vri3GjMMCePbRPHwuM6/hXnV4emWoaB/lKzUrBn0H5RwS
BsCCNtt7ncbYx9sJ/8AaqPCmmHdI2dkq/8AcJSca11xjr3m/CFJLQU1fJnVdeTdliCRgjcexOOLjro5jfGUy7Lcu
8zOQ/JSySxzcMRuzSvzXX/iZwRc2sthe3Q77Y676f8A+gobz0YPHK7dIE9JL5Nxc5axTl1ekyqXmSRrDCt1M
ce73B0gWG9xe1jf8jG5dYEu/wBt0Yd4KLM2Z4vnpWsH0ryx0aACNalRpshQIQ4W7BSb2Xr16D8jCF93GJi
UhAFRQY76d/eBVKQV1XDTyam5kSKV0H13Nte1t++w6GwFt8G9QFCrDt+6RXuum8gsHOmGIoxevrnBcr
wQwVMan1xvpdZGuNiNtu5I2tsBbffAKuEkCmXrEyVTEgOXd3bhj89c4CiJQU0c7U6xFG9CnrTgBrgnp7b27
2wMqXdF5QDaaboU2deUUpJr6nXLDdGKGVaMGqYqm7NGrkfogAi9zc6hbv0Jv0ucMDQOrloPv1hMApV1
I41qcuW+nMwcsEUkxRw3KmkCSXH/ACxawJPUkDfa1wdyOmJVIByocfvhjESZl16gkcydwrhxfhCWnBrolj
MzCI6VswJfQCQ2zbG1iN99/Y4hF4qAy7fvGLDpulT1q2j0bhxFBGZsvSBGHLMLwqAQoZSdJBJK2sbC1gd
hfBouhLBNRES3KypSqHJ3oOWeB3ZRmOfVWKrhIlpwTdlPLZQpNyv1W6Dbue+G8TAHLM0/JiQSqKUB
0rw0bmOkYutXSRuXEiLIWVijFW1EgW9gDcC99lw9CPMX70h6gslLfHMwaHkQ1ixyFUDiRRNFq5oAAtp
vuFIOxFhc4E+YODTh38NADyEAiuj0HHTk7+sFUlZHWLTySOQ9E4VmjiLaxubi29h0AF7779MIqdIJOG7t
4IABRADE79Ncge84FBmK1r6W1xSVA1apC1ozZgLA9/V/bvhrxWARmM++UEPISF5HLHWvvXKDKz5m
0WmebRHeR9W7EE+5sB7/ALjBFLhiMTXOIkm7V3YMMvbvdHqtZUp4ppHjKRTFVYkJqS1zq3AJF9jY+/3
xIsBKRdOB77/cMhJWp1BgoYPnu4fikGwIWcRMOYkR0q6WdbXJLafqtbY2vckH74dIYFOHemfZgSylBZrjl
m2uT/LVgtwrSVLujKZIkCO4CatVx/Ta99tuvcYBmJV+MYJ6BBGHMU/fVowc3iqqZdREhdxpmcrZ2FrG9w
xuLbEAECx63wlEKDnPviYdCSFkaZVoDSmQ949WSGMARQFnC6VYRyWibcW3P+IC1h0vc+6WkgC6O/
3DSyXZamHEdjvWMUSyuvMHI1GTQxVrWCi5sALm21tuuo7nfBBSgQQz/A+IaYhK0qDFjpqcPlveMKwF
Mk0j1EkDrpaMG5sbXIIItuOlh13GHCARfrTXfppAGYQq6WL4cszq/wAQOVo5GEWlZHcaw5bcaup369Adu
v42wyWYvj8d4tDzFKN0h27PLc9GoRnGZK41U8MUcBle4W9hoA02Datgbj2623wN/wAwCBg2jce+cGZd5J
vnF9QdWxPLjSDaSPl0l9EDRsupgi3iB+k3t0FtVz7Edr4UtBcn2w0y3Qp01IABYtrU6jHfvpjBSTtUV4ISQxJM
m8aExv0FiDuP299hucKWs3q1HdIedLASWoTrrqKwa+UsiTLeCQTC9hGoVrDdNP8ALbre/e4BwUuWkKIP
xATVkpGuWOmOveUAmjbLo2kSMszSMAosuttNttj2IF7d/bfEV6655jvQROylFL4Z1yHq50f7QCkdaCLQ1nl
LGdow4Ygkmxtsex/88KWu7Q45/EKdLCmUmicB++9IMMSy2j0ycuS6oAULITbcEX2LWG++3YXODQCa
DA6/ERqUHch1A5Uw15coS1YpcwmRuSHMIOpizBIhvtsRcX+/bABQJBXVuLDGCukBQQfUVwgymmnil/
RWmjWNhaQsfUApOgKb2YarDrbYD7Om+DRgw99Iddwgipc13NrrBkUEb5eKb5aQG1joQu412ILbWAvpO
3ubkWwiHTdPedYF1JUVJLMc+zwY9IcaSWvWkiHPypLIBpJddO3S2nbDhCjVx0/EMbQgUY+n3hskpaQtI6
wqkeokKCCbC1lHXtp+1++HVcLkjGEkTKJCt/u8HzpNXmROfTNzRqLrGqlHK2Jbpa32632GGJUampOekO
gMGqAMsjnnXsxn5KphqZ356SzsoQawxdgV2sT0Yi9xtsOvTBpSoEgVJ7HWAmKQQCvygF8KDLpGTSSJF
rhczxKtmJ08oaR1Hqub9fta+BS4UVJwo/fxSCKXQEl3ctiMeHvWETLIqJG6xytIQjOqaGU2uGJBta/3BPXEY
UoJdqGCVcWsi95k6Yc6B4HUc9akGNZSOXaJ2VWcsbm1z/W17nbvthArJAYPh2/tjBnw0pJvMHftst+EL4oJ
hRQxxhhHHMfmFmbTGxVfUSF3O+1h229jiYqIIwNfxlFe7fSpnTRsKtiGfvWG6qn5l35cTmN1ZnQa0U3A2
Vjcfg9NWACrxLlxBqAQkEIIOn5HSmI5QbPE+W8tkiZKcMUO3f6iuxJHc9f6YXkSCQ5He/rCCpi2CmByD4
bsPx7wDKZEpmgI1ERi1z6nNwbLcbEBfe21j1xIn+t0jDf075xEoXl3wpnOnB/3jgIwsRp5KmeJXCMQ9Re41d
9am/8A4fqHTcjbYQlQvKTQd9+4h1LCrqVAk78OG45+xiw3w2uKMm4O8V82bN6uEU1VlUUa6nCqHNRq
CjVpuNJBO9zboMYG25ajJQlCSa6bjG3seYnxlqWoUAzGZ+MItNUeZnJ5jLClHlqhCVjaWsp0Khbgnd2O32/
fHMeDM/4noY6kTUGgUOsKqbx4lzXLdNPU8NrDTDmFRmUXMYC24u4W1/2w5s83/iehhvHlEf2HUQp4T
8bp8wrfnXzPheikgsLyZvBc9T0U4bwJn/E9DC8WX/yHWF0vH+XZhnsNa/F+Qc+cMhjp6qNv5Rubvv06/wDf
BCRN/wCJ6GIpk6WQCFDqIxH4rRZLltXRjinL6pJ29SpmsClRe/RXFrEYfwpjtdPQxF4iWd4RRZjwRkMoeu
4jymSKaMNyxmMDFSV6ElyeuF4Mz/iehhvGl/8AIdRFJfPf/Cs08aZavKa2GrpY6GmEPLm5g3Mmq5X09Db7
X7bY63Y8lQshehc0PLKOa2rPSLUnMEYiuucWm8mXiBwdkXlh4aXMOJctpK+Wjcy0rVIZ4mM0o0kbb2A
O++9++Of2lJWq1LZJx0fKOhsE5AsyLyhhmd++JDfj/g7iDLo5W4kgdYHDFVr6aG3QjqxPb98UDZ5o/wBp6
GLfjyv+Q6iFNdxvwbmma6YK/h2li07yVGdRMxPXpqGG8GZ/xPQw/io1HUQvh8SOEoYVpEl4blqKe7cyXO
KeBLar363ttgJlnm/8T0MHItUgliodYpr8TPifL+MfFrhifL6rJKiKHJnWojoKn5lFX5hyoaxI1E267dNje2On+nZ
cwS1pNK6HBtI5/b82UqYkpqw3YvrEWeSymVPNN4bonNjP8aR40gj5ZZrSEsGPQ3bp2F77DF3aL/wpgyY+/
wCYp2IBNsQsYvm+n4w0iYfPR51H8QvmOE+Da5pMqDNDmGYrPcZmFA1wxsp/5O9i+wciwOn6qGyNjF

AFoniuIB0+/tF3au275MiUqmBbM/b3iqcNZaFEDPEHiCqVsoFhY2NiRYdOoAW5GOjlmgbs/Bjn52d7pp0NeI
goK5lkVdT2LWYKdEqkW3GkC2+w398Am87pDAbqN3xiRVy4UrIJNd7iu9tTg0OfDjxy59lyVBghjiqodZZw
GI5i2BN9QA2uDfYW74VwXXU2f7yo/GBWtf8AsBctVqcM6s+QxfKOzv8A8SfCBMwqayikyWaeOeSJ/mOI
aeITEEbqqMCdhfqe/tjzzwl6HoY7gLRkRFffiheKfB/GflLraXh6k4Xos1bOaGSN6aojllkCysWS/MZrG4vfYd8a
+xZcwWl2ahxG6Mzay0GztjUYH7QHypfEJynyX/Dc4PqKgPW8TV/8TbJ8pusK1DfOz/qzMm6QKbamG5+ld
+k9osK7VbFEUSGc6Uwpn+4gs9sRZrKkGqi7AZ1xrpn6RQXxr8bOJfML4j5jxRxlVy5xxHmjLK7SgkKBssSR
gfpxIDZVHpUfcsT0UqVKlyxKShmy+Wz3mMSbMmKWZiluDn9jluEanH8u07x1pSGpiBfSFB0m3S57AX/p
2xKABT07xaIlvi4yr8bnz+YHUzTRJdSYNR1aZ/rFwoAA6DuLjqLi22BWBUCh7fg0GgKcElwxbpQ73y6xOn
w5pKPMvORwx87mlPlFKaWreSpepiiWBvlpF0qztpIb8XJI6Yz9roC7Iq4K01OfH4i9suYU2oXlACumnCh57o
6nRcXcFUUVWKzj/J5KWL03bN4JiQNrD9QAbf1xxvgTP+J6GOu8aXmodRHO/wCMDnvD+c+PvDp4NraP
NKeHhxNdRSVcMiwS/M1GxZC3bTdbnZhcd8dXsFKhJKSk3r3DIRy+21oM5KisXW3Gr0q9DFSllDZjE0kvL
ZL6wqg2YjYnsotex6dLWxtLCQokYhu6kj8RkS1KKBmC9eHAPXq8HwxrJVpFHKkotpVbqQm1gxYbWAG
4Pe/XCQUuAanvP8wy0ruuKZu3xv4feESUXz+Yl0QPUxSMJ5I2KMLXsDvtuBa239bYZCAVOMc8entWHn
LUlJKiwyBbLEinGnSFrwGNmldGEKkJFIgQhQp+m5JHubkdSMOoEVUGf4gEqChdTVsBxpXdgYTxtDSVC
vHHrvpdoHYuYoyLBQbWcqwA6AXPsMJd29hUZd4w6L7UzzxD8sAcs9YSzU5EL1DOs6yBrsh2TSSLgC29
zpAuOpJOACUgAO7994RIpS1Elmbe3XXA6ht8HLBVinaK8UrzQlBIGAKqr3B0nfTYDY3399sMbxl+Go9v3
SsIiWmb4qefMccN9Md5hRlEsuZ1E2mb/ksxLHfmHUpDbi5NhvYj/MYdF9TgYe8FM8NHmUan0x38hTCDJ
XqJZWdm5UocIZ3vrQ7dT97EWv7YJRYuTWu7vhESUlSMMvStR+YKGXcqjhluxUFpFYXjK/e1+hPQC4F+
+FdTdAHe+HVMXeJJqOFdANfeByVclZRKsk2hKUD06yzMy3F9iPc722+2EFXsThz76Q5SE/1GPLsdvBNL
8zR1UUh1zofSlrFgzdLm1jZRfb/WxdIUlQc8D2P3Cm3ClWWo7NPjOF1XHKE9MhlYxhnE3pZBsOg/wk/cE
H3vgzeQHfDGI/JMN1QZ8Kbuj0xxhM0klNEAsdMzxHmMZiVRWC7sNIO32PS4v9ophLOoAkenSJZIxShw
DpiTwNXyxjNeqc1eYmtnTUGhuRL2Krf6QCepHU9DglLId8eDvw+8Rpl3lC6zUzZuOtMs4T5nDJRyzCeNkh
/5gke2uxJsQOnUgEfb2wylKS4bv2g0IQSC/HuhypGahhDGtO6xJzSXa/6rRtfYA3uAbHoNr7/YFEpN01fDAt3
hEgSFpv5DHEE96V4vAlqfmJ1/RWKVlu0a2VD0tdgDvYHbuT1vgvMSCKe2EIlABrT1+zVgCVSVNTTgwPI
SChiAVeXcbNbUSRqU7mwv2w0spIASK9/qAmJWlSr6qd/uFbSHlsygQyEApGwFkfUQSLG1wNhcX6nE5U
ElLE7q+vYiskFQU6RvIHpllm/5RwytLOJIRIWpHa66kfRaxuL9idwfff2xGGUoKScMd1MYmJ8NBSoVYNj
WuGNdwMH/ADRr4C8D8wNKvM3GvmAk+sgC+x+wsf6SFlAlNcjx7zisD4bBZu/7g5ywPPBxrrWEwlqaeES
yxK0jn9SKJNHJYklmvfp9hYG5HXEd7/cMDiAGA3vFpnZBFQKElydzU/G+FccVNPTypPNK4fZYw2kRJ6
RzPf0gDsNz3wwRKUKh6+2euHrDmZNSq7hTEj0GWPoIzUZZJM0cfNWmKqTeSTQ7Lb1L6DfbpYbXA7D
BiVUA+/203RAZ15BXjkzepBGeDnDnGUMtV+jFU/MF10sVSw1KbaO9rEb97gdMNLSVJcHvr10xg5xuLAb
9Y46VprhhBiVMwp3T2TQzsoZI2Ug2Yb7Bfvte++CKFPdFcufvDCahTTFUzxyrXT77oSVDwTwQiVJpke+vc
q6NcE+kgabew+x6DeNZSwURUd+mkSoCnKAoMfX8FjU8IMVInlGq9OAAQmkhGUdL23B09LE3J3tgVSg
oVodO84ITinNxqDmcvzBtPKrwpPTywLokDRh/QQpfayjc36j9+uJEm8ApFPnpES03CoLJOuvqHhLV6RJJG1
K0EyetSrG82++5HXY7n2tviNZJDtXnXWJ5aAFVLje1D3lHp6OZo43jRUCO6FmBs2pTZV2Njt0N+vbCKG
ABpXjRsO3gUrckpJIYZtVxX8ZwfDanQLNPHYLHMwaQBbrf0fcW72+3XBAXWCjl84dMYRUFBRQM2flj
xffwMH6TN6+XSrr9Visdxf8AbEl1WSR/8ohC0f8AM/8AxMIo3EQWFHXTy9IlYadAYliwW/fYWt26jApUw
INOI9oS5YJCxXgdNT3zgdIJ8wpJjN8m9PFccoqSyqLKRoF7tf33Fx+A0tJmKLNUmn441hTlCUgO9AK5V38
KacI88fIURry4mj1BvSZEkW5IuSdrgDoBsMMkquk6DvGCWlAUxOJ+2m+BQ1vzVUkwipxARzlZpP1LBrb
Ha1yN9r9t74cKUQCcOj1+eEOpCQWGOYZ2o4ruwDFozTxI9SxdzKsQBvMFMRvqOnTuRvtb8DCCXNa9O
8YSpjAZO+veFc9YFU0sFDRTmf8A4hdAMRjc2Z7agbNcKTdr232tthlywlL+muvDvOFLmla2B56PgA1Tv9a
QXArU0cTPeMNI0gtLqO5297dS25Ht3w6VLABOB75Qy0oUopGKc9+YbP1wGkDrKL5QyRzQzUU7EI6yH
lMLsN2S4sT6T6t/fCvIbxBge+UMlCj/AIy5UOWWvq0epYnoMzljRJoXiW8yqgeORSCQQelu9/x+MSAKCq
UGnXd1iMpQtBKiCRR60wxr0G/WAV3y+Za3YhVDnUQ2qR2IDdeh0gWJHsemBdNQDz175wRSq8CRUe
mXTpjWCZJTEKcTRyhma6BG0hdiTc7XsLkmx+n2GIlEgh/t131cxKkhThORO+m7ccOONYDnNPE9VPzY0
TksdKSkELpNiDe5NxaxuO97jEikPM7y14wCZgTJfD86cMqVfKMR1cMlIWtStcsEaTT69yNK+ykA3tvtf3wy
VOi8nfjgaYd/eEfIspOLB2xGTnBzGQj0fyv6dN+gvrflRq2kbAp2NxcaQtzp63w7TQyhXv17EK9KqgtjhlXVuO
p1gqrhoYcxmaGngflxo8ZutiNiBa/Qi4N97jrthKWb7t33jDS5V2X/AG6+v4pChqFUmZuUhGsMuhQVQ7MHv
bbSdvc3wxSRU5dN5zhyoGic+u4ZAg9IyIKeb0ToqVAfYJCpcm6jSt7D6hck/e1+gK+o0xPQ9viYYJQK4A8S
C+HpQCA1eUO7x+mXVVG99JtKTfUd97XsLi263viF8GOPe/vOJwNU0Zz8OKZZekGMBTOixBnhC6nAW
ySEgfuT0uB12HfBkG9T56d8oABN0P3vbrQ84JFAsMQRo1qY6Rz9YBUvp1MAPYf4bb9b2wb3QyS4b1/ER
AFf9wxfnj87oBTvSPGaYinndQZLwMqF1F9Jt9RG1utrE9gcRJJIAdyBlFhSUhRUEsCc86dvnA5FoKtInklSNq
lgzcwBl7BVvY3sANhbcH3AwaRS67A8e6aQBe9eaoDNSg158S1IKzOsoKeJZVlhE8Wya3QyWH03Bta6/wC
L9sR3h/cKc+oiQg/9NSAATXQ++eMKOWZopPl42knqFNuUourfzC3UC+9hf8bYlAKUX0uScOPrEClpWvw
10SKkNl6a1MYpeZlEaClqTFUwxlZp7mOeMHYm4G99RB6be4xCJSWxD56xP4qioUJGWh44tx1NYzHFRx
MywrIsbMXMqL6pLAekkG1gdVr/AGB6gYkSpL3hz/fX9xEuWu7cI7xwrhT9QZWzw5bDEZJJIyP1IyxI1Anq
LdTf9j99sSksfKKj138feIQCU1qCa5tg43AeheAx1ryHll1lZX593luXboVFr9lO9h6une0YvBI0x7xx94kupKlEg

hTt3hhljTkIDHCZoYGTQqVFpQwj5jPce43G5I32vpPbZaXqd8X550hlf9hd9Dh6No+lRBhpoKlxI1HSzxOCG
1QgnYnSCv8ANfuL79RgmGJNPtD3lkkAF398Q+u/hAtUGWRG0Sfqe8KAMtiWBcAXGzW62ttvvhTFAAEn
vGBkAkszdX0L+nGBShhEtM4klSOAb8wkwIdX0jVsNz023PW5wxUXpnXtjBCWLhDMzgaNpUd7oLmCyu
8hWQqzoY3V/RHpBJ1L1I6d7YBQK6jXln6dYJLSvIrIHjl69IKaIPVm9LFAdIh1NIGJ021gG9zsQOp77YSAR
RI4HT5+8EVJP9lauNTk2R+BC/K//rrNSU8EXz9RNOsUNPHE7vM77KtlF9RY2AFybnbviUqSEus4d8t/rEKk
qK7qAa/b1ybPQ4iEdRT/AMNzcxNTR0hgkdZYnRRy3DnY3NhbuLXNha+IgtyCnP8AY5d4xMpLpU5wNSeh
yqcjCcwJPTymSnj+XARmMcaL97221W7W6gD8YZSiU3U829YdCWN5RpgMKthT3hZVSiJahWjimMS6X0
sF2IBuUUFe9iTuQOuHVMcM77+91DDiXdN5gNwbGvyKQQxahvIxjfROsliY01Bvb+lrFfaxG2AUhTUObin
DvCEmYhwCMqh36fusAgqI6ihCJItQkLtIE5wRpDb7XYkX623t98IlV1qnvusEhCLz0B1HDL7PB4rFlpKVql
+WZCI11PGWmTX9bWsG2I7DYdsS+EVAAuCKHPOm7CIROCFFmZTEZZV34+8Bqqc5TUy8qGQ6jy+eo
vdRYhrdBfSem4tv0GEsXE0x1+OcDJeYsvhp8u2UBmWKtycNFBJCh0mOGRAGULa9jbe50nc7dfc4FSSuW2
WlINK0y5oUC5wJqaZZ5a+kDikWF4RGQDUMjvpT1wna/a1zcHa4FietsGVAMQce+fecMEF1JKcPtlpg45b4
FNTSvTM9W0UIlaNVEUrFYydyDf09LkHfra2HIIYLpwy3wAKVAmVUHXPceGY3b4TDMUZlhR6cNC4Q
LPU7xmxsGAPU3333OIWKqpxGRxHrWLAupP8AkwOYFDuwphSDKTM6VRHcFppDILxqCGLXAufp1di
ANxtcW3KoISEknh6vV4jIBda1sCauRQ6NRvaC1qqBqkiBqaQ6/UhlVR0AY2O1juP2BFsOhAU4d9Q0NNWp
HmCWwYv1H24wbQZoj0sqLVZc6KQixCdFDAncF/fYeldiBbrh0oWElL0HePwIS1oUsL/5dimLh8SzRmrrYq
StFSJqaZpWZXikkVBHGBt3J37XI+3fBLKrwUS797vXlEcsIuFADcMa4678OcJqzOoUjhRxSOossjyS+kgHr9
VmHXcfbc2viutN1j7xcRMvgv6a8e2rC0NTSlTCyAQQjmCSbXG1z9NgSLXA3/6b98TqRWr8D20VkzC1G3E
HTGuOe7OCaWCOogn1z0yRqzKtkZWFiCQ5J1WAG3XtYHAIQyiSWA7aDmL8oSHJJwf15R5szWlnkjgqJA
xYlHL6rqSb2IN3v19vtvh0lSVNUd+sMpKCl0gK13HeMRCWhkglrJOXVQyCm08lVcAxkC5v3C/n3t9sK6Sp
SRlh3lxhgQEoWd7/AKz4fuHBMxhqoKhmnjtJZC2pQAFQ6iL26Kbdrt+MFcvOXd9zYZ5QKl3WDM2Ndcs3
pAI542r+VyKSSfUCz85EZC38x0kg2B6fkDY4QQRRSa9+34hypw6FUb0b55iBQyQPNK0UkUU8IWKJgy7g
9wCdxbcbGxHWwwkhLkkscKb9O6QKyogJZwS+OlXOePUQCQx/NRPSsiLGxZHVr373uD6btaxI3t98Aom9
SneoiRBJSAqozbAZOxxzgUNPFXLaUkJMza5S7NZgwKi4BAa2m472G3XBBF8Ag444646feAWtSSUszZU
wbBjXF8OLx6SripULGnlUTOTGxuUAFiXYXHWy9bj7dBggRVnr33rDFJJBLOPQ98xWFFP+s25BVEOtQ
wWWMX/mv7HT2N7nrgfMajIHswZKB5SXchsSOTdeEJa/TJWq7imguoYExrve1hcm21tz2JI7WwygSphTvv
nBApCXXWpr+h2IFHmEjVUbO08NVSAofSQkIXY3buLHre/e2HUErLOX771iNBWgGgZ9+eDY49MYw9
WmY18JvUTlUstj9C27rv3A+3bfCJF5jpvhkuUvgAcKd/Obxmi5T0ny8Qb9ZCuollIAFiCwA0gbC2w2wyAJlE
UfvLBqQUwmUCpQJbgXfDGhJrBemroaaMmMRyNKpis4IS1mJBNxYC46/wA1t8MSvLF+nfrBIRLzNKtzf
Kn6EKJ+VUQOGJVQQQwb1l72WwtsO97k26WGHUoU15598YGrk1bDKoA7yZoKpqKKeK8ofRI4sw1QkE
Wte19hbc2G98Cqtcu9MIkRSlHAYa41514x6ttNBPBNaVphzVuxKPYbG46sCD23NsJgxHTvvdDhSgoKcNnX
H0w7MelZMsy+paVEdiv/ADjEWZBsNPXsAPtf7DCSSAQcufZh1XSQUvXlz4YiHE52p3+apkv/ACtStdfsduu
LHiysyOhiobJONQFdRBNfN8rGHgSypqNzfUr3A0kE/SLA97/1wBDKoMIkMxwFPj89O8YScmOGqMplm1
pcXMOhtjfVfqWPQN3tbtiIrF7Rt3t94mCCwBqOPvyq0HrM1dIwfUY92JtoQPawBG3psTt0FsSJUQ4FX74tES
kChVk+G/ec4JqxNMCkFUUdXCTaRYva3Qe1jfYk/nDOXCnZsYfyh0irin675QdWGFFjd0ika5XUIdyoK29P+
YN/e18CoJSkEDNsuu/GCSpRUQTk9Xo/thy1gDzRU9UYeTLFBUgIQQyyNboqEEi1yp22t98Esu6SGB7/AD
AooQsKr3mwwwbExYPy2eWumSk/j3EapLXBVejy4gMqGwIlm2uXuBZegtc77DnbdtC6TKkYHE49I6Gx7P
BCZs8VGGXUfERH45ynMvGbinWRJUDMJmlUrpbXqXUWNrkaNPe1hjXsIezpKDkKd6RlW0pFoUJicVFj3
r16RpgqGjSDkyCM6uWQNS2Ivc7Ht7+18WXH9UltYreGXvKD6ZweYZcvhURzyxyyAPIgHMjNxtdgNrldip
3uO98MiWUsXr6c+OMKbPMxw3l1z5cH3RsfBHhvnXipxfR5RlcPzVVLqLySSBkhUG7SOwuES2kk7k3FgS
bFp82VIR4k52HU5txhpMqfPWJcprxruGT6s49cYvV4UeU7g7wv4SpY62eHMHkIepnkpI5Gka9jbmE6VtsFH
TvffHEWvaM2eu87DRz3vjtLLYJclF1nOrd8OEbbluS+FnCmdfMNklPX091BjenQqGAO+lEAv0/YYq+PMw
vHqYsiRLFbo6CH6s4O8N6/Nos2h4eyiKL/APBfIwnv91Y/39sLx5n/ACPUwjJl/wDEdBEXeczzjcJeE+Q/7v8A
D/C3CDcVVEOrWMrgqP4bERtNIvL3Yg+mMg9bkFRY6+zbHMtCr81RCOJr3rGZtC1okJKZSQVaMKRQT
NKiXNXqazVGasVRnkM0dg4LfUTsLk2PQ9Ol8daQkpZAqO/aOUQZl4qVVJfq2HF88sMIS5jPKolaVURov
RruCdxf1Ab2uSQbHqBhLvAl8e+fCGlKCgCBTdlwy4wCGZWhPOVYxoNtgH0337kfex6fvgfLVzrXv2iTzY
MDgG7brwjMVGZanSIxJEi2a6lOZZrAbgkm1vbr7YYpUxOXv6enxCvozxzdiAfSm+N38A/A/PPHvj2DKssg
SkpyP+PrZYAkWWxX3fc3LFgQqg3Zhb6bkVbZbE2dF6YmpywJ+3GLFkspnG6hTtzFddY6BcG+XHhvwh4
Rgy2myGCqoId3q6qnheSpk2Jkd2XdiT22F7C2OPn26dNmGYpRBOhaOolWWUiWmWA4AzqYV0PDfCuZz
ss2WcPRcslVU0EC9+1l3/1xB483/kepiTwZeN0dIcaTh7hKny6rjqOHchnUREJ/9aobNYbC+jDGas4qPUw6ZK
BQgNwjlhNHBF85PGrNEKkFdSkq3XUdHYg3v02Ix6L5Sb7466nH1xjh2KR4ZFB7DAUxphrAKqSNXdGdgl
xpmcFkl6MVW246Abj7d8IoD3D+OXeENeIHiDHDfucNkMd8OfBHCtX4h8S5Vw5ksFRXV2ZP8t8pEP1HO
92vsAo3OokBRck7WwMydLRL/wAtA1R699MYdEmatY8KpfFqaYd6x0N8t3kapfLxwJozakyrNOIswUPV11
RSpOLD6YoeYDpjU33sCx3O1gOLt+05loWGLJGH57pHZ2DZsuQk3g5OOnLusb8ngpl1cDPUZVk8arsNGX
wrf+iD3P8AXFET5gwUepjQ8CW39R0Ea5W+Rnwv8QWkhzXhfL4mlXTz6Ffk6gLcm2pLbX3sQRixL2jaUY
LJyrWnOKy9mWaY5KACauKF+XzFffND8KLNPDfKJM84AzFeI8np1JfKaxkGZwRqC1ojcJObgdAr27Njds

m3ELIRPDHXLvt4w7XsFcu9MkF82PdaRUqnpZbywSJCFTdlBKGI76tXbTfoLdyT0x0KVMQcj0H44Rz1xw
RmOpdqceME8pqOONBDTrOr625YuVQCxBH8oJ7A73v0IIjSpglLfrgfjdEkxF68oK9cxw0374DPDUUtHRR1
K7SFhEkTDQm/TYbbC1+m/Tvh7rMDnhmB3rDhRVgcM8CdTXdllxg2mpKuvnjgpVlzKuNQsUMdKhdp2b6
Y4lALMx6AC5vgJ8y6gqOVXwD976QdnQVLCRwbNsK++Fc9Y6UfD/8AI7mfl/qaHinPOE5c14+nZDRLPF
GlLkMZH0KZDZpjf1Pay30r3J5Tam1lzwZMv+nv+PeOm2bstElQnLDr9vz7Rzm4wllg8Qc9hrIrg5jVB1AVlV
uc4te1goNug/rjrZZZIAwbTvt45SYLxcku+uIrx/BaG2eamaRomp3qpOW36akhyD0uL2B69P74MXatX0eADul
6ZjAt3TnCqiQJmUOwXQSsetwHB3AIFr2IJFzvt9zgwq8oD7d/cwKkXAcanCteZ4B2oI6S/Cv8IcjznykRZpmH
DmU5w755mMJmloIZHurx7FnU2A9rm22ON21NWLSwJDAZ8XjsNjykfx3IBcnLKjctIslQeDXhzKzSVHAH
D9RVJcqP4dCxJt9lAxkCdMGCj1MaplIOIHSMR5Vw9k+V5rFL4c8F5PRQUkzLVTZVQh1tEQtroSCN7G+D
RPmBQJUcdTAqkyyki6MNI4e0kUlRVIt3hAjSQI/6hlKA779egG3sTj0FJrdGD9ccfYRwK0EpvCqmbKlA4G7
M8oOqJFvOr2cOoBAu25G7gEWG3p/JH72kpAUx7316RRmqN0KSH3OzbnGOD8KO0Zy+jqK5YaOKCqrK
usmVIIlhaRiWfQsaBN2JNrKouSb2ucQghA8wf7fb1zMWlX1Ncpw1939MhHU/yH/CUq/BzKKfjXxBl4fh4uz
SnITLsxpI60ZFG4JKsJDyjUsv1/UEBKruCccftLaqpxuSqDXM89I62wbLEoXpmOmQ5axYeh8r3AFVMz1mY
cMVk0ZBaOHK6FQbAm9ooiT9rn7YyfGmf8j1MavgoIYpHSHF/AnwiyOjEqZDlVRID65BkkGkiwvu62A6ds
L+RN/5HqYbwEf8R0EejyLwmyudTlvh/lWa1jxBVEWRRSKpAN9kht+d/bDePMxvHqYLwZeaR0hw4F8KO
DauqeXMvDDIqUagVWfJKWO23/UhP9u+F48z/kephvBl/wDEdBDplXgHQV3F5mPh7wBJlMpLR87KKeVl
QagtwIgPbqf88MZ0w4qPUw4kyxgkdBGn+ZXxH8J/Kz4eZnxBxDw54dUGV5bdI6T+EUIlrpyCVpoYxHdnY/
souxIUE4ns4nzlCWlR5mgiGcZMhBWUjkKn8xxg8zHj/mHmX8TqviKvyrKMjoN48uyrLKWOnpcvhB9SjQo
MhbYtIxuSOirZcdpY7OmULjkk5klz+I5K1z1TPMwA0DMPyPUxZ74dPw8sh4urRxz4vZhLR5RJTJPlOTQyh
amucL6JqgBSY0C2Kx21OSCbLs2TtTawTelSS5OJ04e26NLZuyyq7NnCgwFa1z92zi82WeFvgzkDB8s8LFzy
wPrqcoaWM7AH/mBVsT122P4xzYnzBgo9THQGTLJcpHQQ4Uq5BnMlTDlngzwjToXK6ZMrokVgALXVI
mJP77j74bxpn/I9TEqUSwGYdI9n/lfzjiuATw8EeHmTQrdlvkUDFegG8gVR1629hhxPm4Xj1MV12ZCsAOgjJ
8seXRwxPnNfwTSDTblUmW0CXOw6Rwk9ve9xfC8eZjePUwk2ZAxA6CGzxH8IPCLwv4JzLiXiXMuHssyr
K4XqKio/gtPqA6ALqUFmY7BVF2JAGJJRtE1QlyySTvMPNVIkpMyaEhI3CORnmm8eI/MF4qJ/u5k4y3h+K
TkZRlPyyLVyK3pBlEK2edhayKCFDAKDuT2VhshkSyhSryiHJJOQqzmjZGOQt1pTOWmYhISl2ADVc0NB
WuIw4xdDyU/D9yPwD8AOK+NfEXh6ozrxBrMgzJMso5qWKOh4ajkppQpNz+pUkW1NptGPSvqJbGBbtq+
NNTIk/wBQoVwevtG/ZNleAldpnf2Kf/iwPGsc2cqmlnipKeomjLCEBCz/AKclrX/LC9ugJtt7468LV/UnVvnsxy
K5KXvABqAnq35Awg6tmk5jq4QRSsFRT6pFNj17sLAG1rdbb4UxVEqxygZKGWpDscSTod2XXHGBPHD
AKfWTLG4BlIVzoIP1W62v0PQ3tpvc4QqQw47g+POE11NSzYby2B4DHEcI2Xwr8Os18auOMu4eyqGnkzS
slIE85MMVKtxeaRxssShvU2nUAbAFiFME+emXJ8ScWbTXIRZk2dUycZckPhj694R068M/h3+XPw48Psvo
+IKGq46ziGPXW5rMKqL5qU/UUQSIioP5Vte25JJOOTtG27SuZeQphkKU/MdRI2NZkIuqS5OJ7/cFHy1+W
KqzSShy/wAIzmMr2Rh/EKy59RAB5ch6/c7nEX+s2zC/7faJf9JsbuED1+8QV8TLy0cCeDvgXk+fcI+H+VcIV
NVn0VFI6S1UstRE0NQzRsJ5GUKSoOwDXUC4vjT2NbJ86cUrU4bCjYj49Yzds2WTKlJWlLVZ6vg9N7jOK
LZa80U8hKosI9Oh1F09NiTcgbi/cdTbvjoEOp72GnvX2jEmFKGKTUZ+zCvsYCXmmy3mCRaWdYGcOdI0g
OV0nr+f2waSQCM2fvWIFJ84LFiQOmdcOOmUKYKr+FLFztEqRx7sIx6AblCzNvc7Df2sMEkXFN8d44e0M
siYm8d3UEcMMfd4HE71VBT0+qwdyirdSZmsCxbT0AAt6ehJwQYimeXekMu8DXIGvbY9YcaSvm+Ui006
MugWJq7XFvbDeY1YdYceGAxvchDfNDJLLE9TtNFqW0lgFPc2IBIsTbtvvbCKFqVeND2/vSB8SXLTcZwd
5OOGGFRWsAeWenUK6ao5YydCuQ7b2JJG43HUADv3xGpZAIVmMsaaxKhAe8mjHPAvWg74wCaminhE
LiRJt2OkkxuLC6qDuWChdxv1w4BKWavdPzCXdv7jjh1pljBVCspSdIqdA1IBuqWYE6QwNzdgdidt/e2IyGcA
YDHvHi0SjzeYnHLvAaAmsCqYZJ0ZY2jSRdLr/gDbi2xJJvuT0sO1sOUku5Y95dsIHxSACA47pXAaamLSe
U3yww5CaXiLjCmpqzOJG5uW5dUxhoqNbbSyJ3kPUKdhsSL7DFt+0DMeWg8T9vvG9YNnpR/kUOAPeMT
9nedU2Tz8qM0VHNGtmKlUG32H/rfGKUho1ooX495g+b+NPFUumKcyZnKyuDq2LW2+3S432ucdhs9TyE
HFgP1990cftFIE5VMy/wAGjchrGnLSpSVB0wwyxy7iOMEctdQUtc7Em46/26YsqZKB5ce+3iol5iy6sMff11G
EbP4Z8E5p4lcR02S5JTJU1j+kDmEwwqCbyOwGyq3Vm3OwUE4itVtlyEXnYN1MT2SwLnLYhy+mVHf4E
X88EPK1l3g/4fRUVNWJJLMiGtq3AWSrkA/OyC50r2HW5uccNbbau0LdWAwGn53x2lksaLOlk4nE696RvO
Q5FlkYair6kGOMXBubdsUouQ25dkHChzOZJK2EQowLBjqJN7dNz+cKFEa+bzzT8GeBuTLQZJbMuIp0Ap
4GiYw0am9p5QbXUWuFt6tr7Xvp7O2f467y6IHrw+dIztoW7wEsiqu+xrFD6zOq7Ms4bMqusnkrqhjJJO7gF2s
S5JB67gA26+/QdsEBBCRQD07o0caVXkkqFT6necdX+1YRS12iCSOVDI3pWJtRZFANzdiNXfcb2LWHQ4
CYWoodjXvdEksJIcFhwxfTo3bwOoQFo3A5DMmjl/LjTK1hsSNyQRewuRhTElR8u7CFLUEjznAnHT434CE
8lO6ya6yO4K3ASS8qG4AszG3Q7D2H2w7EK8/TPrDFV5PkyauXb/qN48J/BbOfGHiiLLMukaipUsa/MSpkS
hjt1P8AidrWC7k/i5Fa2WlEiWVrVXBga4ZUyzeLFkkmasBIcFy7Ux45uWbjHQnwY8P+CPBbhOlyykizH5SX
T+p6VknlC+qRzvdj9hYDYWAxxVqtMyeu/ML/ABHSWeTLkouSxSNq4gzThbM4I1GUZhmHLa4V+ZKP7l
R2H5AxWi0DSHebivLoOHqKPLuGqTK5QLENHHGx9RI6Anofe+FEiKmG7OJq7N4lHyVOLC5Yi4H7k/bC
iwEvHJisqonr6l5Y4OYuv0wyXJNybkKe407fYW+/pFHvrbvhHnRcNLQSO99OnDfCngfgzMuP+LocqyXL6u
szWZ9FNTwKFjFiAzG+yqAbsSQApJN8BNnypKTMUWGvefxByZM2bdlpSVbju7zOMdLvK95QeCPL/wC
Gy1Jz+lz/AIrqog+aVlOryGIWJ+WgsBphUj8udyBsBxe0NoKtK6USMB8nukdhYLAmzp1UcT9u8YkuKWrzn

JDFk/DuaXka0dRNAUXYXJJdh1uLW64zo00qAxjOV5txLW5DFShKCGXWEJlcIo2/6QT1woLxdBBr8C59K
rPW5xl1MqrczU0GzG3Qa2vtsDthQJmGFHB/gZlnE0pet4rzV21XWORxYna1kjXrv74UCVExVr4hPkhyeHhr
M/EDgmSsrM/y9S+eUyUHKjradNnmQXN5UFybga0Bvuovv7H2ipCvAVUHDdu55b4wNqbNC0+Lg2NMf1
nuiiGYUohD8lRFzbxmZHL6FI39h3Fhfpb2x062SkpFPXSOdQDMIUqvprC+hifNKiCnjjkqK2pEcccCKZmlfU
oGkXsTvpsOpO2JBMreXTrlEZkOLiNd3LjHQT4f3k7yHy8Za3EvF+e5N/vtLaWhp2cSjIka6lY1S/8AxBUkO4
2QXVerMeN2ltIzXkylEo9/xHX2DZ6ZbTZiQF+z+5i3/BnG+V59PAEreJK2aNlI+Tyoxg7jo0lu2/77Yx41RHE
HxOq4K3jbOXeVpG/iNZyuZEJCg57hUbvceq5H2649FF3wwTp6tSOABWVmufCj1I40hvSY/Mx1ailaQjlyS
MwZkbSPUSQb73sO++JL6GCkscMYjuLvlKnTjg+D8cO8ILFIKgSRbyRgoJWZGuGv7W2BBF9wNl/Zihiz07
y3wYmg+dqinzjx+Y6g/CZy+EeTKGWbPp8thXPsxZVijQsqloze7HTv+Oxxx+3QP5ZbBhHU7E//ABQ+pid6/
KOGo5I6qbMeJs8dSCUWtdY2AufpiXpc++3vjHjXhxzLjSil4ZzCiofDuokhkpZrzVEBOkiB9y0zdd+w3v8AbB
I/sICYfKY4bvPHRRRTM0xjCBo2VDIUIABCm9wPYgnfftj0pRAGDDh20eeoBKg9X3nHBzrnodzwdQZTV1
+d0dJldJV1FTW2gjgiGqWRyQqooBuzMdIAO5uehFxCtTeYUDY6d74kTKBZJAJfBnd+8sM46n+QT4eHAnl
z4Qh4j4y4mv4j1VOSabL6kvHw8hUAwRtEDrnsSHlDdCUUlQWbkNpbTM//ABy6I01OsdRYbAJXnmMV1r
oO8YsBUS+GPDkUlTyOIM103HMeIhSRYCzTOTbbY26YyI2BBXD/AIy8HvDUw5dwDn+cROdY5SzTsSD
tZY1Vep99j3woeJD4S4pzfOcrdIOG6ThiBbhFqsujM/t0Zm3279b3woUOEed8RxUs0dTmNVIP/lologN/YAD2
t+MJ4Ua5mEdfmHM1cRUWWVBvvNUKDv8AcXOBKxCiLPHnxA4b8FPD+vzvjPxLqWpqVWjiipElmevle
+inhWRlUyNbcdABqOwOJ7LJXaJglSxU9IgtNoRJlmYvARyN8fvHTN/MVxvNmuYKtNRxMRR0BIeHL4Q
2os7DZ2IAZmsCx3sqgDHcWKxCzy7iBjiW9c6DSONtls/kTLyzhgH9GpU6xbf4Z3w/qd81puPfEjh/NM3gTRL
knD7QWiqCPoq6vWQGA6xxEW2DN2U4+19qeYyZB4kfHz0jX2Vs0XRNmjg+O5/iOklHm2a0dGwyjgfK6
W5uPmKpFdyT/giW9z3F+vvjmo6KDZcz47qkKywZBk6vt/8AYgZluf8AFK3W3239sKFCOj8N85zKsWfMO
MpVja2qOCYRqN//AMWot2tv7DChQVxFk3DuS1MfzGYQZibbmapMpO57Fj3/AL4UIQ18ZeNnhn4R8H12
e8STw5dlOVQiaomVX0Rr0AVVALMTsFFyxOwxJKlLmKCEByYCZMTLSVrLARyE8/HnjrvOX4oqMty6T
JuE8qmkhyTJYlLzu5/T5k2gky1LgmwAIQMFW9izdrYLEiyy7w/tmr45euMcbbrYq1LCVChwTvyL4VoPSLX
fDf8AJ6PLVFFxjxRwnNxHx7UqGy6mrIBJFw8jE+oElVNSynd9xGLhdyWxg7U2oZpVJlHynPX7D3zjd2Zsw
Srs6YPMMsg+up9sosp44Zp4j594S8Uy0+S0OVUr5HXc4vLGrLGaaUNZUVjfTfa/tjGkpPiJ4j3jYnLJQrgfaOH
qwLS5eOTNNOY1RdcNlkRmW5CkCxBA3BB3Jt749HwcpL5c8Thl3vjzs3qBQb7YAVzy1bpBqSs00+qUNrj
WQ6WYE6dwLAdLkW22I3w6yLjnRu/vAy0nxLofEnWvwwyjavCTwX4n8fPEbKeGOHlircxzBtLPI4ghpI7+
qomc/wDLjUXJa1r2ABYqDXtFpEpJmTjQe50izZrL4l1Fnz9hWuOB+0dmvKT5VfDDyaeFP8HyvTn+e1qpPm
+dCjcy18oBACAj9OFLkJGDsDcksSccXbraq0zLxoBgNI7Cw2NNnl3cTmde+6xuGXZpw9mVcwh4eqZ5NQs
WVF3vf/qOKMXY2XIf4nk4vl/DVJTLINmkV2Fjv09IwbRFfGBimXx0Mv4gh8q/D0ua01CtBJxXTheUqKwk
+Vqiuym/9/bbGxsIE2hTafIjK20ppAO/fodPxHLXK6NkrwjshRlCyahquu9xpI3ud7E9j3tfqkAAt36xzqiohnfvd3
hGJJIpVkjMqrIzauUfSFFwR72T09fYdMTqNLvfdIpiqr2Wvvz4RnN6loaKV2KVEkoDBQCU0kdr9PwfzthlzG
BKe/xBIQCyVGjtg56YO3ZgEDc6F5FBUQsLo4CiJ7Fivt9+u9r74iCwHUcPmJVIcgZnNmp8QJZE0jVDAzW3
Py0hufzbfBGUh8U9PxBiYoh7q/X7wTLUt836CsWsHWZLXHX0gbAm5tfrYG3TAzlYHXWFJlggjTQVygUx
Zap5VkeRJ21FoV1h7CwFiQbBQdzv17YQCkk3j3+sYZRSpiMqVyzqOPKDWr1K06To8DzSNIbav1RcG62B
sdrdPte+DCroCFY1z9YiICipct2pl6fO+PQVAb5PlpqhRSCA2mQC/wBJPc37Ei/7YaUUqILA/bfrB2i+gKTUV
FM/xy6VibfJp4Z5XxrxdWVuYSVS/wAKWKeljicMrNI7+pgRbUoS221yT1tjJ2vOmSkAJP8Aclz36xp7KlSZi
y4coADNh98KRaTiThbhnNfUTmQenGz8wyszG9hpGkWN/wC2OelGsdFAsohyXLqPkfwWpkqm6STNHEL
XP2J6d8HjCijHmCS3j5xYkaQ00i5pNcatYgY2sV97bXx1WzmMpLULY96Rym0C01QUHD4D0eubNSGbwx
8MM48R+KqegyeCapqWmYPpj/TijW13Yj6UBfVqFzuLDe2HmzpclBmrPe7CmcCmXMmLEpAY7qdca0Ai6
/gD5fB4V5FHQUbRRVNSitWV7RjnVjja+52Ufyr0G53JJxxlsti7Qu8rAYDv1jrrHZUSEMnOpjfMr4PzGqpWh
qc3lRYW1KFcjV9rKMU4txjibg/MaKJJ0FTVEDcBOu2FCiPvHbx9h8CuDVPy1OOI6uO9FSKquYiToE0qqdo
79Lm7kWHQ41NmbNValuaJGJ+0Zu0dopsyKVUcB33yik2fZ1Vca5vW5nmNTVNX5o7S1clRaQyMdixB3Gy
7AWA6AWx2UqUEpupDDLRo5GZOKlXibxpg4L6nWCRFCs0k0UzuhvHC8cfp3O+x2Aub3+w2PQzkXlVN
MuHesVUugUBfPju3cMoIy+MtGkWteZKhBEjXZw3W3YEbdrerbEaHvVPCJ1hLAMxev37rB0WYVa0qKm
kyW5dkIY/Va4+3W9uu/TDgquggMOXX9QJQkLIevA6Ow46HcMI3XwO8DMx8a8++Uy1BFBlhC1tZNHrig
9WoHfdpDvpX23Nt8VLXbZVkQCf7Zb/xFuy2Sda1kf7Ti+W7R/tF9PCbwryLwo4BpMo4dyd5ogBJK8pM09T
Jb1SyE2ux/oBYAADHET56pqytUdVKk3EXUCH3Ks44kocyWOmyeIU0TX0xhS9gNyAAT0viAtCMtcJuKO
J5Zq2MlqilkdQdBhaRrntpH4w0SBBBhz4Lil40NNUIUd45Y4ZmqIirKhv0A/zPvhRIKYQ5VrPUNmdLV16Q
SUJBXQqqCAWDDCgxMIjkpXSaMwSG3MMlQiyszAFnLadJ03ta17+39/R7wo/Ppg0cGEqJURy66njSOjngD
4G8O+WrhtoY1hrc8zD9XMMzeK5nk6hEX+WJSdl79WuenEbQt67VMKjRLlh3nHY7OsCbLKCHcsHOrfES
hlXENLVzRxxVFXzhvIsMSxL998Z8aEJvGvx6yPwV4dpeIc4qs6WhNbFl4SmgNS7O+tgLFlAHoO/4xZstlm
Whfhy8Yr2m1IkI8SZhEb03xUvC+LRRpR8RQsXLNPUZaI0ABO5Ksx6i2w6nF9ew7Sl3brFCXtuzLa69d0TJ4
X+JnDXmSoJa7g3POFa/kN/xN2llqKPa9pYmCuhv7ixsbE4zp9mmyVXZgYxoSLRLnJC5ZcGNlqa6i4bzVZ63
xAoKH5D6ooIIaRCy2JFySxN99huLYgieGSo8UOEczzyQS5zNWpLdpFhhkmuSdwTYKb397dcKFHLjzTeHl
B4R+NPEeT5ZJNJkJq/m8tRkKvDTSjVGttwNN2UWsLIL9cd3YLT4tnSpR/Y3RxNuswl2hQSn9Nrz7MWf+E

t4IU2fU/EHGcnA9FxNnGUVoymkerjeWly5BAj6o4xZTKRJYuxNl2AFyTkfUFpWFJlJwIctnWkauw7OLqpqq
l88tW4xdZJ+NMorebQ5JkuQRowj/Qigh0jYC2kM32vfHNPHQxvv8PzKmpaWbOa2gppJWQ8wkrtcdWcjbD
mEI4QccI0/GefODC5krahopFsWNpnuLdRYDqDvv9sehypYKX3A/j7aRwU2aQthi598dG1+8N89O2YVJdEq
JeSTYrJ+oG0m+rUP5r23vcYshQokO4OTd/MVFoIKlqYAjPQVpwywgE9VPRVbWl5RkludBsFUaTfe3Q3AJ
/piJalX7+hiwEJMsysyPzy46x0b+GRxNX8MeVanp4cgjrFbOq52qJY0VTqaO6ksdrdxba+OQ26i7aiNwjqNiTL
9lfeR0aLcVfF3GE9LSU9PBk2WJP6d5y5FzbpGAO3vvtjHjYhj4vyniah4czaSTinLKeb5aRvUiQppKNcB3LG/
YC25JHfBI/sIimqZJjiPldVUZfQUVJGYEkpo1DLJqCAOB12B2uLW29XuMekpVdACSKcc695R59MlhaiVJI
c7npz/AC8dMfho+THhLg7wwyLxFzZZs+4i4hoY6qkMaKsOVU73IVS25mb1FnPQNpWwuW47a1tVNWZKf
6j14x0+zrIlCBMIqfR+/tFpQOF8nrDJUUeXQxm4PzNZrK//AEII+3bGO2sace8SPMFkHhP4Y5xnaU0DcPZL
Aaqslo8vWdygdQSpt/iK9+xxJIkqmzBKRiS0STZyZUozV4ARAFV8bnw+5KrlMHEcYp7sS+VaSbG/Rpe9j2x
qHYVp1T1/EZ423IJYBXT8w1VHxoeA8xZZGbixJJ7aZocm2FyADtILDf8Avhf6Damo3X8Q423ZnYvnlpzhb
kvxZfBHmS1Gc1XiPWyL6ZHGQvIqi977zfSet7W/GIl7DtTMWHP8QY2vZzg54D0xx3QPM/iveXyhmkkih8
Q5HRNZjHD4Qk2JCk82y39yduuIzsG1AsWpvhk7XkEOHbDCOfHmg8zudeaTxErs3znTSZOuuLKcthdmp8ri
3I0mx1yNYFpT9ZFrABQOpsdil2WUUJDvid8c9abVMtMwKUW3ZN3z5RY74UPlFg8R8/bxEzrJKfiKjyKv
WjosqlEj0grEijk5s9haQJrXQhOkndrgAYobZ2jMlD+OihIqd2g+8Xtl7OlzFeOsuAaDfqeGQjpjmdTx9U10i02Q
5RSKzb1E08NOsl9ywB1Pbffa9+2OUjqISS5Xx5rEc2e8NZc7qLcmGaslQ79PpW42HscKFFQaj4lvhPm8hXNe
O/F2rlUlZFoOGYKWMFSdXqEjEC/Q3vYb42v9BtVMK7/xGP8A65ZmJrTd+YZKjz/+XrMjy5KzxOzKSnKu
0ldRyTgWuSpBnCbntbr0wk7BtRLU6wl7csqQ5fpjG1ZD8V/y85PRNRl+KKVVACNT8Mhmf23MwJJAI/J/Jw
J2HaQWp1ghtmznXpFFPNr5wc7813FFzA2R8KUFToy/KypLqLeqoma+85BAuLBQbKOpPR2DZybOClJ82Z
Iyphp8xz9vtyp5ClDy5AEY6kZv6RcP4NvlN4fXhlPE+Xhqo4nzvMaiWDLEnhdqbKVhkeJpVsdLTOQTqJ9AJ
AF2Jxj7ctiws2ZNBR9+fT5xjW2LZpa5YtJqatuah1rSOgcdLn61HJi4fp6Jl0gAqiBQdxsNRxzkdC8M/jPwLxP/A
PBHjKrrq2GGCLh/MJGjux1AUkpI3sL9sTWZV2cg6Ee8QWkXpSxqD7R89EUkcsdPE0E8cXokBcFI72Okna
xtutt+56nHoykC8U5CPPxNN0KP9jvr85xtngz4N554x+IdHwxkdPT1eZ5pUvaWZlp6ahiXrNI/RI0vu3UiwAJI
BrTp6JKFLm4Y6chvieXJXOUlMqhw1zxNRTMvwaOz3kT8IPB7yT+Ff8Hy96biDiGt0TZznZpzJUZjKF2VTp
PLgTcJGDsDqa7sTjirfbl2mZeVQZDvE747Kw2JFml3BU5nU+rDdEs5h5puEqOqUpw6sjKAqvPACf6MT0/G
KMXYaG83VLG5WgoKejUgABU0AdfYLhQo17MvHLNuJ62U/LNVC45f6pVG/wAz9sE8QmVV3iq3xmazi
TMfKjwzJm1MsFB/vTA8cdyqlxS1Nt272v2/cY29guq0EbvkRl7cNyzPv779I5mzSyNmTzLPCrPLqSRnsEI327
27ED/yx2JorHfn2I5FnS51bLA+75boTz1EcEQdCG5yXtoC8wEEsQT02FgCentiAEJD691+8TKTeYV1B6Ybt
RAaeCCSWAxqh1IdiVjWE6bbre/QsPa5w5u37yXfv774SAq7cUxSTx1Pxub1jNbPHCYBE7TapAeYqhkdEFi
NJHquxttY3F/cYNQCWB45dGPecRpdd5ScqYluLg4ct0DjikkjVjBMpYXILJcfbpisZhzB6xoeCnI+n5gcU8cdR
UBQKcEgusp9UfQkhRfqLHfqB98WVOHGHGKCTQLZ3xZ+/tSATVEq0bRt6ZyOXI8UZJkN7iy2GwDL9/7
nAqdIx76Q6B4ky61RXH84GojK1y0sEjuo1lWMezamtYWA6X/1N7YUwhLn1h5IvKAx3e8AmzFKEFizIVm
EJ5agi4JsPTuCLbWBwioYKFXy1fvdDBDedJ8rZguw/GtXix3kGqzDU8VkDVpgpeWXk3Hql3PYHcdO4xhb
bdkA7+PONvYzEzFJwLcM8InkVUfOjaaSnijkcc0qST9v6HGHLNY3YLzhabMqMMtTYI2xv+RiU4wop34j8
DV3H/j3xJQ5bSyVVXJm0wWobdYgSt3fvoAubn7Ab2x0smciXZErXRgz+sczNlqmWtSZZert8/dotl5b/Bt/ATI
Hlossq8whqEUVVbUBIXrGDbEjchVOoBQNr77m+OXt1sXaV318o3LJZJdnRcliN0gnzJ+IZauDLm+VKB0V
TqVb9iTYXvbGcY05Z8sGDMc8rM4jllpkpKR2sWLCw3+w/wBcNBxH3mM8davwUyaB6ySXMM1zTUMv
pJJ7hlHWZxe4iHvb1EhR3to7OsCrSuv9Rj9hvjP2hbxZ0U/scPud0UfzrjGt4w4nr8wzZ6qpqa9zKal2LFmtcC52
CjfbYKFFrb47OVLQhPhoDAdvnvxjkZkxcxXiqqonX09jTPCEc5+V5oCBFKrLFIrHQ5IsQffoSbEdziQG6Rln
176wJS6SBXLAPTvpA7Gprldk5ktOjBxqGhz1a7G123X+32xKsEK7r3SKssJIyqXGPl7q0DgklfNGL6LmMqo
0/QeoQ7b3vv8Av1xGi85Ix9tw+YnmJQEhJwy+5+/pG8eCHgjmvjfxaEyuKagyelVfnswZdPywI1HSt/rJsAh62u
bAEmpbNoIsqApq5Df8Ac4uWHZs21rKHpmdz+pIFMN8X64Xosn8M+BcnyPhrIpqXL6C4skTNJO5vrlkew1
OxsSxPsBYAAcPPtC5yzMmFyY7WTZpclHhywwEO2QU9VDUx0YyuvapqPUr1FSqhhYn6R/62xDCJjaJOH
OKqWsNNTZf8pLYqJ32QXFtyxW9wf74JoiCxCuvzLiHhvI4IXXhyVgTHI71GthY/wCGP89z26YGGjWqGjg
ooauV8wjE6yanMUJjjG9xuTa+5/bChQ4cQ5pwvnWQaoJTLmEoZZTHvq3O3pG/bvhQo5QSwUzVsfNAq6e
OqBkVITqBEg03HXQbXB+wx6XMCTVQcZ/EcFLWtPlQa5EnTTUtlpHU7PeLM4zOJaGn4XpKWoQG/wA
zUl7bd+WLE23tfHmkeixueS8B8ZZZQRz0lbwpk/zsKyLJT0MYK6gLDXMb3t3t79cKFFaPif8ADWf5P5d6Of
NuI6POWk4ipz8vTPrdCI52D2VQgGxFh01Dtcja2ESLQSnFsuIjI20lKpAC8H+8UJSqkqqkJUyMACVCr6xAL
XLXA2UKCLHqT02x2IUSbp/Wb8vsI4+6lIK05vhniGq27RqmNs8N/Eer8MfEbK89iX56KjYSzUTzcuKtpVP
qgdhb0uNVx779torXJTPlqln87j16xNZJirPNTMFOrbwc8MI6xZVV8O1vDtM/DPBGWQw10KVEM8lPCuqO
QB1bU2piCCDjzpQILGPQAQQ4hRVcD53mlTDP/A6KtLqCzRgSKpP8pOyAi3+uI1ljBARR/wCLv4eZlw34n
cKZnX0WX5fLmOR1EUXIqI9SpFUaiWCbXtLYe+977W6v6cW8mZqDSuowblHMbfSrxpYFAcaYMcXyxiT
fhMVOY5Z4H8Spl3FP8Bpv46onp1y75ueeQUkN5NbHSg02AG5BHtjP+o1D+QlqU+TF/YCFGSoO9fiLRZPk
U/iRXNBVcbZzNCDeQGTlqBcE+iIdva+1u2MFJqI3jKIDw7ZL5fcnquKaerrIc34kipplIWSnupOsHfmE9fv1vi
aIHEcW+PpYIONc/p4rqIcwqQ0Mo+kGeSyn7KLC1iDcY9GQ3gij4Yx58u94xq2OHfpjDTDHRmoSd3bSj6uY
H0CwFr2sd773Ha1sSC5UmgHdN7wBKw12r+mZflGayoAhDctGddKaQdfKW5O+wJvc9Px3w6nYAj8d6Yn

CGRdcqBr7964DGOo3wocty/inycUdHUpm8yjiLMmaOkogb+uPqx2Hb8Y4rbn/AOWdGEdfsc/+1HE4xZPOf
BWatgWU0mYrFCfS+aZssKWv/hUi3vjKEXlExrub5WtHls8EVXwkifLSq3Ljasc/psB6m9IP3P74kQPMOMQ
TP6l44f5ayVEFNekCcmENIoNn3J2JNyQD7Xvf+nogReTQMQ/r+fSOK8S6vzVBIrlTCvDXOkdifJH/AAOby
m+HFGOEMxz/ADlOHaRqrm1FQadXsSQqIAtvYX3F744XaH/5MzjHX2P/AKCOETFFltDBlwFNwDllBqAte
OOC3U/U5Zv+2KkWYjvzxx8RR+QLxOizA8P5fTPkk2ulSokknmjMkZYL6dA79bjY4t7PA/lS31+8R2w/+0W
d0cXJMwSQ/wDKigiGtOZJe5W5AsDsQSPqPW3ta/bzlOQoBhhX05Rx8hJSLilOrGlOO94BQVL1lLE+pwGB
XVIfSwuQTp2+234wUsqWQSYjmgSwQkDdq+I4j8waHJkNPOUjSMFt5LaBsCmwAJ1HtuRbBhKiWVzf2gV
lCReQMMGx41OjtpnCp7xNCAp1yKpkRmDcy4/kA/uW3sTh1KoXOOP43wKZN0i6MMMfU/akAMmtzZEQ
QyHlsVJ0Cw6AE7Ak9Rtf7YVNW0pwhKcCoL51Fcad9I6ffBZh4iq/KHncOWZFV1NIeKKkBmqvl4wxpqcE
HV6i1rXIHcY43breOlv+I+Y6/Yn/AEVOX8xi5nB/B3GFRnkaZjRUNDStErppd5wp3B9RAF/f+2MWNmN6p
MniypeTmmd0cLyEBSrxoRtf3JwoUfN7W0kT5pmrwc6SEVc7TXZdKASMAwPW/W35OPSJakpLpLg9/uPP
5ktSwyhUYY590hLyRVUw5kkDrIdIBJII1dwRa5vY29trYa7rgYRUMncfbDl+4O5Ub1bmJVSV01GUwEKCp
9V2v02uvsb7XwQIC3HsYBblDKpXLD47rHjSSNGjmpknkkvKDTyCztYkhQetyv2sd8Osuq6VEnH7wCCEJC
roAw55N7x1x+E54k8YcLeRbhfKeGsiSrp6avzILUSGOIEmslYj1XNxe3TqMcVtlIFrUBu9o7TZK79mSo5v7x
YY8W+LuesqSxRUkbAE7uR0339C2/8AfGW0aJMaJ418B8b13hhxVUZlxFEI48lrXeIOm4FLISDbUem3Xpi
WQn/IniPeIpyv8auB9o46+Xry5cU+Y/jrK+FeG4+bLLGslXPMWFPQRrb9eZt9IBJB0+pyQBcmw7+02pEmVe
mHPqfv6Rw0iyrnTvDlgCnQezaZ0jrV5fPIfwJ5aeC4qbLWqsyzKZVavzKoVFlrpQDuVUelBf0xqbDbqbk8RbL
ZMtCnXgMBkI7Oy2SXIDIxOJzMSdlvBmSZRBzYqdppeu6/9zijFyGuq4+oMkqXifJ4J9dlUM26n3stv74UKC
6WQs61cOW5dTDYglFX+7XwoUJOKuI86q6mCCkGUK2xM1jIw+2xC9h/XvhQniq/xkabPJPLLkD1eYxVsT
cQwxiGJkB1fK1BBIF9h9z7Y29g/wDXV/4n3EYu3A8hP/kPl45xNVzTTurGKQJIqEkglZdQDKSe4HTb7++O
yv3X3e8cl4fiYDH23RmomjiWRmVYRGmlC3r0ta2zAXPUnUP6bYixF5Q7/GsSC6DdBz16vuOkApcxKVRk
cqVIMekSHUNQ3NrdDbe/udtzg3I3DjhCcHeeFC2HAwF1SOGdUhe8Ic6ozqAGkC3SzXAIv+PfDzXIYjCI5Y
Aw/wB2Fd+XCFuX1mXSUEDSGQSNGpbRSnTe29rG1sJAdILGJVz2UQ46QjoFqoK2VuYFCmxGgMqMT1
Hve59/7YjLqLJMIFkXlt+OPrBsGUPWSOjOWkibUnLQg72Fjq3YnbfsPxh2NUqhAjyqS9ctce8YyapRU6HW
0bKWCJ1IJHS4JtqF7Ejp9rYc3BQdISAvPqcuMEVc9NVsyoI0DLpikA1oim9mLDcbj27EYdSgEsnkfT9wKE
m8FLyNR6tofaLAeQSiGbV3E7GJi8UVKjGOQNqGqXcm397/AOWMDbmCOcbWxB/c6sYnmekTnS0tRDH
GjXW8snXr/XGCnGN6Hqho8kynLko5P0yR9RNtttyf/PExUIUNVDk/A2SZtmbZUHXMcyqWqq2ZyHklYnZ
FtchF/lXpv7knAz7QpbBRoBSI5clKCpScVGve6NtpfGfLkylcqWKtkjU7kQlBtbu1sUyqJIecp40jjy2YZZSc0Rx
nVFM2zMRsbgX7dBiI4xLLNIi3x981E/AHD1O1XFQ02Y1Ib5KhjLESE2AZrm4UH+Yjc7D7X7DYFWlbCg
GJitbbYmzovHHKKScf8b5j4hcXVWbZvUVFbX1ZYlyocDcKqooHpVbMVXp+N8dzJs8uUm4hOGXfXfHFT
7TNmm+o5Y4Nv+Nzb4aVjNFFolZeSY9fqI33+kWO+9uvS564LxGNw5jvdjDFF4eInI6Y761dhj8xiNJaSJYm
DPLJsVjIawYkgW2tsen364ZAKVB8a5juntnDzFJWkt/WmR19d296QTzVo2UApI6uSxAsdZ6aSTYDcDrY7e
2AF1AZ3zgybyrzbst2VH71je/A3wIzDxv4gWkplqo4aapEmYV7qWSnUHZbX9UlgQq/ufSMVrdbJdml3luVEu
N/HOLFiscy0TQlLBIDHdwi/XhjTU/hVwxBkPDWRJHRRq12kIMkkm15HYLdma25/AFgAMcTabRMnTDM
mFye24R2tlkokoEtFAO6xsz8TcRyZOynLqWncMdOuPfre92P57YrxMoh4T0sPEWZVLVU2aQ00ke0HJk3X/
7UC3fvgxEC1DCI784vjzQ+X/gamFRm/wDvBxrmyl6OgKsY6dCf+fPdiRHfYDYuRYbAkaFh2eu0qf8A2jthG
ba7YmSGz9o1jyPcSHjfwWqqriGorJMyreIqqSreScgFikIJsDYL0st7KAAOmD2whKJwQhLAAU5mFs1RVKJ
Uq9XHpE+5VxDk1PW/wyepieBnEwldRII2UEgWF+vTGTGhB+b8f5e9CjctFaMFYrQCJG262264UOI5P5e8
1FnNHKBDZ5RKZzszfqA7b7b7XP4x6OLwTeBenY3RwgZRKSGY09gd/KOrsXHzjMzU1NHOwmT0/wBx9
zjziPQhCPL83zfOcvzD5fIMwldX1RvyyFtp7MxHfthQogz4kBzms8t9FPXUIy6FM6gWSRmE5Dciaw0jYC56
36fnG1sMkTzpdL+kZO2UvJTqFCKNfJiOqjaIGWJgpMZDBi5sdR76bWHtttjrghi5w+ft9o5Sat0skB+tPuDprn
CiiyeuzjMo8ooIefXVsopKZWcI1S7tpUC2wYs1rXsLG/UYZa0JBfLU5DhDSkrUUkNXIDMnfplHYfgTh3I+E
sioaGt4ygjjymihpGuUhLGKJUOkeonp++PO5iryirWPQEJupAhzqc64Lq6Bgc3lcxNcSTVbaRYHcKxVTtuNs
RKS8WpDVikHxdOJsnzTi3w8pMgzKatlp6CraqDOrqA0sem1haxCPfqdsdR9OSylKyNR7RzX1KsX5aTpjz+a
1jcvhI+NuS+Dvg/nyZxk8Gcw1WfNKzlEkMAFNCuixNh0PVSfVirt5I8ZL6fJixsM/wCJbHP4EWlynzaQ5rm1
TJw9w3U09AwszpAwUDT76FG1x36HGHGwoEwZn3iFxTW1NKcoy2tmWpb1a57d97AX+xwoqRq+WeW2
DMqqsTMPCrgO7MJtcuRwanZidTa3UDcm52/fFr+baGa+W4mK/wDEkO9wPwELl8kvDGsGq4c8NsuiIAM
X8OpWsAOmlIz06YRts8his9TDpsslJcIHQQ5U3lA8OcrZnny7gR1IswThyl3sNvVIv57dMCbZaHpMV1MSC
yyVF1IB5Q/8KcNcLcEcOmiy/M4cnymGZpFpaCMQQl23LBIgq6mt172xEtalm8sud8TplpQm6gMN0PD+NH
B2QUyRyrPmVMo0x3CqX2/6iTa/2wIERqTSEvGfHNHxNwlXHKOBuISopZjzI6KWRFtCSSW0qm3f7YnQ
moiJX9THDqhhWqo4RH8xaBUUqgDki3ve3ta53sRftj0FB/3A/fT1jhVJd0LFN2GsdsvIjkvF/wD9Jb4ZCjqaGky
1+HKQxPoeQpHpNha4H562xwlub+TMbUx2dkBEhAOkTL/uDmDKGqs6mlv1tGsY/tc4qxYhDxP4Y8O53lF
XR8QVNNmdHVRGGelqwJYpYz1Vlc2YfYjDBRSbySxESoSFJKVBxGkz+UbwAyzLkd+E+CYzq1AHKKc
KptcfyAD7b4m/mWhmvnqYb+JIcm4HO4RrOeeDnly4ZqFMfCvAVZUoAwZctppOq3FgA1h+B/nhfzLQ73z1
MIWSQBduBuAgtPDLwYzaPVReB2W55J9VqfhNXVrKOpKIp7D+mHNttBxmHqYQskgYIHQQ3eaPwT4Q
p/Kd4hV9J4HeH3DbUXDldNFWfwahgqaJhTn9RCqlw62Fje+3XbFix2qcuehKlliRmYr2qzSUSFlKBQaaYRx

yqNcsJg5fLn9UOpR6BpGq3TU3bcff9+6LqwFfTsRxCGRV6evZ3x1P+CauYZn5Os7am4hrstp4eKqr9GmdV1
/8LTeosV1H/wAh3xyP1AD/ACEp0SI6zYKgZBUM1GLL5nw/mlTmGqHNKuqp3b9SSaqM0lwu2zEkDt0F8Y
RDRtwpynw6OcSsa7NjAI9lV7hiP6gYaFHA2rZ5MzqInMTSR1UrCWP6WLOSbXFrWUbDuT3x6NLWEipc5
adj5jz+YgrNEsnPWnrXdpAKigahppI4V7LqLbLcuALG217fzdL9cEJZwSH13YQK5qUF1nFgOmehHrCeWU
0U8kHNLz8s2CsVRRcXfuRtttba5HTApLAZHvpBqTl/YFsu3f24wHMcrKyMZ+XRsxWcf4GYX3HQ9FI/74d
SSlRCscfmneMBLWJiEqSPLhywrpXTKOtHwrONf4J5EuFhJxdXZdElVmP/AA2pIip+akB3ALne/wDXbHH7
ZU9rUToPaOs2OGsiQzVPvFgYc5peJIPmI6rN87dTtpjmkHYDc7YzI0o1vjyXN+IuE84ymCjqKMZlQ1FHG8
+yoZImjDFQb2Gq5HXbBS1XVhWhBgVB0lOsat5UfLjlPlf8K4OHcipxPWMqyZnmlSl6rNZwLcx/ZRuEQbK
PuSTYtdrXaF318t0Q2WyokICEc4kNZuJs5Z4KShr51W+8NObbW72/HfFUxYh+yfy08UVlJzszzkU7sNXLR
Lkb9Ls3+mI4XmiNPMuOEfKfwSvEfGmcV1RJW1Aosry+CZUqc2qWYARxLYbAEF3PpRdzuQDastkmT13
JYivabSiQm/MMTFU+VfK6l2STMZYOUSLRyAk2+5DH7YrMYnJGZhXmvgNwfk3D7mRKnMKtAQuqZ3
07jtcD+2EQcYdJGUUA+LzfL/L/AJJD8jFBTLxNCYtSW9Rp6gX2O4AJNjttjb2A3jqfT5EZO3X/AI4A1+DH
OOeeKm5fL5kixD9NY1PpVj1tt3tvv9xjrEqKakVDd845Zab1AcXO7sctIGauQ2kjQmNl1jlAaxu3pvfup3HXYd
cE5JKnfvCEUhKBLZny459+kGTzCONjEnK0rzYUmsG073LdOlzsPcd8EkgBjQZQK0kqcFzgf3mc/tACYoqd
JZiZlkGgh9tJ3IAHTcW3/wBb4FaUEuS9O3h5Zm3bqRh75tnCcgJ6RBKwG2rWN/vgSFCgMGlKCAS3OHUT
fM0uuR2jC7sS2tQL2sFPQt1B3tb8HEoWVAMGbP0iHw2JDuTl69KfaE8VPDOzKWgVg5VkMxU79bX2Hbc
n8WwACQSVY99+0GCWT4ZpT7d+sF8yQUs8oliSIqwJYNKxYAkXN/STe1+m4/OI1IJl3st8SIUnxQlnO77R
mFp1y2mdxJLC6jS5P0A2I77BbWt/pfD3gEMcD3vwgfDeZQM3vhoMW+5iyvw+Zi2a8YskkVPBJBSEPZbSe
uaxBvYfgYxtupYIca5vpGtsIgmYQXwybWJ4zlMrrs0gNVWvK8JGysT3+w/OOdjoIUJPw9VPyxl0byox0NICz
PvsfUf9MODCh74Y4gy6gWRaXJeZUnYBYGCkk9yANr4BUKEFRmGYfNzouSUsMrdhEqnrb7nESsYUOH
BWaDLMuzBs1oWBqYuWhAs0T6gQbn9+mAIrEkvGK6ebLyoT8QUcfFWQVMuY1kMOipoWm1yvGvQw
qTfoblCbG1xY3B6DY+00yh/HmUDuDofzrGJtbZipqjPl1LMRkRr+OkVRo1KyVnKkCvJY8tdSi99xe1xbfpsb
kbY6dNCe+9aHfHPkAgZjLh3QuMsIFS0RimqVpmpZmiiEYUspsSCCd99x9w1vycCEs6S2DfmDC711SdXfn
hpCpQlLWuqTMY7BHBjCyMwa30i9iRY3+3XBpKX8o/f5gFeIEuojHlhvxb1jbfBPwgzTx/4nShhBhy+nFqyt
MfppV1ekBR9UjKNgbbAE7Xxn2naCbMh1VJwGFfiLtn2eq0KupLNjmwbI4PF9/DzJcg8LeBTw7k2TOsFNE
AugM8kjnZnkYAl3bqSfsNgABxtonzJ8wzJhqY62RJRJQJcsUEL4OKc6XLYFNLNTCNBGvOjI0kbdDbc4gM
TBoHHDxPmDrqjplR+jzarDf2A/1wgIFamiKfN94+P5cqOmy6kzCizXjHM4eZBSQoeTl8ZJHNmBJP3VLXY
720i51LBYFTzfVRPvw+YzbXbEyzdH9jFJeN+JKvjvPqrMc1qamszTMUDPI4aSeb1D1Fje3pG21hbbrjsEJSk
XUeXJhx3e8cwq8ar82da5b8RuGMXB8gkWXS+AtRFUyf8AERZzOFTbUEEcFjbc3ve/3xym3Q1pA3DGOh2
N/wDj8zh32InPOKbKazK4xl2XVlZISFkAjkYEXP4GMWNUlsYdKzi2TOMmho04chpRTjZyUj1b3vtdj7/6Ye
Ekgmkcs0nmhzESLIi1KVCo5RbFrMLXudgfYG98eksWxqNM2jg3TewxwfJ460ZbnOfZ7kEMM8eU0hgcgkV
Adj6r/Sgt0PvjzCZMIwEek+GNY2LI6hqQx/M5rS07bKdIVdun8xxB4swmHZAiuXxWamkzDy10NHBmCVM
rcRU0japDZ15FQCBawvb7/wBMdH9Ouq0EbvkRibfUkWYHf8GII8M/h1cQ+K3AeSZ3BxZw3QwZzRxVsc
M8FSzQ6xfSWQWOx30ixNsblo29LlzFS1IcpO5oxLNsSYuUmZLWyVDfQHusWT8APhz8E+C9WM4zrNJe
KM/PppHanMNHl5N1uqlru3qPrfe3QA74w9obWXaB4aQyfXnG1YNkos6vEUXV0HftE7L4McE5rBNHVGo
p5qO4Z4pToJBH0oum/wC56HGRGtCSg4A8PsuqdcmVTVAKsFchYZZTtuWOo6ept+MKCSq7HOL4hXFuU
caeZzPFyOH5DKuHkiyal1SmRZJUXXUPqudtTEWsPp+4x2myLL4dnSolia9fxHI7XtfizygBwKGlKfnrFj/hN8
UjJ/BPi+mi4Xrs8rGzgOvytJJOQPlItyUXvbcEg/54y/qI/wCdI0TGh9PUkLUc1H2i2HC2YcUZbkD044IFM0rG
61KpC6C1v5yTex9t7HHPx0ArhDlw9kfHvFGepRx1f8PpHvpPqEaXNrAqBcdO+FFVYZTQ61/gJX0lcZc14u
EtWrFwq6AW2+7MfzthQMBzDy/ZXW0C1uYcRVDQruI1d27D7qMKFB/C/CHh1QZgUrZc2qyiMyRLMkK
FgB7Bj79/bCg0GG3xT438LMlrqaap4byKfln0msqWqD0FvSWA7Ht1O2FEph1y/wA23DPDEay5PksIjVCq/w
AOykAq32sg6jY7/nEqBnAKHlhv4380nF+ecG5mIuGOI5KWppJ1SWsljQAcpuiamPf2t98XJaWIMU5gdJjhv
QZhTUKwGyAaYhIWYK2qygkjuB0/6dXvjuHIF1VMPf14xxa7pVeThXWoZqfb9R2I8lHht4p5l5OPDV8ozzL
6LJ5uHac0padEblaCBfSrPv8Asb9scJbw1pWN5jsLKXkoLNQRLVF5auK+JKMTZz4jpDpBLcuB5rekf/hHUf
nbpio8TwpTyucLZZrqM4444qziD6WWKtSnjBtYf8pL3vfv+cMTEst3hVB4J+DWW1Ot8gjzFhezVsklSTtt/w
A1z+222+BieNl4bouGEr5I8nyejinsTEtLSBABYddKgf8AoYUKNczziXi7IuIZFzfL0hoAx5QMhhBG9rlmv29
vfChRH/m+8RUzXykeJ1NFFQ06HhfMUfRI0pb/AIdrkG/vi3Ym8dB3iKttfwFgaGOI4oBDQFZHQsrBo9a6O
WwHq+9t7D2x6AEKyjhjNQ4G5u+msdOPgxx1D+UvP+RDPLTf73VSkn06R8tTG1hufz98chts/wDuBw+8dTs
b/wDH5/Ai4NF4XtPUI9FT1CvMPUEl5Nx92PYYxVRrgwrj8DzUVizzPlNKVtfn1LTt09hf7f1wMHHALOZa
mpmqA7aEM8rE3IIs1yF2tf6iCbde9sekNMuBzRsY89eSVqu4ginfKEjU8L5q6BWkEYD25xjZiLWFj13HfYG
3Y3w3howPu0EqZM/20G8Prh+MYKqq/wDiEHMEskLSMl2MQZ2K3BuxPXr+198IkKD5fbv5hykoYEV9PT
L5yhRLKiOJagyJKt2aQAFX6kGxva9z1te43Fxh7xvXg4Le2e6ASlITdIDA0c605/Eda/hSZFw8/kY4YqMwoQa
uWszDU5qbLtWSWIA/7/0xxm12NqPAe0ddsoNZhxPuYs7wrxJBSJ8ll9LEyagBpPQfknGdGhD1m3C8rlJpJaS
NWseWzA/2GFCg2mSLKFM8tG0sn0oKWlNmX72+/fChQ41eeV9BFFJT5ZJDFJ/NUypCB09zhQhEY+bfzo
ZH5SPCev4o4gzLL5mjDJQ5ZR1Alqczn/lijP0gDqzn0ou5ubA2rNZVT1MjLE5ARTtNpTJDrzLRxi8wfms4m8
2XjlRcW8UV8k0/PgjoqWnjPytBBz1tDAjbhRcEn6nYlmNyNPYyLNJkpEtD8dTWOVn2mdOJWsBqUOLP+4

7eVc+a1tVLJT5ZWzh5D/z6qw3v2W+OIjrzCWp4U4vr3/4eGiy9ZRYnQxuOu5YjALwgpZDxTv4znAOY8L+
V7IqrMq2nq4zxLEGSMqzp/wALUm9lvb2vv12GNj6fb+Qp8Lp9xGZt2shLY3g3rHMNzE8Ink9NlIcpHdFUEh
T072P5NsdWsi9fHOOaSny+Grjj1zjEtStPR1DSrzS4BVNARdOo2YEEb6evfsBgL5NVDHcBBlCWZKhTeSH
b9fMeo5IpQ0UCxioiAQK55es3tpIO67semx/cYSSkny78eOG6Eu+E+YPhhwxfPIYwJpjXV5EzzwIhGkC7afS
Nx7dN7W79bYkYlWfz+YhCkhDsM65Pxy+YM/haS+o0FJdtzdFY/wBe+K65KSon4ieXPWlASAKCE9Q8rV
POQqnJ+hVsHTUbG499/bp9ukoKgWScH4/nsxGoAuVDEjh3z3GMrUO4iaZYpFS9wl10HazADex+32xKCcF
VauHDL7RFMCASU0JoxOj0fcdWEDjINEHaaknjkZhqJN1a4AG3UHoCfpO2IQvEu75ivf3idaS4YMwwLCm
7hTiIHE1zGhlijSOMhlkYgMGWw+rqRYfc4kdgwwz7z9yIjAJVqcmy/HoDE5eSXMocszriEyorCZaaMLGdgV
MpIueu2/QdftjC24GuPvjb2OXK+X7izST5UKlajkRsoABVmuxP2GMCNyMf7yVuX5rSNl8FOi0oB2iUGS51
bmxP2whCgOb+Ima/OmeoRYmIHpW9v74FTNCgVPnec5jmxrqSviQXuyttq3v0Ub9D3xErGFB8ub5pn1eizM
iAXVpVi0RILWLEjt98AYJBrBeTcLtERV1tS9REjD1Ccqo/A2womiBfNZ5b8mzKufijhYzRVbsHr6AIBHVG
xJliA/nHVk6N9Q3Fjv7L2ndIkzjTI6cd0Yu0NnXgZsoV0+2his0aU1HVPK9RNGZCQ6o6yBjYEHp1Ktbfew69
cdGkATPPR451RWqU8sO3zzjbvB7wbzXxt4nnoqKGSLLopQa7MIldxDtb0/45dtgdgdXbfEFs2lLkSipVVZDX
v7xNZNnTZswJTRLV3ad9YvN4LcMU/CeWUmQcPZElHBTKF5kwUyTNsDJI7G7M3Uk/jYADHE2ieucvxJ
hc90G6OwkSESUCXLDDup3xIPDFFxU2Y11PT/w6lYlWQSF3JBBvYLYdvfEN2JoT8UZfntGTDU5pTwzV
AjVGgCKyuDc7bm1hhXWhREPm18wdJ4FZDTZVBxEM84xr4g0dGJGdcujN/wBeYmw7XVep6my9dTZmz
zaFuqiR67h94zNpW0SUMn+3tvP2iumQ+UXxA8WKCn4nrJMvU59IahBmlc0FXUtYEOy6X2YC4JA2sbAE
Y6Je17FIVcSDTIYDc8YCdl22ejztXM4vq0O2T/Dc8Us4zKVaLL8rnmLNqC1UnLKkX66Bfa23viJW3rNUh6
7tecTDYloDO1Gz05UfdFi/LR4IcT+Wjw9q8j4kpYafOXzGWuQpOtQTC4QJdwOt0bbtjntqWpE+cFy3Zmrzjo
Nl2VciQULZ3enARKXD6VXEeWS1E1cYmj3sWPt+w98ZsSzBUwHKOEkzh5aubP5o57NoM8AhQ7HcKou
dx+98OIGWWMcsWqZmzloIImMDyWd5FVXSzhTc9Tbc7na/uceiLmLLhIoR0PdY42VKlpLqNRlWoen2Md
UMlgyPIVEMzZhMCw9Otjf9kA/9Wx5stL4R6E8PdDkNLmGaytlvDlZLJTxCbVKiRKRcA7uSetsB4UNeiAfi
f1Wbjy9ULVeXUeXUC59TI0iy85geXNa4AsNgf2HTHQfTybtoI1B9xGLt0/8AtwdCD6GJC8rmQZtP5fOBp5s
3pMvoXySmKcuBAUGgbFmPb3xT2j/+VM/8jFzZxezSzuES/l3B3DfHdO9BLxbUJJEDqddU2+38sYA/qdxfF
KLkPFVknh/wvPVz1dTnWZh9QaaAR0z3sAbEliN9+nthQohzzbeaHww8GPCiskoMhjrOLM2jeDh6HMquaq
MTkhTUsgKqUjB1b7FwF7nGjs2xG0TQFf1GP25+1Yz9o2zwJRKf7HD78o5Z1yO8U8kut1WYrI0kp/4kvuxY
bliTck7Wtbp17ZYQAAk0w3Rx0pSi6lCuO+mfP8xf/wCEX481/hn4H8X0GWoWNbn/ADbR6j0polBAJ3At1A
tjldvBInJCcG+Y6bYhX4J8TF/iLW5Rxb4mcaSynL+GM7qNZNylFIqjYG1yFH3698YUdJKAh0/+FHivNTSG
shp6JydMUc1XEGFz0sGc9T/UYUVZ6fPFaG8+nh3l+ft/FPEPNFr6GZ4ZqeLh2umGtNStY6VUi4IuLjbGn/o9
qyT6iMn/AFOzM970MbRH8RXwKzTLXOY+IvEpZLqBDw9UqhI7ArGbkX3F+hvh/wDR7SzsOohv9Us1669
eBg/IviGeWOjKtmnEGeZpB/Ov8CrHYg7Wt7g/5HC/0a1MSw6iDG07OCxPoYsH4D+N/gn4vcA/7z8K0cdblS
1M1IjVFH8o/MSwcaSoa243vv8AtilaLOuSu5Mxi/Inompvowh1zbxa4FqquoWHLqZXVNYLRiQkdNvqP52wI
WBEhDwhrPHqgn4QzWlpYKl/+CnRAKfQsY5LC/bpbEqbQXAAiJckFJEcH6Slp67KtFGQ/o0yOqHR6lDEm
9yFCEHboemPRbhUGSXFO/kx52F3CCoF60pjqR6COwvku8QM6n8nHhdlsGY0lHBScNUcICwtNIAEtub2vj
gNopu2lY0Jju7Aq9ZpatREhZLw7xTNwqyDMJuS0rIxRyCQDa/QdQffGfFnOAeIFVS+Avh7m/EfEVRDDkW
TUvzlbUySyVUkKBgCVhj1Ox3GwF98SSZKpswSpeJoIabORKQZswsBUxD8nxGPBrMmUnjyupI1ZVYx8K
1agE7j1SAD9++NgfTlvP8AsHURlr+orAl3WabjDzknxD/AvJ+ZLJxlx1VsEUqI8vnpEdvY6EufwDcW74m/9K
7SYm4Kf9wiD/1Zsyn+Q1w8p+0K5viT+ATUnzVXDU1Lx2KyV2WVlWwvcAkMLWud9rYX/pXaTOUD/w
CQgP8A1fst7omF/wDxMR/5kPiX+GfGfgvxvw1llT8jNxFklVllGsWTyQRcySAogJ0WUbj1E++J7L9O26TPlr
mpDAjMGIrT9R2CfImIlrLsRgRVtftHL6qhllXWxUBIRIyWKsCGAIHcXB//ADuuOsXKID/Ont20cvKWkqA
36ZkaZ9vHS34QPiPU5d5Xs6oKWGukhm4mqJwsaiNE1QU/pNz1sPxuMcX9RH/3Q4D3Mdl9PE/xS+Ll+NIt
LBxxn1TOggy2Qi4AVnLFr7WFh/rjBIjeGMOWUZfx/wAUoYoIVoFuLNy11DcjuT9u2Ag+McGs0gFNmNU
g5UbmeZ3RbyOCZH3BFhcWIx6UiiBd+8edq8yj4mHMDi3xAaXRQyTGTnyrb6tQBJBvpv8Aa47C22ECkf2e
uNc4YhWCGphRg3f6giIsgEagsqAagysTGbDoTt3Jv/rgSbiSFAd1gyAtTh68qYesFcmFadSsUqNT6dbRSKIlA
6kE3DEnT/TAqlBgc9x7eJBNqrIbwc/Zo69/CY4eir/JFwnUpkVVm7fPZgPmAiqhtVyGwZjaw6D8Y5DbBBtam
0HtHU7JDWVNMz7xaaWHPMtnIpOG8kpY9I/+ysxLv72CRjrawtfqe+MyNGBVuY8QsiPUZjlmXAWNqehF
x36uT/69sKFCaZ0zomLMOLcyljABCrOVG3sIwN8NhDtEU+ZrzIeHHlK4HXNOIRX5nPOHTLqGNddRXuo
3C6z6UBIDORZdXQkgG1ZLJMtC7qOZ0ivarSizy78w8I5A+YTzA8Q+ZnxOqeJ+IJI5JJV00lHArGmymAX0
QwLcAAWJJYanY6mN9h2lisqZEkJSHzP338I4+12tU6d5i2Qy5a/iNN4brCM8y6YXBaqgeMEagqpLctb3BFt9
9/bEk1Ia8kNewgJBL3VF7rA96kV3cY725549xzyOkGeQU6KxtCkhJY3taydceeXjHfJQnMQHIOJ5+JXFQyvI
F+mWZXRT22B63wLxaVduFoqh8b2eSDyo5C4ePWeJ4LAg6B/wtTf+x2xu7AH+dVW8vyI5rbv/AEE0/wB3
wY5eyR6IJY4CgQel1lYeoWF11DuRcg+99+mOrSp0lL07pxjl7nmCxQ++/hhxaChVUs3KiEUkcUPUa2dJbCw
IJ3Ox7+w6YMGWrH8aUgVCaj+rYnjr3SkGSUTmeRzCiLTatSyKdh09JBsb2G/a9+2EJRbxAMNe6wJn/wD7
WZOXrw/EIzM7GklCuSLuFBv6TsPT0ttYX6e19sIEskvXHfpT2hAJdSQKYZMcy/HHfVoSmBrn0yfvGCf7sP
8ALFbw1mqRTgI0xOSAylV4mHWK1VNNpURyljKEZr6gCLAHud+h9z9sWVGrJyw3cozkjy3lYHEDPH7Q
XXRNXNpaAxMEZHshjAHcdwLAXI+wO+IyCo3gKinOJXARdUaGu9tThAoG0Zc/1qjMDeB+hKAqfx9t9xf

a9sGh28pxOsRTFALJmB2GmhguWEQSTMS8zTRhZAVJW5I39lvexv7exwy7yXJHpSHlrQpkgtzrQYROPkr
WlzCTihnJ5SR0zxWFizfqAHtttjB2yt7vP2Eb2yEteHeJ5xYeimjggoKiKFm9XqFx7X7ffGDG1DvxDxc0GY8y
ny2pmRgAOUwVQPuWOFCjR/Grx2pPCrhmKrrcuops2zC4oMvaoLyS26yPYAJGu1yTcn0rc9LVlsa56mGGZ
itarUmSlzjEEeFXmZz7J+JJanOampmyrOpxNWCII/yUliByE7LYD0jYgD+bc7lp2RLmywJSbqhvx3fmMORt
OZLWTMN5PCvGLY5VPS8S5LQVdHnrT0FWiywTBi0dQh3BAFhY/fp0OORWgpN1QYiOiE5FFAxueVyZ
JluUyw5lGlRIt+oB/pfDXTFkrEMvEo4fENPy6UTK1tKm4Cn32t74cIgfEil/nh4fouFfGY/wmlhy6PM8tgmlSIa
Q8rO4d+9gVRQdPe5PXHXbHnKNnYqwLDhT9Ry21pCfGomhrpXup+YuP5dM+yrg/wAEuDaY5WqNPlcE7
mFVRWkZQ0jG/wDMWJN++Oe2g6rSsk5mOhsAH8dF3QGNk4w8T6enzCD5KPLaYR/UGluR+ygf+jimRFy
NZz7jClzOWWqSvqJqsNcxxK5Toel9rb2GHAaFEVeN3m/pfC7Vl+XUqTcRTwF4/mVBSiT/APDuoNzb+Vdr
m19uulYLAZ6nXRPvuEZ9vtwkJZP9vbeYZvKX5Qs88QMzm8QON8umzWSRzVUFLVQk/NyGzCon1dQP5
U6GwvsAMXtp7SCB/Gs2Ao400HzGds/Z3iEWq0YmrHXf8dYtDRZDxeoQTpTZcrFmjkDICrAbdAev56Y5o
x0MHZ3wBxTNRRz1fFEdPzLkl5LLa4/xsBbb2sDh3hQ35PmtBHmk1JWZ9T5nOrBBIjiS49hoFtje/wC+BMSI
wh+/g2RwVSwpPVSu+7IsYH/7Rw0V5orWCMzzPL8t5x+VzBRECsKAGViLbdLAYcRXGccroah4p4ozLIk8
cuxk31guBZttr9e59selUu744lKlFeFK7n3t2I6wSZLLnMkkdRWZLk0tPFqt8w0ruwtc2Ue37Y81j0QLEeyBa/K
4qGBc+q6qnlLiZ0o9CoVIP1tc7jYXtggmE8Qj8UfIZMn8u2XV8NVmbpNxDTQlqqqDR3MNQ1wgtboPV/3xr
7EJFoUBmk/EZG2QDJSVYBQ+e/WJR8ovDmZTeW7w7PLy2OnqckppYdcZkt+mCbjoDv0xn25v5MxtTF2w
E+Ai9i0ShmscnD8TPWZpTiCMeqOmEUYUD3A6fvirFyIJ8xnn/wDDrwQypqfJgOMM+mLr8lTSa6aidT1qJlI
AA66UJb309catk2VNmspYupOefIfeMy17TlSryUVUMsuZ+0c+fFXxQzvxI4qzPiDP6mOrrKvZTFpEMMS3Ii
iCmyIuo+nqb73bc9hZpEqzAolin2zfPPsRyFpnT7SUrWReDYigfccMvfOGCnpEarVniMauF1iM31EG9m79Nj
0vc7DEi0l7rM5gZSgUXyp2Hbcf1HRX4OXjWfBbwC40ieY0sEuf60lijQiEfJwILyW2FwBa/fHL/UJPjh9PmOi
2CEokkAZ95mLPUXmOzPiLnPJndRmEUlz+isswjF72ubjbr9sc8Y6JFobAQx5bx7xG3EVNLDW5oad6jXHG
50Ru3p1XUdTthjhCUszFOY458XVstVxpnNOzrJUQ5pVSMTtd+c5IsLbC+/Y/ft6RKUShjiB9o88nIuKfV9dT
DUkLxBoJAyBFF0X9TVb6mC3OkjUv3AOGCVMQeWh+zRIqYkKSRzyIzZ839TCihgNbEGaOWTXLzHka
wZrbbGwvYDa+xwQSCLy8YEzCC0s09H9+u+Onvwg+EeH6zyjw1maUqTVsGdZhCxUKV0KyaQDb2J7dup
xxu2g1pbcI67ZBezvvMWmp5uD6SSSsjptGlDG2lrsQbDpsPbtjJjTjVuI+IuFqXKcydQkGumlA50oQG8bAf3N
uuCR/YDeIFZZJbfHErLKk8PLS0yjTLEolfSyqYixAFyVPYf0GPWwfDFx2PdI8lUBNV4jOw76R1r8pviRDD
5WOBqSSizwxUGRU0Ek1NQ8iAkKb6Xe1xbfb9secbXB/mTX/AORj0jZDfwZTf8REmcM8a5vxClTl1NllWa
eCMWRzrk3F1uQLEkDrfGSYumIk87mV8Z0HkP8AFCSqookpGyl7kx2kji5qbksbjZhew7YvbMJFrllOsVNop
vWSYFYNHKDhiOavqLzIJIqdlcLNLqOq5BKnuB6duvTHplnvKYqNB13x5zaEpS9weY0pgdD78Ynnw24eoq
3KjAUr0rRdVBFkAY/T777D+9t8dEmWAhJJ775xzSF+IpSUJBxZmz1ArufBukbS3l8q56R54KURuLyosjEl0a
/6hHYbW32B622wxmSQWMSGy2q7fQKDAVr604/ERb4j+FucUcJlM0aRzStUamQoZCB/MVFyLW37Yr2m
QVf9PDtoKyz7n/Xbk+WP7+0RznQOU1zQzzRoqhWiDtr2I9Kn/Fva3TGTNSqWSlRpG3IWiaykYmpr04R00+
DP4mPwh5WM5pY8qoK5peKKiTn1NVy1A+Xp/StluQLXBv3OOG+pf/yw3/Ee5juPpoj+Kf8AyPsIt5S8X8YZ
uUfLaLhuk3F2iohK3v8AVIx6/jtjnSI6CNlyheLaoBqziejpwxF0hmvbv0jUC/74ExJHz0ZpW06ZxXhp43neUrp
ZfVfmNfT/Y26G9j9vUqOGNWEeXB7pCkkB8u674RIkOZ1Mis0bXZmdAh/TLDTckXs21vbffFVg+W+L98i
oxy+0BWoemVObDIssqELG99UW4IPXYk3Gw7jDJBvEAVFKu+47ockKSCVBiXJBDbwNYEIIagnk2jFuV
pddSg3NtINxqvaxvt/kZSkggZ0b7fFYAFbhRyqDhria5YhmrHXn4UXGtHknkl4XyqWneWqircx000SMVS9XI
e22/X+vfHE7Zpa1AbvaOy2S5sqSd/vFmVy3i2rAnpMoPLewXnSpCoB7+o36fbGXGlDXU8PcRZzm4pa6py6
miH/AFtKR09gBfBxDLMRl5wPHHhzybeFlTnmeZvLX5pMCmVZVSoI5cylHUajcpEpI1yEWUbbsQDasliXa
FsjDM965RFa7bLs6Ly8chq3wM446+NfjTxL498cV3FHFtYcxzKoYrGYy3y9HGpISGAarrGtyAF6m7NcknH
ZSJKLOgJSGY98X9I5GdOXaVlSy4bT03NvxjXKiZKilp2kdUhib0nVYaSl9FtmH9CPvvi0tSWB9fjXusVZSF
Veu7fSp/GcG5Q6tW0DIIYWSsgkkBDFSpmT7+25F+3TtgVlNwqTjDy0r8QIVhhyPpjHfbJaLIeEamTRm8NEi
tf/AIOgVQN9t2t0x5xHoRhXmnHnD+YFVparMMwlBtqdtZJv0AQWwod4pj8a7xBXirym8OUTZRU0Cjiynd
Kh4WClxT1IC3JuR36bWxubAbxy+nyIxduP4AI1z0YxzCqZlkkdaWdYil2fVHoQklfY73Bt0v0vbHW0LlJb2M
coCUgXg+/MNv7eDp6gvVPFJIlM5iZVka5RuoVLbrc9D0Oxw61MkpNCe2GUCmXeUmYC4SOfEtWn7hHz
HLjmmZS4vy1HpLavVt/isLHt164iSp8Hf81idTpJLi7wrhTvlDjSx1EQgk5ciTToJGiJJjA2K6gd72v+97YmQVJ
FcC0QzLizQeYP3oYJlyaskkZoxK0bElTz3W47bA2H4GIyovl1MGAhv1ABIzPPzGTmoyuy6QGVixOkt1BCi
2+FLwJ9MO98KYQ4Q1Hxxzq3E4bsoO9EFGqxGSaV1uYx6RGpsQCWG3QWvtvbpgi/9cW/fbwwUkG9g74
Z5dsIKqqtqtITA7QRq43kVfQqkWAA2vcncdQOlsOC/wDUtXv9wBZmIJpT5/W+CGy2dJxKHWXn+kLG6lX
jAvc/seov1wBCkC9UmDSUrUUEAD2OmmHCJ/8AIutNNWcUosasVSmUsWFl3ex9vcbbbf1x9ty0+S7qfiNn
Yq1kKv6D5iyuWVlPW1DQtUUcCKnpHM1e/YDGIJYMbr0eGbMOLaTJ3nikraSVUJb9b9NFsfc7n8YGYgA
OIlls7GKj+ZXPY878aeLKqOZXgGZNFTgOWRIhp0IgvbSBey2PW498dXYJSBZ0E0cPzjkNozl/yZgFWLNu
wNeYiP6mreppZtUVKkZHJ0gjUBbbcnVcWAt0sDi2pQNWYYd5/iKcpCkUBc48tNPuYk3wE8wNV4P5i8Fd
B/E8oqJG5lGwLrA17c2A3uCb7qfSRvsRfGdtHZgn1NFekW7JbAkECo9cPT5i43D+aP4p5RQ5rlKRSZfmEYk
jlDABhYX26gg7EHcEWOOTmSlS1FCwxEdTLWlaApJcRsPF3hZW0mVK61dNTyohZGZdQB6d7DAQcUs8
8tJWHxdoopquHMi+UxIbaF9PMluoVb9LDbr6r9tuq2KD4Barkhukc3tYpE91UYO8WX8vHDHDR8JuGZswq

3cS5VTELJMzJHdF2GprbdNvbHOWwvPWRqY6CxBpSRuEbhJBw3kVTK1MgqIwOsa6iP6D3xWDxciHvH
LzfZF4OUppsqyynqOIZDI0jVaDlUMRA0yMDcs+91Q2HdrDY6tg2d43+SaWR6nh94zLftASf8cuqz0HH7Rq/
l88BZ6viSm8QOOMrGaSVz/xClpcyLD5iZjcVEyC11AN0jJAJOogiy4v7R2klCfAs3MjAbh884obO2apav5Fp
HAHOuJ+Is3D4kcT10hWGYRwv6lSlpdTAXuNzfpjl6COih6yzhDibxGnH8RqOJahVFo45qwU8S7jYKLbf9ts
I7oUEv4Ky0OdziWhoecoK6p3ac36XuduuGJhRsvBfAlPBkdTBJX5Pl88SNKGkKU6gC2w6k9Tt98NEiIYqPI
6fJ66WpPFdHNMCQPlqV6i57btZeuFEM2A0+Zx5NDPV5xmWa5jCjvy4XKxF1tsQqr/AO5GHEVgaxy0Kx5
pmiTSLVu3PWNnRlKSLqAANvY2FvucejqQDmx47viONEwipFOGp1xjrZxRxLU5NmVPTjJKakljZleSWV
Y1IsLX0j/pPU+2PNU4sY7pSg7CFNNxZmkWUT1UVTllI8kgEUfy5n69/V6diO/vi4hSAKw14xXr4oXESZ94
CZWlTXpX1/8AHaZ9GhEiH6cwOybi2NbYykm0KYPT5EZO2L3gpLtX4MVW4a87Pi3wZwjQ5JlXGFbQZF
k8IpKGP5eApFHbYajGTsALXJuCPzjZmbMkzCqcpArnWvq0ZEvaS5TSUrPpRsaM/wARq3GHjrxj4iRvT59x
DxHnMBURillrWeJyL7OoIVrncMR07YtSLLKlqdCADgzV56PFadapk0XVrJGL5HcOD1bdWNZlVTM/Jpe
WJFYIj7AKLXJ0bEHfc262AvcYO85ASmEUXQb6jl986iCIlIrwtQP1h6C0KamLk+o3bYrsL3/xX+2EkEkJJrh
3u1hlkJllacMa4/vQh+EHpQRho5SkkkuxV2ILE3YAbHfYWvbffB+ELxUn+xHr3nxgBOIQEN5Qa5UNexwjp
b8FTjTI+E/L9xZR5xDkqSTcRWX5ii+blW9LBaxYEWvf+uOV28/jJfT5joNkAeESnB4tZ4heMnDdJl6U1PmK
z82waJESNVFv8Kn22xgRtJDGNZrfHvh7IKaigirY6QpKrCRVVTckLa7WwzxOBWOL3Hc7zcZ5vUwMk7S
V1WwQWLL+q2n1fUASW97ltumPRUBwEhjTDkI4JamJUXFcevbb4b3iflNLvIW1Fzy1UqL9NjbcdTsTa3XE
ikkl1Nn2Gz1eIkkDyperdd5OT4MIzHmLu2iWmlWMxMyqbR6etgCRubC/2K4QdfkFeNIdQEv/ACEtXAOa98
NY6LfDE8Ka/iTyoUs1NmdbRxvnleDBTwGQizJ3PpB3HY9ccftxN20s+Q+Y63Yy71ndsz8RZ9vKc1BRUcuY
1/EjwySIGNTXCmi3NvoXTfcg2v2xjxqxjN/AXhXIMvzAycO5cxpaebTVS6qhpGWNrbuSPvt74OX/AGHEe8
BM/qeB9o475fl8VLRQy1hSSckaZZnZlfYWj2Ha4A7n73x7T4QSCpWOW/dHiwnlZSAKVGRbfx9Mo6oeV/x
HzXKPKf4dU44VappxklMonlqUiSUBT6gLFrEdL2PvbHle2K22c4/3GPVtjACwSWL+URKvB3jRn8+ZCmho
sgypQoF+TJUMQNu7b9fbGQY0FQu40y6t8a+EM14e4mebOchzWA01bl3yEcVLWxk30OLbqWAJF+ww6Fq
QoLSWIgVIStJSoODEf5F8P7wroatGfw04Qplk0zKZYELBhcA6b9Ri+Nr20YTVdYqnZFiNfCEbFwp5OvDyn
jcxcKUEOhx+opWBF6b7EE/SD17DEqtvbRUGVPUecRytg7Oll5chI5Q+f/DHgjKi0UOWcJVCNZi0oNQxtsD
ZSf8AtiJW17acZqusTjZdjGEpPSNM8YfCDw5q/DDiOSDIskFbHllQ8Hy+XLGVfQxGksdjcn+uNHZm2bcq1
S5apqiCoOHoaiM7aOxrF/HWpMpIUEli2GMcyuNfCOFaOWpg5lFLzBHHBGqsjadgWYrYEAH+mPVpsjxLx
dtGqDHksmemTdDbi5LjiaOwFYvd8HzgLiB/L/nZo8qyTMYk4nqL5lU04lZRyKdgis7BVUdbAbEnexx5h9Wy
zLtiUu/lHuY9R+kpgmWMqZvMfYRcDMvDniWcxpLxrl+SRLu0VNPFGRtfpGpPfp3xy7x1DCGqj8rWQOeb
W8T5pmLO2thHzZFJt2LsB16G3vgwwjOXLUVGscC+J+CJuEOJKszw66cVkjNI4VWb9QkDYmxt26D98etrs
ipTKOGMeYSramcCkYgkDPDOnJ8wIaKWmgmpZdPPPzPMLsI7soLbouwFiNut/ViouQgpcZ96ZxoptS0rAW
xwzq/XKCoYpVmiR42kBjKsxk1My6bj03vfV3A98QXSmgDc8R9/tE996kuMqYHOuDcs84HTU/z8TOymOO
OFuXpYnUVuSLDowt+1iPtgTTJqbu3g0m8A5zyf5yPQx10+EzxTlOR+RvhhZKTLqesWrzBfmJKZpZ3HzchF
u/fpYHHD7YINqURu9o7TZKbtmSDv94sEOJpqmpM9JV5nUOdwopxCp/rvjMjSiL/NV52Ms8qvhzLm3EEer
OKotFlOWiRRPmLra+++lFBu7n6em7EA37FY5loUyaAYnId5RnWq2Is9TUnAZnvWORfjx498Q+ZLj6t4p4r
zSoqK+paONlP6cNJTjUyRQjcJEu3p6ksSdTG+O2s8qVIlBEugDPzzw7wjkLRNmz5hVMqS7UyHPvGNLo6e
eJpfmaSSWBtBjVirDTckabHVuNzc9b4lpioUyw5D8QAUrAK81H11J/PWMyNHXcxoikUruwEhCgSW3CEM
PT/N19jhvLduEV7pBEKK/EBJByybMtrhCnhqoFNndEai7J85DfRpETWkUgG38tyRfqT2GAKlBJEwYwQCV
TB4Zw1yMd2Yclz+vquauX8N5XCzFrfLyVLg3Pdz7/5Y85Ed/C+o4DzuopRIufZmij+Sjgjpl/sCf/XbBNEalNjF
PPjD8N5hkPlVyeqqKid4/wDeWIRszCWVf+FqdzuTe1xfbrjb2A4nqI0+RGPtu6qzpCg7kU5HHdHNSDLpdUS
zOSI7MgLDa4BAIG97k+52F9sdcgsliGff3nHLKQ69SN3ty/UFSwwwUCpHJDIkwUgyIxCkDcKCdidJ9jiMM
QA/DH00iZSSFXsCMcMPct0eC6qkqDHUSadEqhBYqbqdVtzfp/Xv74Y3kYQyWmeZRfhn6D7aQOcLDSyB
2j+XkUgLyzeyi+pbbMT/AEGzWwioqSTNw70zgkICVASTvo1euX6hXSCOalidqakLMgJvBITe32Fv6YkCz2I
rEnQekExk1UcxcPLMG5hZlIKuQe5N9iOw6Hv2EBRRVyz9+lNImWuXfoAAWbvm5fGPS1aR/pRcoFYbuG
f1st7fnuRv9sSKWnJhTWsAhChWpO4UPeNIx85TLSGABhKFuyF7MCp2JO5JswNz74iLnyDHvr7RKEhwtR
BGjY0qeEYlo3zFzSzGGnKyCNpY7qyqbEEm241WFrWBv2wZQVBn7y4xGJtxTtiNNccInLyW8NHiyv4gDz
S0McMVKWS66dRLgre29tN//osYu2VElNCxf8xsbGAZQo4bD0iw0XAWT5Y0UzVE8wvZvUxHX7WGMd
OEbqWhfG3A2U1QFdR6lZbs2gMwI6dAzXvhpgdNIIFi8Up8wPEENd4w8V/w6NPkIs4k+W5ilmhRjaygjbb3/
wBDjp7CT/GSwBw7/McnbSn+Wq8SMcOr7+EaVHSmnpYrSIdSaWBQGQE797+nc/UT1P4xYOIKi8VkkkF
KKe3ebekeq76Wmlljqgs+tDIgW/Ulrg7C4B6G/wBsSVa9jV+8dIjf/JcXQsR3R86cDEkeBfmBzzwZq5oI5qybJs
xqNdbSxSEaHsBzY+gVvsSA4G9iARnW7ZonpdP9h2xi/ZNo+CQV/wBT70DjPjRmi33DED8e5NR5oMzoq2i
q01wStNcMp7adyDe9wdwQQd8ciuWpBurDGOpSoKDpLiKw+d2gfK/Fmnp4ikTtlUDBlW4HrlAA9r+2wNx+
3U7DWRZyxap9o5vbEtK54Cg9PYxa3wByTIG8GOE/mJYYqyXK6UqrWcRnQDpvbt0vfHOWz/rr4mN+xf8
ARRwEaN5ufMtl3g1E2RZBJ87xJVoTfla4MuTrrexsX/wpcddR2sDc2bs4zyFzKJ9/xr6RDtDaIkgol1V7P86DrF
P8s4kn4e4oizqWCOvq0qlqJEzKJaqOWTUDrcNYMd9Vr2OgXHY9SuWFIMtIYYUOWneUctLmFChMWpy
K1BxrXvOJUk+Ih4kTU0XzE3DA1MQlQuTxtcX2NidrAbjGYnYtlIq/Fz9o05m2LSCSno35g7JfiSeJUtYjxycP
kMpL/wD1pRnbe2q4IF9vxhk7GsisiOcPM2raZeJBzwHTusei+JD4q01VNOM2yNRCdRBydUZPVtbft774Q2L

ZQqoPqIY7VtJT5SH3Me30yhNmHxAfEzieZ6+fMKF6ipZlCTUKuXYHU22qwW2/74YbEspFXB498oc7YtL
hgCMy3e94sl5NPGTiHxk8KXzrMoMvmzCGvnpC1PSLGugJGQum59Q1HfGFtOyy5MwCWGDCh1jZ2da1rl
lSy5dnFHETFUZJV1eVKzMjlN+WtkdtuwtYYzbsW1rvQfkdc2uT+IVSZYiQSKqjl6xdTZr/AGNjhwIjYRydM
LU2dsYpTD+uspdZCXdi4F9uinYAe/XHotUAnMxxKrqyARQZx15zGXKM8yP/AIv5Za6UG8cUuoqbG3qI9u
+PODHdDCGnKKfK8spGGY55l9BTk7R/Oxu7D79TvvhoeIG+J7Bkn/wBy2ny6sp612zinYLT0rKqryZvVcgX
sCNu3Xtjb2CHnq4fIjK2woiQCNfg55feKFfNGKTlmZJzIzxqqgFxoNrNvYnf3BvtjrQokgY6ARzRSzqFNSaV4
vhGFqXhmjZ5IY0nsoiDaGUbb6hueux7fnCvXWXR+fdISk3iZZJaujZa5HCByTSRiYrG0cgeRQWVm5i29lt6
T1v7i98IqSqr1wrprD3FppdDNgGx0roN/CMoTTgMoaKVGSMEKbRyEgWPuSAP6k/bCvC671BHV4EhV6oc
F60wZ/X3ozQuLmuAGmqjjQA2BXQt9JAAG+kA6b/e474PFTkY99mF/suu7O+L+vtHQL4PHhvlfFHhFxPm
Vecuhp4c/wCWYpZgZSPlYjfT3Jve9rXxym3wfFS+nyY6PYt0y1XXofgRZvPfDrgvJs0Rlllr5nsTo5mgD8ekY5
+N1KYcYsv8NOGsxy4HIDNUyTRFiI1JDA3vYKzE7Ede+BeJSNI40cU8P1tbxlm7U6RiOrzSqIkfd41M0hU
W/wCnT1PTboTv6rZ7Ioy0sMQO+seXT7YkTDeyJ4P+RBlP4djlappoYpCwUxx2PLZUA3Ue+x3O2+NAWM
Cq4zVW5ZcS8ute+lSCIXNwrRwbckVHL9AaV1VVLfVqBsD36A2/ylXZkJZg+/juiCTa5iib1NzVLaHMHXX
dHSj4Z+Qz8QeVfLsoTPZsnpos2rZysUzqCS69Ah3O1uovjz36sQE29h/xT8x6B9IqJsHmFbysS+ne6J5m4H4dq
2ho8wz6SsipipEmsbEbggsWI6AjHMx1ECXMaGOpzKKuzGGXKlo5SrySgMSYza9yCd79O+Dl/wBxxHvAT
P6HgfaOJvEUGY8QVJlolqInKicyzRuVi9z6yQWIUW2/HTHsdolzFklDv6DrHjVmmSpbJWAE00BJdjh19I63
+UXieKj8pfhzSfweeuqKLh2ljnlNPphaQAklNR3H3748u2reTbJoVjeMeobKmo/hSinC6I3qi8T6qOi5RpMqo3
YlUklkEQiFybWUb9sZZjVABhxSl4izURyvn+XPSray0FC8jH8uxsd/tb8YaHCRA+IeBp5JY6ubNs6nkksCvM
EKi1uygHCgof8AhPwwWoy2QtlWYV5I+kRlwftdtsKFDg/EGSUuXSUlDwssEsTmJg0gG6+k7Iv29+2FCjT/A
ByrqTh/wN4rzD+FUtM1Lk9TO2kCN/TETszb3xo7ID22SD/yHvGftZRTYpyhkk+0c7eOM7ovGOplhyvMoK
KWOAFkVA+oAA6lU2Km/W2xtj2SUnwkkY/aPH7UU2lTpIGQ3lnYPger4RZ/4bmbZZ4V+XzOctzPMMvqp
JOIJ6qAGYARRNBTjSQCAWuD0HS2PNvrINbk/wDiPcx6J9HH/wBkof8Ad8CJpzPzB0+VhUy2E1DdhR0jS
k72G4Ujf845OOshZkXiBxZxc5khyXiNoXI0iVlpI+tr3Yg/2vgniO6HeOVXir4Y1Mz1Any5jTmrbmyopjsbv0c
Ai5Ki197fnHupQmbLANcOMeFzVKkzDdBB1amJcv8Admiv/FVC3Cz1EcFXTCjrlNo2sxYXAAIP83TbqNu
+MWcDKU6CwMbcg+IgCYHUk9BjluhuldV0u9U3KewJiAZz12J6X/mv+MVyoNUxaRLIJAG/HumsHmWG
oqoY5GWdayBgsjNuwNzZwNul+u3Q/bEa0PveJET/AC6EHDKOtHwn+JKLIvI1wi9VA1TmCVeZmRWGoJe
tk21AgE7Y4LbKVJtagrGntHe7ImJXZUqQaV94ePNb8QjLPLRkjV1XTQNmldGxy3LIyizVpU7sSb6IgT6nPs
QLttivY7Gu0LupoMzp9zuie2WtMhF4hzp3hHKrxu8fuJ/Mr4lVfEPFNfLUZvVRiFH6Q08IJdYoYzsiKPpHVib
kkknHcSLPLkJEqVTvE97o4u0T1ziZsyvDdkMx9qxqPyzTwvJMkc8x1aNZLM4HquxU2B6377dsS3XpUnr3w
gL7EqLXTX2FBm2seBipTdKcBkVg3yzlYuYQfV+L7m/5wgkUCW5an44wlqLEzH50pxGcFpRF4goppEpkIa
PXfmT6gFEjC1luw/tbDplHy3gwP24UgFTroUE1I++ufzjDlkkejiXK13jBqoJJuQmkEiRTb1dADt17C3UYGcih
BNTp7QUiZ/UoTQa158Hx+0d58x8cavM61qdKfkU0JJ/SjC3udwNh+cecAaR6GSHg6m4/Gc2jjp6lE7mWUb/s
MHEKkPFRvjUTrmXll4fpVolZX4mhLFFYlh8rU7Xv+MbX0+HtKhu+RGPtzyWUEHA/B7pHMSCKKXS0U
vy6g2AD3N1U3AB6WINxv9r46tIBoTr3ujmphIZSQ2HLTjxguKWOooDVLNFIpHpeW5ZX6EX6X2+o2v0w
6T5QQ1e8PWHWg3ilT07/ABHqmvWdIixExeMzFtAum1wQoJFh9vbax2w5WLoeveMR3PMQxHtk4bWAS1
DJUh3SQ8yQRgMinXGF1aQw3uTa3t1wCyoqc5+37g5dwJKWcjiKk+zHKDqehrjTxkVEkQKiyF1JTbp07YJF
mUUgh+n4gVWxCSUsKb/zBFPOFhUyTB44gwvq9NupB2221b9tW2BASPMvvi0GVK/rLFctdxD8oxRMa2r
h/VifnxnWzKAwIv7g+jobnCS166KPr2f3BTRS8atodWfT0yjNPWClkp21NIXuup0Cg2uG072JtuNttumHlpCS
xrxwgJkwqS6Q2rY6+/KDmRqitSYOhETlSryEkgi/SxFz7ntuB0wkkhn+YNV1iXNK5e/HjEreU/xCyvwtkzn+M
5nHlArjCkDPDJIJSGfZQFJ2uOovvjI2jZ5kwJKA+PqzRp7PtCJZUlRYMPkxO8HmP8O3jjSo4rgiQEGSWWm
mSO5329GM7+FPGKfaNNFuknA+hgPEvmR8MKSt5cfEdPUKsYLSrSzgxA9DYpsf/L3wRsM4pPlw4feHO0
JH/L0P2iqXi5nEPEPifxHPl8q1OXVVbNLTy62QSRFgAT03se479MbtmlqTIEtQwFe8452dMBnGYC7mneX
HONamoIaSokjKyqxsi8y9kO+w336G+5uR22xa8hFaMwr31iooTAboDu+gr78Mt+UCr5oKZ9VIGlqJCLq7FV
ku3S1jbqf6DDEoClXdccM4JJmlKL4YAYYnBq91gmCoD2pgCC/rQkMSxsDqtvY3v7D1XwAXecgF8fz93g/
CShhS7h0OH24axIHl98eKzwNrljZhU5LmMxaqowxUrIABzIuyvtuNtYG+9jinbrDLtEtN2isicOHDOLNitc2T
NWVVTmBjuPEYHiIePN1xPS8X+I9DX5ZU0+Y0NRlMASanPMRzrl2P82xvcEXUg3G2IdkSzLlKSpPmc/D
DukWNprvzAQfK3QVc/HGJF488eKHwl8HODctoZIajiKpyekaxHMGXqyKA0ijbmG+ydhu1ha9KTs1U20K
mTR5Lx3OXw+8Wpu0BKkJlyj57o3sGx+0VpzWJ6urmmqKxpJOeZZpJZTKXka431DYkDqbjY43TLAACcA
cPQcIxhNBUVLoSKn13vGaOuaCCWBYnLgD+QFW2FgT2t1vYHcfjEiQoOG9uXTF4FSkeUu7Uz59cAMoJ
Eax1cwTVrR7NGxbSALbC/Xr39tsJf/EY595wMqgvE0y/POuusKqOWOfVy+TJJGg5bgaRGbm63A6WF9+9/
vgUkMSnEd9iJFhV5IUaca6jprmITrC8lRAG+WjjfUoljUljuxMZa/Q3HXBFJWptR2HgEr8ND6GunECPVuiW
sLGNDHIxQMTpQkgXFrWuOtr32O++BW94JqzcBBou3SqjvgKmLNeTHzXZB4Q+EWYZVmWbUtFXS5jU
TRuiSBwGjQBl0iwI0/1GOe2nZJs6belh6AZRt7Pny5Mm6stU74l3J/PfwhnS0r13EdIKaIB+U1HOHqNwvqYJq
62/9jjN/wBLtX/D2i5/Ps+F6HPMPPV4dcU5o6VFdw1w/TGFojNT5fUu3UkbsCT36e1xh1bKtaf7IbmPvDDaN
mUKKfrHPml5y1EVTU1SvHE4/VUBlPrOkqD1b3vbY+5x2Qe5eFQO+scwtQv3MCcOGePfKL/VPmQ8Gc4y
ah+e42y6aplQIUalrAFIvtbl79Cb44k7LtX/AA9o6sW+QKFXvC7LvH7wEoKVObxVQSREBikFFVpcdO0QJG

DOx7WMUeo+8CnallV/Vb8j9oh7zy+Mfhn4k+FEGT8HcVNnVU2awSvSywyRciBRID9agkC6r1ub41Nk2C0
SJxVMSwbUa8XjP2jbpE2WEoU9dD9mirFPWRtVogDBSxjNQYweV19Vh06np0tscdIHwHUd9YwCoAAqG
D0La4HLeIRzRiakcygJC4H8j3QOTu1yCQf6e/SwZSSokmgPJg3bwkLuAJFSGFauQe27MeSNYnhF1mhmk5g
5ah2YaSL6vc7qLDb8YjmC6ARgWZv13nE8ouSg4h3GD72fq5hZX0wmj0MruISXhcEaUINyQRuTvp6W74n
WhSwMiKvp0ivJWmWS1QzNWvX1aC6vXSGCSaYRQBC00VgQQzdSR7n/AC6YEJCVAqIG7n7+kGSVpI
QCd77nzwG/GLpfDl8z/hd4M+DXEVHxpnU9Bm1Zm4q0XTPIBT/LRqHKxoRuyt1PbGBtexT7TMSZKXAD
ZaxubLtkizyleOpiS+elYsrkfn98EBWRRQ5vFUKgAE5y6pBNh9RJjNvvjKRsDaCx5ZRPMfeNRe39nSi0yYA
eB+0Ks1+Jl4Q8OZlBJT5kkwiZJDehqGWwP/hGw3wK/p/aCcZfqPvBSvqTZkweWb1Ch7iOWXFvGU2f8TVt
VDeGmq6uaWGCNTezysygg72YEXHUXB9semSlKUlIBagpyjy+0AS76iLwrhhjT9vTGNw4HraNqKKGdKZ
6iaTQnOgLus56BgNwOgJ1W2O22NSTNTdCV46t3xEY82RM8QmWwDYPo/6OdKRJmSeCtBndZK1JQTz
mOMODHolVmCkNe30qHXcNvYdPef8AxILnGIzKnTEAYJOOeG/Kupc7os95aWyrgLwefKc3mpYKpq6ed
Y0ViqCSzAem4PS9/v8AjHnX1Ls202u2mbZ0Om6Bllzj0f6atkqy2Hw7QplXiTjnV+kbnkHiZwpKVy586oqEh
xcPHJH1NwDZb3semMIfT20CHEo9R942ztyxAsZnoftDxXVPhpk5qwvGOWUU8tPLK0s2XVckZPqBseUA
BcdSeuJJX09tC8CJeYzTrxiObtyw3VBUzInA4dIoxT+DlRxfm8NdUvPJTwsKiBSlqeCykOoKmz/SbXFu/wCf
W5ipQLqep+KUjyeXLnzDepgMhRi+Ixf2qN96PLt41+EfBXg1w9lddFV1FZk+XwUtVHI1W1PFJcjSipGFI7b
Ei174802tsK3TLZMmol0USRUCnWPRtk7asSLJLlmZVIANCfVokPhzzL8ASwEZNlmV08c0nIE4yozsJL7K
A4LXv0btY77YyZmwrcn+0v1H3jclbXshH982z+0EcV+b2lyfKpKfL6XN8w0sdchSGkiXf7vex/GAGxLcSwl+
o+8SnatkAvFdOcMlR50DQ8LyyUeT08fIYNLUVFU8xhJ2GpUX26i+2HRsK3rVdTLL8R94FW2bGlJWqYG
5/aIpzL4m2WPnxosx8Q8nyrmRlxE1JVLpUEkm7I3Qb9Om+JFfTu0UquqlF+I+8QJ+otnKTfTNccD9ocuHfPX
4T8SNA83jblrfpl5lgoMyZLBjcginVbWF+uI5Ww7dMLIlvniPvEk7blhlAGZMZywocekaZ5nvN75fuMvAbj3K
cm8YZc44lr8kq6Kioo8pqoo5KiSMhU1vF3JHVhYnrgrNs20y7Qm+khiHw+8PadoWddnUpKhUFv03vHPHwk
4xPA9PK9JR5hUVj+uN9ImfSVvpBvYG7Dt7dcel2G0plJIukn4xxjzS3WRc5YUmYBSlNaOzesXv+Gz50vDzg
Dwdq6Limty6h4rlzqWRBW5aZpFh5cQUIVjYWDo9u4IP2J5f6h2fbNoWpM2zyyRdAxGpLVMdD9P7RsOzL
GqXaZgHmJwNaAOWGPq26LL1Hn58Ns8pRJLxlTrDGoOiKlmj2t10iIG37Yw//S+1P/6J6p+8b6fqnZRFJw6K
+0Il+Jh4LUOXqabjPJwTuWraeujKb2+kwg2/74jT9PbQLDw+pA9zDzPqPZ4cia4GgJzbSK+8UZpkHGXC9fH
LNDNQ10ZWNYSzEEqCHRtwL7nex23x6TLlzZZBAqMa0jhps2VOQpCzjh3945++IXDLcA8b5hR5jC1ZTG
7QyFA5LbenrdTfSel79sQ2kmVOaYPKavvzziKyoTMkOg+dNCM2D7sdehiOJc+poKiaFElWKTUt0JLBR/KC
Te4Ib+n9cRVpl3ynLDl6aNHQy7LNEu9zbfx4GFVJxMKCp0c55U13VzFy3dbXb0kdLf5+2CTa/DUQrjg1M4i
mWHxUAopli9csI6W+VbzycOeT/wCGxwlXVqZZXcU5nVZnFk+UPEOfWsK2QGaQ29ECEgs4Fz9K3J2wb
bYZls2ioJoKOdzepjbsNsRZNnpvVVWm9znkIoh4y+KfEXmG41zniXjLM6jNMyzV+ckjEJHTqAQscSL6ViU
Bgqiyr9zcnfl2ZEqR4SB5e9KmMOZaZk20JmKNcDp60G7ONcnWaskjhQyPICCqsup3XSQI7i5F7qbewJ2wiC
AUDhrSo9fSDvJURMVo+lQQXfd6gwprVeJFEDypUSBI2dew2BXtuLEAHcHFiZVLDdXtoqSmBClZPQ8X3
5wXJRiWodL66ma9wJLOQSCLC1gNvvcn74i8NzdVQ9+kT+KEpvJcj86a5dI9EZ59EckFiGueTp6Da/u1iP6bd
sCxIuHv8QQuhfia60O7nqejiFmQZqP4nSSLBErQ1kRkAksijnKX1E2JA7dhY7bYZa3lknBodEsBbJxfvvRo7g
z+LXBtZPUu3FXCQqdR2/jFMDa593vjgRImYXT0MdwZ0vG8OohPl3iTwzMx5XFvCXqNgf43S2J//WYXgz
P+J6GF40tnvDqIqd8XzirKc98tWVpScUZFmEicRQF6agzGCqmZTTVHq0xuWsDp36A2xr7DlqE9T08pyO6
MnbSwZSWF43hRxocY50RZcsFOE5ZRpV1osakHQN22Pq+rcE79/tjpWADKG+kc+q9e8p03e9GI7wgSqa9Y
eWI5KgAmVQwutyC6lV3IIttfoQb7YcByA1e9M4VQCXZNOOmeT/MGLSxzoBEqiXmCXQWOi3UsDfffe2/
22wd1x5B8RCld0+c67/bsvWBUEbQ1iOLMm8aWjb9Mgddunv2uAelsEkrSxAyb8vCUUEso4l8s91MIWJmd
UEF6WYm2509f/wA3CBtLUSesMr+BeN5QfhCGlkjFRUU6CR4l1cpOmle/X6rdPye18NfN0pGGX2gxLTevq
ocDvbOm/ukBqI5afmxu6xtATpdGsYRv1sbkHrp/vhAEEBWIr81+0CSm46cDT4piecZny2pgjkeAvJCZLFksqq
CPULi1vvv264daSx39PeGlkFVeVa+sBR+ZQRc6mjdJWDOwuhVhYKbXve+m32OwwyVEy3u498YdSB4jB
WumHs3vg8KTmLAVEMiNBMCrSaFuoa9yb2B9/Vsbm35lClEvgQ3Dv2OMRqugMqoL8e/jDGA0UbEO8rS
KamnNpbhrk2HQCxPYDAoANFlye37eFMJui4GSKvhnh20e+TlqpisUlLC8I0iAC19tZPq632/9AYFyonANl9n
iQApYuS71+7d7oSZjRvV5bCyyxHkwqiF2bQsZJIsAbn22OwPTbFealVymA7cVi1IUnxKkue2NG3woWAQ1
NJOf1J6ZGVY2PrayD0gA/Vc2HQb/AHvieWU0VmO/1FOcmYbyMi34r1f0gNK3ztNO6ohj5sjNrIBNyNrnr/U
dLb4dNRefUv3vg1Ehxd0Hpj0hNVUyZVULTNLI0U6MWjDhXD69tO37377dMR3Wwq+9umXWDUtKlVc
NXB3G/wDGULI8q5dFy3hiYCxieHTdSb3YjUNyD1v2HXEgReTqYG+Eqwo+G7hpnAaWjkavEbVMys36qh
WEbfTaz7fnf7Hb2EXgpgfvzgiZaku3u3KAip5T6T6qcl9JvZAL9G6G5P8Alvbpgrq UnzZ9mIVLUoeTLHXCgf
vOPU0Zy905MZ3kRpPUA0+91BuLHcf27dCJlMWSw79YPxSRfUCX4cOIPdRBHzCrTGWWSSDmqzq7AM
WDEltXTpaxHUX64SlYscez+YJKMCoYb6aDXlHqAuJjKWdJ59OoAF4tJOyhgRv+19h+4pGKv935h1UKUE
+UaUNB3nmXg2AQ5bUzScplQXVkuWjA03aSx6pvf3vfEgZBPYbXhEa3WEnPGuL4AbjAayeWPL5nssMLq
rMhU3b1Aqqg/lbX2IGABuuMsew3CCUm8yjUuRy4vxyg2rBcKSI1eRyHCqW1A3cMQRa4ACn3wRKioAY8
OfpxhkpQlPiE44OcMsN/DWCIoo2ooVjQMrqJnXl2sBuQDaxNwP79Dhky0MBjTv8AUN46kkuGr1fFnbkcO
MKUpzIxQzVkTWUBl6hV7KWI3vtfbt1OJQCE4/uIl3St7ofPh3pCeeseEKXjp/mZ7I4s4D36tY2v1Fhf3t3xEpT
f2z7z7ETpS/8AUM2HY+1Q2cDSlmaueJHt8uwVFdWkjVVAbctvqtYnr0X3wwLKIyhygEBR/t7nDcw3dY8s9

OKdDJJGyIS6arlehsOtyNwB0+/vh1EGqsum7sQyf+1yTlnv4HjA1ijrawRo66Y4V5WtDzAyEAG5N2H2/frgyA
7A0OH3eIUFTXiC/wA4s3E9iCpkaokeeMzrUsfUxPrKa9Xq6W7X9/fAKZSgpi/vpv4xMgmWChxd7B3cPzGT
VLTVLsyfK1Bh1KSdQB+xvt1uDt1+2JAf8hKjj3+ojIHhhKA12mHfPEwlkY8pJalCzLrVxIpBiGsDTspvfYA+
xPW+I7wLFY13NybvnB3CkXJZ0wYvrWjag/Ywpgi5WbwmKm5dlAYQttJuN1HXYAi/Uj3xIFFKvLTX8Y9
4REQmYlzV3Yn5wevLWDMyiMA5vy07NqKu0hCfL7G6C2/pv2/c7YEhQBLUzPx9hnBIuEgE1IoB789csM4
EMwq54YomWFWlQRhmvZ1LX3PQC2w9iRbqcJAVQ4PBLVLDoxHfZHpCjLMpjnk1T6YHZrJqJW4UgE2
Hc9lPXY40pFmSk+d/aMe0WtSwLjCmj976GHDNOLv92KZYstOkIwGpUAIDC23W5Fu4uQO2Jptp8MFEox
DIsvjETJ4w7pUj9xrGaVq1nKaaZnqZ2OpFV7Jv9dg19z1B/vjOmTBd85qdB+Y1JctV55aWAzJ6jCvWHLKq1
4YJZNcXJWUSK3LOlNi177Ab3F737/fFiUSEqcNXfz0ipPAMxJFTxGOWp9I2hc0h4nipKihliWanXVNaTkde
1zfSwB6qT1A740BME27MQat7/iKC5RlBUhSaEkbiR+okHwU4/wAy40q46anqqnSv6lpZX9bE6W2YkEAE7
XAPf2xZsk8LFMAOfHvOK1rs82WplKxJb3b95UwizvCXi7NkGQvDVZTHUx08gkjmpVQIp1AFje3UntewO
Ks6xAqdJYnWNSRtAJlMsAgDJmodMfiE/HWeDK8vSsp6OtmEhtGS+lQqjoWH+Frepj19sTyEJFCcff8AObR
Wts+ZdvJDtR92Na5ZOW4RGpyfiHOaqnp2yKWN5w0SFq92jYgm5VXJLsQzki/+mLQWlJckN32+kURJmT
BQV473z9qVjfI+D3pcqosuq4KSlpYgWYQgtGw6uWswK737bna2K4nMXQeEXjZnTdngNidHeuY9t0bPwT
weKqqamy2ulqqRXWZ7q6xIQ1mut9tiw2Jsfe2K1ptCki8sMSInsVllqJCFBQB6F650bTJ42HxB41y3g3hGnpIK
iuGY1EirBT0/6Qj0yekqDtbSw/v7YrWaSqaurNrwxi/a58uRLASDU4cSw4PlWFmWcSwzsIJ0qGgUBmWYhS
STc3AAvqJXc7EG9r4CZLLXszEyFpHk4Uzx7ppBXEuV0/GOXuBFUQzSgE2Om6g9zbcAm19yL33wpUwyg
XPf5hWiR4ygUJ9efpwOOkQJ48eXqr4xlNXC6u9RMY9DNpZyXA32sRa3Tr7WxppnpmouLcRz8+xrlzL8piS
cznlhu+4iLcx8DKvLeJqjhDIoSKcovNmSpKIG3Zo9vpU7A9iP7S+GhMtkC6Pg7vWkUr0xVpN831EgYMxG
NaZUrjvrCni/wX4S8Eshirs1alqMzMPL0M36TdgA43Ykgm2x/O2AlIkI/wAihgwc+0T2hdoI8FJdSnNMNHo1e
DRHMXifS5jDX1S09RJHDIJIlSIU0cQ6WJv1sf7f0gVtBKwpTFhypplEidlqlqQ5F5WLVrkwrh94e/CninhmpH
z+ZTx06aQUp50W8ShhqYsL3JJa3c7b7Yns1olLSFOA+Dt38RBarLMQpaSCwxZ+zSuRGsS6ON6HM6eoGU
TyT8hFsWq1lZlKCy2J9IGgHbp0HU4tWcjM0iK1lJDyx5iNd3plEGcS1VPNxlDmqVksc9G2kxTHRdit9S2Hq9
vvilOUgTPFFMXyixZ0zVyzJvVo2ZrybDnEmeHOdyZnwzWUUFaklRSt85pYb67WA2BuFJ2G1vbFuStK0vjr
u3RWWlUtRQAxBo9LxbF+vHKIV8xXHDZ5mkFTyFGtSs7orIQ4AXWbfUx3GwttfrbGNtid4bXRQY7u8tI2
NgyTOvGaQ5NCAa4PXk++IczOtliklHy2mR11gxuo03C/zEXJ67E36d8cUqaQq8U5P1bd3lHoCJKSkAK3Z5P
v9c4PhqPmkZp5Y44gqsDMlwqDooNzeygje4Fge20yJkxiFEBq1/eQ1ivNlyn8oVVxSm98MHbCFdHKaqogjnn
Hysa6Q8jkFEBZtO5tpuT6dj6iepxZkl13VmnecV54aUVS0+b06HDjDhl+f0zxI7SMtS99bgaw63sV0lj226b/AJx
clz5ZDA1ijNss0KJKWGXdOfOHmnrJKaopiee99Qbkkl03GlgxNgx+3YWxZVfo9R3WKiPDq1PtiRwG/iIPTN
I6moqUdKZomlYhTcPKxAUG/UKCd7n2H5iEw1Sad/ESqlC8FY4ehqN7jukFUSxy1bQxxJKqqS15dkvuEIsC
L6TYmw2Fu4wCQStiKDN6e1HNNIkWQmVSpOTVOWtWFWxjMVO1PqndWlqYraotakx72vq6fgDudsPd
WXfEd84Ty7qW/qcKEb+3hTDRGCKRy7NC5JGgrIFLKNm2PXr+3vtiYEg+8V1ISRdYYU77NYSZWUngj5
8dO+ogxjloyIOn17E7b3+3TEMtTAk4nvvSJpiDeSAGA414wOppoInuflYVksvojUt1NrjopsV26EDrsQTBTRT
sesAUqDoIvBqvTvlnCnLKGClEUqU9JT1DERsIttdrnTfoL3HsP7YFAxIrEk7AXiz19ce+MF0VV8xAUCNrdC
ya/puWvpJO/TYL0298SlJIdq8ogCkgkPTnj7H36QqSBoS5DWgYMOSQEVbCxW/Um4N77+kdAMAlCgpT9
P13yg1zELSm7VqP60BGcEwV/K5SRhZ3WNiGCsdSstyWPvqA6dQ2x74Y3nAT5nw/J73GCHhsVE3WqfY
MOdPWEUFYrTqs0szw828jJe4QqdrkbLcqDvcqMCVVcVOvekEEsGNM2/NHcPueDIcw1Qof4vVR3UHSsIZ
V+wNtxgSpf/MwXhyxTw4V1dG36ny6rHKWAR4zcdS2gjbpc9T3Pe2JLoCrgEB4ha+7ce+vAQll5cchjQqUW
QGV2OpdNrEEEXNiNt7jbDEVYmg6d+0IEYgVOlO+lYMaokSYIREsKG1nbltpvutu1jbfp7jDoU62Jcabh+4Z
aGl3khiXroT+vWkAMRneSKeJIw68wiPYNcGxAva/e29t/wAYSlKJ8MBqfqGuoYTLzufXAwTRLHVIRMpC
uByv0xZe97/a57HfAkJP9s/v884e8oHy0I6GnxpR4FVVDGcx/pjS4AXXuqkm1hYkbgbfttbCBJQ6ae8SKDTAF
Y6tTf2zwbTcxZLuxgOsqXjbWruRvq331XIF+lxfAu9Hr6d+0IioJwxfA4/rjpBYpS1ciPHOWU20FdTkkAi19yV
Oxvt+xuXZLgMxHdOGEMSopUcQafimAOO+CLx0bIqQNPp5bgrMQwA3Yf4dPXY2tq/GGUEs9eR59iHSZ
qvK3plgN9YN5WizPrWVl5cmqNgzBQSBvt1I3P2O+HZ1OcTT8+3LhDqZKQk4Bzu9K7+LwbR0RST5VZQ
eUwSZiNL6rtc79Q19PXa25waSEi6/HdjxoYhKSpQmEUYtVwcNMxBzSmCeWWRWqZhIL6yFJ6lFY232Bvf
a/wC2JcHUcuwDxiFibqEtVnrjkSG0OWkJJYoJFiUssRkmaJ1VyHttvv7sp/Hq7E4gUpJVSgP67/cWvCmBN5V
SNMNQ2PL9QZVqKGoCOI15qBQdYjA9IuDe21rbjfrf3wRODtXvtojCWqHpoXPGnsXjFPUVDW0CQTvGQ
3LBJbfYDb0+ohbXt0364CWa3e+NfaJFhkhQNH3cGpv4Ug6N1kjVZp6iOrazO6ixjXf1Xt+QdXW2JUpSzLJf
GkRKXMvAy2AqMj1+MSBGZ+RTyRwDls0yf83WQo3NxuL3O5+9x9sNcQDdSK6wvEmN4ij5dOXfKMU
Ur14kl1zBl1ApeygLvbb6bj2/xd7bAVFSQVFmd4luhCyECtG73QVPKcwpAsyraJW16kGhbnTq99iBt2v+2Epl
EKOQ0yhpZUkFOajrgcc/WDmhMsDojBlIIQQShQx21XuNtyOpt++CLEMTAJe9fauPff3hGtLoq2kSaWQhxL
qkJYMdxcG1ybfe1vxgChJV5DX05ZxI67gvpDPhn9oPBauaZ3l5kCFZtEgJfbYgMb33HW99/scIqUAqu/iRv7p
DBKLySQXDjRnzI59YBVF4EmdG1OpbRI7jTHYFQva5I1C4HXvbBKvVWce/zAy7rplpcDRuvxujJqGpUNR
DPOAmkNUS6l5urYkb77EgE32GGut5k4dePGDvioWPhjk+nrAIIRUGOZ1dqVRsHUa4hY6bm+nptb3OGIJI
LUrj6ekJwElOdDR2fPAOzwOlkiy+dGCssR0oVcBp1sb2BHTsbgmxtYm1sEAXa78n07rDFYxvDXQY6Hulc
YHHWsyaYzJ81C+gFYxbSyrcG/XUCbXAPT2wd8AUSzd54vEXhKKqqd8exphTmcoxVZXV1olDtS1EnMC

vGouVvu5vYi1gbC1lBP3wCpSlJfE6DLvIZQYmBKwCWSauc23c6mhO+MVMUWuCY0zxQyOdkqheR9wu
6n6fxYei3TBhKSQo0G4173/aBVNKU3WcnUBj3kPvBM0Bmq4WEmiFlsRYaY9IOnXffUWPW/a9juMRTQ
Gd+Pxx4xNJK1UauXDMbuFeMHGdqyR4kEiJKwLAgSBwCDe99rDUTcbW6dsSpBUbo59/eIF3UJvk0y45v6
M0OuV0plleYojwzFniCMXjnX6R1BNwbH9tji9Jl/7j2MozJ84ElIct6HN/jNobc7qZqXNGgSManAjMiSblbEW/
fY9b++FNSQzHHfAyFkuDiMm+R2YbszrGyLLoWZ6eocpy2upcyXuSRe9rXFz3374qTJyZaBeOPqI0JdnVO
WQhJpvAY9jX2grIqamos5jzKrpmaOCW6uxKM4O+sljvYnYH+pOIUJleIm0TBQd6xZUqb4SrMk1L609P3B
eacdNm8j0MEL/w2kkcwoPSynoFJBAtp7C+374U/ahmPKRUCjcMj2aQNi2IJIE2YWUaku+OYd26DrCbOMx
jJgjpYUkMylEEaMYygslj3B2G998Cqap0pljdhSnrEngpAK5yqCuIz9Dv0jdOCRmOWS3pJmoZ0aOD9MsdD
A9diQNlP2GNqyXxVOOBb89iOdtvhkArwyfdw/Zix/g1xfmX8PEE1VDWwSAySwCRmGjUAVta2m1ybdgP
YjG0JZUgFRc4c4xJU1iQgEJqWfJ8KPT1yAiwPC3F7TZE3zU0cdNMj8yKQACIkKSCGJYA3JJIseoFhtkzJK
b1A5Hf4jpZM8pRj5S5+759cIPqZ6SioqGKmkkV5HDQsIxyyl1OlWvcXXa5BAA67jCBVeUVDKDUlASA+d
KDT7QbxBmeWo7UyzSZlKGZnR41XRZrtttbrsL9tt8ClC8RQd5wyloKWNcNKB2FOOXSM8G8SDIq2BqF4
8yrc0YJBBY8qljJJdlsfULhV3sbAk74KbKKkkLoAP1wpCkTAAlSACSaaAYE7682hDxDlUP+8gmr41klgQty
5EEbIpNvSSSLjR2HVidsKWkhDJdj6+kNNWFTnVi3Bg/fbw38K1tc2cSZ4YZYHiiAdWQ8uFOZs2wDFtO5+
wHTEk8S/D8IHXjuiOyib4otC6s1HYVOPFsnrujcYONZ3zSolLxCmpEkEIjVryuejg7qVBNjbf1bXxWEpDAA
VeLZnrQ5fytQtUk1z0aH6qo/n8hMTciGtmhR3ErBdLKDewZbrsR+LWxTHlUScIvMpYCEsCwevpEXcRcH5
T4cZfWZ1WCnaqqoDFHI5RVkIFw5uAdPS3Ta/vjVE2bNKZSaD7RhmRJkIVaFsVad4VikHi7m+e+LfiZUxU
gjq6l5jKyqpWOjYAEaBuFB3Pv9sV7ambMWJMmoHJoaxGXLCp89wTljWr0+IVz+E1Hw/wAIt/vLxRR01V
Np/wCBQAAqBpNytgwtp2vt+xxMbCiXJa1LDHF2H2iqdpLm2kfw5ZcYAAn1qB8l4juqmyTgc1jQ1MuYo0c
kC+jURvp3BJ9PWx3P+eMaabLY0qKFFQPP00joJJtttWkTEhBG9gda5nlBfCfihUcNVDNBVVCa41iZIgA1tw
AR3HcnoD3xDZdrgTfKo5NE9s2IVSTfSKO+POlc8IlfhTOct8QMyko8wpkSthAI0gqzau66t2bvv1IvjqpU2XO
WUrT5t0cbNlTZKAUqdDjE5B6Yu+HKDqShreGc/WtpqmpWNTeojc/r6H9gCATte3UEthkS1Imu7Vr3wh5sw
LkEhyQKfYc9+7KEvmh4ay2HIMszmnKVFHUxLZEqCH5twD0G4uOnuTbFHbMsqkmYqvPXCNXYkxCLQ
mShLctDXgOGcV2/hs8CrLUuIYCxMf6g9GktZje42JtbrsPbHDokTAq9MU3E8s476ZPllLS03uA5wVURtBU/
MpKojC+pdSuTqFzuALBgb36je9sCuUmYStJxx/NBSCROVLaWoZ0/FTUbyIxTVMFRIWpwI2Lagbam1DcE
m5Gwvf8AbAqnSRSXnlvg0yZxrMNcX77rSHAVKxRho3W6sNbKdKsCbra59ye/UjFqTNuKBSMMg1H+8U
Z8kTEEL/3YEkuW3bvWFGQ8S8mFdHKBgYqU5RsxOlrjpfoNjvuffFuRarwffh60+0VbRZbhKdQ/xX7xsdBX
62pXqJ4542bSInFtKn6iyiwBvc7XsR7Y0AsoAmN3wjL8LxCZQV8nDB9ONYcYan5RZ7SRM8i+ghmQzA7
WO9ri1iQP6dmS9fTvvOCWxukc6Z4Z6g4Z0MF1zrHMw+bCrE/6lpkDsSBbSoG6jbf89MMo6lj325hJdwpIcZ
4vxf8A/tguGGppJiad4qh7FTHcl4TYjVYXF9x+ftgRMJ/qQR3pEi7OlnWCDRmdvXn7QN5IHlRTyHmnOlzJK
oTTa5A1Dpc2t23v9hSxIwrw7/cEsEAgPTjXv4g6lo5ZZY3gfS3qYst1EYBClRfrYjcj32ODCCS6KHo3LvWI/E
ABQuo6vpnk/wAQVNBLGJ20IXBWF2mkABuNgTc7k3BI3NhfBFTF1fbt/wBwNwLTdSKbqtv4CMTMkka8
iSoQr6FRZND3KknYbdDYE72t77AXqdIlF0KCcD3nBM1aaarUwiRlLa/UUI1EW1CxPp236nc9jhrzBwcOGO
X5hygnykY0zds3pTdrCiZecSi83Qo0OShKLsbbXsSH3t74cELUyaDf7dYiLykXlhzkBpqXgE7LWzKWmanZJ
fUFVVNv/CDazAjYb7A2wlIA85y9OzBiaT5E4FuB/Q5QKSohSRhDVO0QNkPOdbr2NrbbYmJL0T31iuDKa
qvQQMfrvI5JuC4aRh65lvvrsbAj0j2++I0qvAgnj2InmJCVApTlTdu96QKumMxhmkZYHK6F/V0cvew26km25
PQX63wSpgUsXqE07+TEaZBlyiB5hjX7+whNBO8cTuksFQdehtDghb7KdJPQi9jt9r2thgoJJIL6j27aHWgrAS
QwyNR2NKmFVFUU84RRCYxAzRXjYFmud3NzaxYG+/cW98MgAMwYjv3/AAIdZcEEli2PememJhK8kb
Ub6VEBjlsoERaJhe9rexI9tyD7A4FK73ERItJQfNgat96wXKrxqX5ULyQyhhILiOO4sQSLdLW3/wBcNV7xFf
SsCLoTcQaGlcTv+34hZVGQQR7CSVCYtTyWZSbMCwG4st736fuMSlPk1OAwYcc4g8T/ACXThiRmRXB
qHKkJhl0U9DCrGIxaGkABOpWOkEjTsbnVt7e2BuAivZ/MS31JVdQWGWYpVhw+8GU9U1XG8MgdCzBlj
WMFTqI6WNxYavwCe+Hukm4SeGsMVAATEsDri2VfalOGMHwUaVIVI1JZn0owUtc72AF9lAtbe5I/oQBL
AHHvpDKIS5UMMcqgY/j8QSAjMEiaATqS2rqTe/pJsALi/v733OBcJBYse+92UOUlag6X16inMNxzj0lJeUaz
Zpzy4lRyLhtySOttJt6r++HKDQnPCvdIEKQLyQcKmnLDXUDGCDATSamMXLOlQukMxB20gnsP2A79M
Qm6pPmNO/aLHmSvyhzr71GZyHrBk6mjoJOcX1MyGNHGoQqDsQTuLqQL33t974llQTfW79/EAlKSrw5Y
F06fLbwa8Yy1ON40+a0uhs0gtbfYm1tW3YW3B+2FdIBvGtcfeG8S8UhAoWwpyzp8Rgsy003NjIqNUcsmn1a
mJsABewCjbfuMJaRLwEPJJm/3I++fT1zgPyc9Q7wNHzGux1X1GIm23q9Q6AfYX+2GIWV3SD320E8tMsL
BFd7P0xxeBxyCmp543RYPl7Fyv07joN7jqOv3G/TCSpYLKoO8tfSGWmWoBSKnD4x0MGRRrPogdw0Jpix
U+h+X9RbVbcG3S4vq33wSWUlice3rDKDKcDDtqbz8iB1ZbMobNy2jqpLyAuQoI3CkX7Ee+1r2w5SxNQx/
dYSVgsWLp/VCdYRmpD00cqrTSQoG1h7iRrsfpJuAdR2tc/bfAImApoaevfCCmylA/wBK+gYd48jB9XRx0l
WiMeVMY1MmgEFLbmxFha+xPa5vh7iSUoT+YjvlIVMXUd1ybUe8eoan5iSWGOPTEVLquvVHLvezd9Vh
7C3uThgpwSkfPLXvGJFBQbxCOVG34s3bRlWNTlaD6WlYOygFFuei6rHoAbjpe1hgx/UUd+WMR1vkgs3M
0/JpugARZpGCyDRzk1K7egNbcg22P/b74RqStedPbPhDJCQBLlHf7454+kE0wGW1Z0PBVCMKvLYHULta
w3F9gL2tbqe+Eu6DUg4UzhSgqrJIAJrRj3xqDjB0tfHlZaKXTMQyLEqaomJ3UAX2J2B23FxglLCXSTQVx5c
zAS0rVdU3mLh2yx5DjGaWseGf5hdfMR+UvJsCzljsPc33sexHucRGaSy3/f39onEi6Ci7+vdqe1MINjyWTLZI
0kgNOAvKVzHsQNwthdrg76fsTg0Ag3Bjl33SAmkK85weo3ntqDGC5KtZ6KTmQ08q1OiUMY78q1tRINhq/s

CvXfDhQJqXdqtDBJSlkgjEM/7MHRSCWnqVhSY05AfWI1Eg9iRuQN+nsQB7Ytplj+ww9YoGZUS1GvpXv
7xilz6hyKmmnqZg9RKzIiiTQqFgbGwa5uALn3O+CVMlyk3lEPAoRNmrZALe/eu5o1bOaGaWnhr25jAJHK8
gV5AG6kW09RawIPvb7Z85JUnxnJpXE/HSNOQtKV+AwerYDpXqIDmmeJmtIpYI0tLGitMpbWLXBHtY26
fbphT1pmpY5Z5+usPIRMkqcUfI/caQHPpzS0JRbn5eIGngjbQz79Ogv1JH4tiC0EoQSnBIoOcWLIkLWy8VGp
9hjCPLJKQVjGJFRFOsGQq+kk6tOnr/AF97bYo2ZSTMF3ByXzGYjRtiV+EbzksKVrkeULclnqIFlKuiVNNo
NpIlKzqxtdAdiVG97kG3TGjImTvMosG1GPWMm0SrObqGKnyBdsaUGsPOQ0tfFXxyxztLFUMFtuA5NrgC
+3Q9b/tfF+SmYlV4l37w/cZ8+bKWi4AzZtTcHbHoeMSXkeR51mdXSjLK9qd2ZVLUqBTKBbUCqfzdr3uR/
TG4lE6YBdLB/wBu0c0tUiWpRY3mpgS+RBOPtSLC+Go44gyymo3zqGORJniWSef1yHcEgG6gXKi2x3HbE
5TLAaYHPeYrByps5VZaroOFWPFiGPWJKoeGs6oaQU5zWlDaA3r6UwZwXFgq3LXt162IItvTVNlqUCkF/f
3pGkJU5CGUoMWehoPTzVamu6rlQ+GjZpJTnMs2galMpL8tinzGohQOYb3O1zvaxvtbcTaSPKhNeGEGLC
Cy5i3GNKPpxBzem4QtokouGciWgo6IUxp4dKpGqM5a7HUCW6ADYbfffEKguYorWrFospCZCAlCQ4ypT
HHt8uEcyV2ZZvxwtBlANG0TGeVahnnEqsdKqLdAQbi9uh23300hCR5qg7u6+0YalrWt5ZYjMktXUYs1d8b
VxHWnJMkSlhnSpkmkC1UhiDMzMQWUAn6elupIPe2K0hBWor6covW6amS0sjjSlcmLbt8R7xH42QR8V08
VO1c0FM7rGGYPDLMCqlWv7A2segAt0xdlWcBN0mqsemsZc7aBCr6ASlDsDqN2TYVeJy4S46Y0kSwR1d
XVVMIl9cpGlDa63F7WF9+h7W7Yq5DG8ohnjpkWkFN1P9iObPjyOYjRPNmtRxrwqmXUqR0yyRyRyyFGd
AoAuqkg3YWNuwFt7bYsbPli6tKzjh9+8YzdrzF3kTJQwx+war9AOcVNzrjSLwPopqChpGmrZlGuv5Vy7Ekl
LqbBWuBa17/brPOmJs6GSOdIoWYLtK2WzgCjEH2Y/t4iyo8P6zNpZ87zmoFPSzEvDHI7c3TquEBsQH7g39
wCcYa9nqKjaLSaHB/Y746KVtJASLLYxhixGOLgULVr1hj4lz/IaDkvRUM88KBtbVDDS3rHYFiAfxYWO+
+KFptFlT/00XqVJw+Y0bLY7csvNmXa0AxwxNBU7412omSshq6ynpIzexMxBJXVv6iV9h079O+Mlc7xE3pc
vnp6Rty5BlquzZvJsW5w4UnFeYQZh8wlYY3aO0Tgre1z9Rvf8jba1j7yC3zwokLry1z+0Qq2dZykPLo9Xc5ZD
DnE4eC3HlNxrNTXjQZxQ6CvL25zITcncDcHottrm2O52Vb5VsljIjHWPONt7OtFinkp8yTUDLDXPpgKRuX
mn4cp+IPC18zy+VxlYlSohjLCWUTarSKoBJ0nUCLm5t1JO7bTlX5Cwo1Bdh3iYtbJnBE9CkVBBDk+nANn
7xUfN3ioM0+WQSSpG2opofS0d7gW/lIC2H3O+PPLX4aJtwA048o9KsfiLl3yRXNhCY1D01Trhkk1ThVleRb
SC4FgDa38ot/4T9sQpIS1yr49t0iZYvPfGGG/X8wpvJBRN81GEYjmNISLkXuGPudgPsT2xZBUE/5BjVyfxU
+lYrMlSmlHAth+cOppAqaleoqY1QWy+nAVZAiMupr+n2NyLE+5PcYIylFZuBk8jl3XWAE5KUALJK+erY
ZcNIHTLLS0stOzaXgAMgZlAU7gWt12sP8A2w8oOnw0qYip15fMKabq/EUKEsMWyx5u2sOOSSM8MLTx
KirIFjV1uzHf9u97/bGhJmpKR4gbd3+4y58pV8iSXdqgn049Ifslzr5wlKiMzO10Tlqo0L7L3Ivvv/ri1Lm3klKq0/
X5zipNlXFhSaMc99C/LBmHrC6pqaeplOtZhIHsksYAVRv3PRvY/wCfTBCWD5F1PxzOUJU5v8kug034ZDE
8a5NAVNDl8S65zBUTQlYyItLvawVyB/Mbg9bAH9sEpYoxBOTDsV9IASlFKiQQM3OuWoAamLwdA3zN
KwlT5lG9KOVCyLqA9Kjv067E7jABKv6moOHb+sGpaf7D+ycewNMsg0GiMQKJibGOAm3MFidRXSNrjb
Y/ttYYkdX9lPSIvIFFCGD656Ye2+PRVDRK8bCJxz2XVM1gBdTf3t9iPxhjQ+Yu57rp2IcqcugMwanPLdxbO
E8lCBXykTxauceWwQ6lBsLkXubne/Q279mAusSzvTdy394wR8zirNV8zx3d4QbVVEWuRV5LU+kK2lf+Uo
+ooL2A+9judsGtaagmlBT1YRFLSpgoAg1NacHPHUxiBS6HS0lSgUiJ3lB5bbHpYnYXuf8AqAscAxu0qNf1
WJUrBX5qHEjNudOW94wJ5PlIyAWVU1SBQvqW+4Uk22A27je2JXJYu9MPfplEBCSCCGri5ywwLjf9oW
Q8H1dZEs0WX5a8coDoxkYFgdweuHNlD/1ESC1Bv7HvlCdYoWqRPy15sSsGkZSqsW22N+u/Qjc3BuMBS+
Ae3zgQSZRKc6iuAGW79HGBzvdliG0hjKsQQ1zqvcnqLDSD9x7YK4stX8968oBExAFE09X7yGGMJFpnfM
G5EssMNQbSMmoxyC5AAsLqGIFj0It7HESNQcaYU/G6LMwEnzJFK48udMcGgRzEyM4Du0wAshuNKAX
Nz73JIt3wUyYWujplTvLOAkyE/wB1HWuJY/GTGjNBNNlYMdRIsSSU0dnWMqCqAg3Vmve+7WPQ7/vEi
W7qTnuiVc26QlZw3nrAkYrmN4yalVRVcvuqe/a3Qm+9r2BviVlBWo390iATEFG86fnGDKnKjCgRYjTanKq
NZ+kWe6jYW9W53vf7YdMtRN2g/T9kwy5wSm85P7bsCATI0vKMrsgiJK3qAm5W4BFvp9Nx+e4wMxN0A
KPfzrBSV3ySinzk+NDlvjOUTgS/qLLygP1i7Fjqt1Z7dN7W6XPfe7S2JqKb697oOeS1Md1A/AUwxgFVOsEzs
kjIzFncRKpIXsP+kdbdD6j72wV9KSSmh3NlEYStbFVQ+fDd3rA6oPmkdGHamp0qFVFGgHlerbYm4t7+7H2
wxBAS9P3xp28OLpUpIL/quVcm5tpHlpIqBlmdow1yDZzrQ2sVQWN/vqO2rvbEl1g5Pe7pnABQJYDi/LM65
N0gwrAkUljTwKlresMdR3IubKRsSbd77i2BUaEChHo/p0g0pqFKwPQkZ51rnXCB09WsIMLv6zqVBoVUjFg
V79R0uDvbbrgVA/0OPfr9oSVpBMzLH9UqOWceCK6RKktPzJpP1BHpYyMbHr19NjsT1674GWohN49v6+s
SzZKSq4n301y4U4QmeqhqqioRJeXKV5QVZNWo2tcDptcDa5/e+Eqah7qscOfeEFKkzB5k4d9nAEQqpYnEQ
U00IFLpWQhyX0Ekixba9+o2IuD3tgkqLXSMPaAWhzfBdR99/wAUjE2XxrRxCWsgd1YROASOa5FvRqt9r3
7jtvhKSGBUaZ+1PtApWq8QA5enuX9Q8IK6uM2ZxNIGltqV2B1Rq1wASO/W23Q9O+AUpK1t2NDBJQpEs
6j1L1DjrvEKnzHlQokLrUx1Krr1oUHpuNFwToPU9D1IF97IL8jY98zCKB4l45+nKCKteSlxByJZWHLaFmS5
DX0kWvcDex62Jw6lJPlSnH36fuHCSA6lgtz+emDQppp45ayoh5sqyuFvGEbRMhube+4t3++JLqSrwwcnw+Y
gClkeKrVseVR6wFYkk/4iPUJSofUYiOaysb6r36jaw63OBlkHzDFtNH73vEs2huKwJ1xdvvpRoDI609UlpGR
QnKs38t/VsNwQCbbDbfpgVpAYnT99+0JKqKCcXrTHIY96wCnSIUkKxrpp5gpkQy3MIIsQbXO/W42PscG
WIbX0H5aBSCC4y9T2/wCcYHPOYQ0bIqS1f1NMNJ1AWIKjY9xc97bdsAR5PKDU594ab2g38wchmywx44
hq7n0gud1lhiikaYSqGURAhWUkrYXB3YjcH222Bth/FAe8N/ep3wIkklJQd3vXUAGAQ5dNA4Q1ixPG7NIZ
G1cpWa9wOm3XvbX2scMJJSWOXpn2+DwlTwoO5c8akUr7OGdoVmrrKiliYSaiFJViwfQwYiwPa4tt1NrXP
TBJUtSHVl36/iGUmWhQCT/ZmbT2prBDyS1Lc8v8zGrKA2ll6i9yOwF7WYWseuHKSoOrNu93Om+GCwP

65PT0O4nhDjTpBRQqGKmFCrIxsVQ7XvbZr72P2uDjRTRPmjLURf8ALj2zZvGp8VZbNScqJRHEu8yA2J0
Edeo9u/YDptfMtSFkpCOI58Y17FMlXCpZ3HlXEQKjzqWiyxqOSVgrMAt40ug0i7AX9zsD0O4wMm03E+G
o+nfCsPOs19fioDZYn33Y0pC6a1Llk9NNNI0yJ6I5ouXrVV1CxBKklT/bf72nCUKSo8iK68MIokKVMSqWK
PiMBlxx99YZS8OZ0skcaTDmadFl9TXYaiLX2AGwFixOw2xlIZaLssGvGvvyGcbswKlrBmkUfTlpzOUJJ6F
YM9EUSaoo5gZJxfWAx9JI3NgbDp2xGUXVhAS4DEnce2gxN8RCphJBqw3jnjnQtA81rWeecI9NURm66W
NvQL7kiwK37X3ItfYjElqvqcFi+WHXvGIbEEIIIcEAOcelffpD9kMvydGapxDSLE3KaQRkbm9wlhY2I1dQf
V+LaUkunzBgKd8MYy5wZTILl335Y8cHaNv4S8cI8pzVSs89LGGjeN0kV2iT3JYELr626dPvjUkbXlgso+r09
Yx52xJx/qnDdgdMsPaLBeEHjjk2dwNG+b1EdPCI7S/Li8x1Xa7WBG99gCdup641fHlzkBUup71jLk2ebZ5nhz
aAEZvy1r3SJdpeOuG5aGCGkziklRI4JWjNdoLMACfUx2AsOtrkn2xWXImZ78t/Zi/KtkhQZBqWzrTtsMYe+
EMtkpK4cisyysWNtnmcrGWZRZbMSNS3BDDuNwMRTCCij+kWpZKVspt1Tni75tuqaRr3EWSV8fFS1dfm
XLy2KMpHEdPLVDqJjN/pUM17AHc2xPJKLpCBX1y94rWqXMv35inS2AqCC+uWDtXKGTibxUocvggq5J
MtoIxCoNNl8yvLKdI0c3Yt6gb79O43BxKmSA5UX4/FeHV4qm2FwUBgQGbPRwztiKkYYRB/iX48V+e10O
VtHUTR1EhdKq6oyEMV/U2G92sG2vqwyp6UzBLCcRyiFSFzZBmpWSEmtA+LAtTm+Twm8POJnjnkmMa
mqLaJFZGkJcFwdjZdjtc73374ksyiugqQIgtA8NiaJcNzOJrh7aRZDwIzeSvjqGraxFmnjL06mFtMQ3B9QJA/r/N
1xBbw4TdFM61MaGyltfExXmxFKB9+mmj8I2PxHz1uJ6VaKkeqmgqL8yKNCTKwU+kDVuoA7gBgSN8Vp
Eu55jGjapniJCQCSX9n7J9orD4k8GQZZPW1FNSrnlZLGQop4yi8wgXuFtY9RftYDGjOlgAqSlzpSMGVON8
IUsBLuTXlR31fSkRTxllOYNFDXzKq1UbXp20kpFH0CKBck/Utu1u9xjMtIWBeP9gd/BviNSxqQpTN5CBSg
3u+ONQPSI7qqRI/mHqZ6mOeSRXWAQN+oR/MW/lAHYfvjmpklAveISHqwev2bOOpl2hZuCWkFqOSKH
SuL5CvGGhKdqhpA25RwDZja29m6Hcf264ySsTLxlJpTPEfeNsSzLuiaqtchQ4aimUJZ8xqAxVolgdxd9C6Tsf
q3Gm9r7/+WIpii95SWfl7xPLSLt0Ke7zPp7QuyPPajhHO1mo6hZjSFGDq63kFwWa3UgX7/wBcWrHMXZZw
MtXHDDPJ4p26zy7ZIKJqeDvQ1Z4nrP8AjyHNPC35SqkjSeJ9fMRhITcDVsu25BF+3Q747yfakmzG9Q69974
83s9ja03Uuc21FKZuGz9IrwwapqZnSpEk8IKEmQJGLk6uhubgDbfe+PO5hXPUTeqHrz4x6hKEuQkMihag4U
gr+Is1VLSyxKgjk0XjJci3q9IFz3/97YGTagF3VCJJ9kJl30H25vCo5lTQUTMsU0k0htqFzGAbW9P5Aue5++J/
5KbrhLqJ5d7/AEiv/FWV3bzIA3P3ubnBlFVyCk+akqIEhghtGoLFGudIdO21+9+v5GJULWZXir/2jDjRxEC5a
PF8BD1OOO9jxhHFSrSZw5cRqWF1kuFNrC5O1vT3Fjfr3OKQvInm8GOr4ffhGgVpXIFwuHyGP2rnrBamoy
2ZljdHjgbUx1h1AsNyV3Hew6i++FMKwpk1bf0/GcKX4akhSqONG4tzxh7ocyETq7tBCqaVZHP/ACStzYMN
ri/frf7Y1ZVpZQKmHxSMWdYwUFKXONda4N23OH7Lc5p5qeOQfLiSV9WjTZGU+o2/w2Auf36YuImJUk
KJimZZCiAC2Wj/ACH5kw9LKspUKeVGzawroTyx9RY9QNgP6+wxKQ6Q2Pb/AG4RCFEKLmgx7z1L54R
6pFYsyQosjpKObI6qNKK5ADLawbtYDta98Ot/EZGGrCj5DVoGWP8AE8wVwZ8Wzpg+cIIaV62rPzKNSiK
UkCIB7bEFSfxub3tv7kYrCS6iT6a4fvGLZnG6EpGlCOf6weDKOm+WgeECa8DgSlpOaQNza1gNu3YXxOS
P9xNOGXpTfrFdKSP6AV45+tRpkOMDpiFqIo4xErRcwxPq1PIwH0m+3c7H2P2wISoqoHNanHsQRWhI8xp
RwMO8IUwVbtUStIsg5sJaKRSQzSkad779z2274P8AtRunzEaQEi8/InD1L015QXHl0UyJyVlQ0yFXdbhpHFg
Rcew9tiB9sAkAsUFiMe90SzFFIurDg4cMevOMOZA9KkbRoGvawW4QXPWwGnoSAAdu3TBXSKUbvX2p
AmakuWLjX7ahsS8Z/jM3dWB/Dj+wa2D8ZApd/wD4vvEX8RRr4h/+v2g35D5apaKWSSSVVB1IdbqmknV2
F9iP8W/fEQPkBBbhEpAKyCH1fCvYOmRgiozpaupM0iqsr2UQvCLSBb+/t1J7DbCUsODiTkz91hIlqqCWAq
4LFz9xBtXMywKt4EVTdQdP6rMrbKPTsSD17m2/XBKSK6D15QyCQxOJz05/rg8FVsEtYixtoUMCVWxPL
bYlult72Iv2vvfAKZqH0dviu7OCBViR64+xodXpAYp9dQ8EwjEfLDrGXAHQNt6QAbe19zawtvKlYJdqN3gI
BSFXWCqjEkYdcQPaCa+EyiQhjGNS6hKrFmUkgKAel9uovvfrgasUg/PXfDjEKU5bljpRm/NYNEkiKEmcu
GGxaWz21kEdLW3AsNvxggkg+cvpXvGAVMcOmla0f8U1jMjJNGZI9DpF6WisYpioBudXbbov7YjcAuOmf
4iW4opIUQ+uWg48YDRTPUzyzxxPCpIUmNyXAJbr97Am/W4HbfDS7hVeAY79M8ezBTCtAuKLjANrlh03
QGSnlakKSQ1DJMLK7yqxUXKgrtb1Cxv179ekhUm6WGOrU7/MRDxAsXiGGID17OQO7CD5abl1ZBkmgn
powQrBWZhe+1vSCRq+rqT2GBUoJF6tPX9w6UqUbpavow+PXfCNZZYpNDSrzQgDMxsSO3fVaxtvt6QBu
d3INLpqceD+sMkgFRUHAwqGdnO4Au+GuUHUtA0tO6IlMGtzWWRGugTpYkXBKm59v3xEhv8Abx73tE
ywSQVaNxf4fswGVVjcJGEVwfROSLRnc3B3J69iOm1rXwYSk0x36HXfwgCpdClxu1AoxpTjCiKnhj5NOg5
0iq8ZljALrYEm67hk72J/muMEFBroroYApJVfwGJHfIPxY1j2YVKVPpMGnlCwleNb6VfchlsRfoCLfnDm7R
KRTH9GCSVMVKPmoP2OfH0gqukMwVEgaPUG5gJBePcE3W426W7C+2wwwX5WHfe6GUnza4Ufj3X7x
6YpKdBp4TMC4dGBQFQBYgbAm1mt79/cVKYhOf2wiRCHBOR039eL+kDSmkpKxPXUMHugJjCxk7sd+t
yL2t+Nj1JSlkhROO6mfTT5iMplpBQkYDWuQrSv2yj0XMyxY0SnhEsI0FpBpVTpaxIIsvXe/wDbrgQSj+zOO
35HnBJAXRIN09tjmMMucGQRyzxDTFGtrIY42Z0ZlN1O/q7kX6bXucGEuCSG55954QC13GSDefHDDlTS
mMI5Jqh1je7T8/0aWJOtutzva4Jtqv6rDYdMRiYol1F+8MfV+USmUAGQMN/rh6NhnCnmCKl9LKASX1amt
YgG242BPax6Xw+HmJ/OfLpA5hIGXoaYZ8CYy0iSlWmhETG/KtLdY2At9QvY/m1yb++GmgUKs++9YUp
RLpGAauGPxr8vBDB+UirGBGZgjXm1DRa2rV2NrekDv98ETfQlDUz06/H3hm8KYtbtpmem/WvKCaFecai
MXM0TaESeR2uNJA3I2vcWudiRe/Z01JQkl8h33hAqe74kwDedM8MwIOrXNJIaW5YSKtrpcltWzE9jfp0636
DDFINBh36w4UxvE1rn68Man0eFE4emppJajnKQDo1U2zEk7C1zt1va1wfcYkJIT5j6fI9cIEJAV5E6DHLe+A
0Z3DQCmabLXLMaeM8xmAdvUvvfbYdrddhbY4FKmqVQJl3mBRi/U8cMtzUxgLLUxNKkbxERXdiFOpxq
F/Vcauo63I0kDFhMspV774imLSU05AZfvLB6cYdswphm3DM8FPpZI00mRCnrNx0BvtfYAbHptvjQWBNkk

giMRN6RPSGJemvQv+fnWs5znm6Qb8+Uo6SIDd1IJ3Gn72P+XXGVabUEkDMsxGndI27JYStBJ/rVwcjw9e
EH+HnCdHn+cx1UhqowrHVGXCamC3HqOzXLA9OxG2CsFmC13y4J75iFtO23JZlBiwFd2RJah7Yhod5eE4
Y6yrVYuZHGFeRiBIqDoVUnoCVOx22++NAWZIWpgRyw/EZRti/DRfIeuBYGudMc4S8WcBT5KpmiMCU
teh5qw+p2sSdlW+ncL1P4tipabKqXRNHx+4jQsdrTMZZLsaHnnnyxjV6fLqnKKaRpo6YaYxoEblHdSSGuQw
uB/h9RI9sZ0mVMlv4jZNkdNWppWNW0TZc4gSgTi+Y1pR68oKo8prIuTqjCQsbGXQYVt0XfYHYC1z1I7E
4aTZ1f21xy6GnKHnzw9ypbD/djqK893CAZo5phy2+YjNM5cOgLFPT1Bt2Pfe5G3W+AtN0AIQou/rqce8Iksd
9zMWkMR6Phljo1M4OpMygrav5apcJLMhjRmVmEgXdVO9rjcg2/mO5wpa0KWZSzU0zP44QpktaZQnSk+
UVOAYHHU4Y14AQ65DxlNwrEq831Bmi5jBiEHd2soN7C3fY2/NtFtEhIBJIqH0blFGZYFWhZoHYFsHB55
Y/Yxs3BXiXHUS88OaWqgY8uKX1JOdXqAv3OoXvuRjVsm0JK6jEZRiW3ZdolnjidGG7hEm0njOmb5Y8K
TxU7xDkoGmMUQa1gdjtcagb7m+NkWtKwQ4BenfwfSMRVnXKCSlJIIr6sKZ4sQXG+FNJ4qUGX0Ypnqw
SEK8sAho+97kWtcHYb7k2Jw/8AJlhZQ+6tMN3WGFnnmUFsXFS1TUs+GjPXfUwkqW4dlrVEFQmYTu5Sz
Rak1i5X6fUQoXYkX3A63wjMkqF0MR1y6jvdDCROBvqUQoVGQLmhJBF4A48aZwdmE/zGYUpSenjy6K
R5I0RAq6SCNJuRqXUf5j/cjDKCXBUpvTr+oSVzAFXUOnBnBB4bjm5xOJhZ4eR8N5DnEzVPOlaxUQUw0
84sB6l3LBQRe17+r8YCXKH9ZPWJZk9gVWjAZYDFu9caRs2VeKdX4hZxBl3DtHLqiKwACLVpS4J1Mxse
nW9iFF8SBQU5SWbM/qEtSwQkh3IDBjlm5bm2ESrnuVf7ncESGrqYZq+pkBFQgtocsQAwU3Uenff9tsQy1ia
sFOAi7aJS7PKUJh8xNMHf7a9YjKs8O84yvKat6pa007+uUtUR6rgnZbAhut79fyQcTpXLJuPj3o7RSVInJSZh
RQZOKh8649HGppEXeItJRVuTIIb11cw9K1GxUhrm+o3tfYWsD3AOK9qdaa1Ojj7798SWJKZavIWBq5BIw
56bhpV4grMsgzCarhqZqK0dYyfqQorqL3sdKja5ubXP744q1SZ5WCUgg826feO+slos6JSkhbKTXFnyxPTDS
G+pmjnpgfmIYHiTlkldKuwvuRe4Pb/P2xVtCSWusCc8BTrwi5ZlBL3nKRVs8eXGEMSPSoHkVYy0hA5sxBs
RvaxAsTYg2xSYoBKsSTi/pl6RfcTCyRQAYNi+eJ9YJoVhevZYedCt3KBLkrIo/mt6SCL+9sQJQlcy9LBH3E
WVTFy5TLL/AGjaKfPI+IOHflJtQ1iMkl7cz1atJJudrkW72+2OnkWuXaJBlLGLc+ccharDNs1qE6WoUdqYUa
gD4+ka3nxipZ1eNFSRZLgqAGVvVqAAuAPYm/Q9NRxz1sSEKvID5ZY8B28dRYlFSbkw1Nc8AcXPZEAo
pIlms0KxSOqSKZlHrGynfVqO4HQ/ba+CliWTdIY00r6v0gJhmjzXrwzx+zdYcIMuJmkMpSIOzgKY7oQhC+q
xB9vT0FzgkyFqWyg3KmnYhjaUJSCkvveuvZg2IwJRySfNAD6IgjFR1LahuQNjYdemwxOhcpUshRbLPXiYr
KROExJQHzy04U588YIqZuYEjUorldIXSWBOoghgL9VJ3Futu4wypvkSkGrUx3/G7OHRJAmKUQ4euGH7y
ekIJOUsTBpBDGL87lIRsbk9hcg7db9b3xUJQKqURrj14xeAURdQgEDDDpnSAyuDG5NQ0SgKyxmS6MRY
qVvt+b/jY7YiMwFP9mD60OfbwQllKnuglsWrof0IfKTNBRosI5eqEtqEkWlovp9QF72NiQOvboca0m2AKK
Wy7PdYx51gUQlbtWo46aZbuEbZQ5jS1N43fTZALqGOi+4bUQftftt2ONS8hYcHLi3ecZLTJZuq1rk+QFfiFV
JQJWGfQGJRTackAzsSdwt7AXte3QH98CiVfJFeLY/EEuf4IBDbw+G7D0xgSUkjU8UF52Yekwlbgm3Vhc72
HS9u9u+EQ9HxPb4w6QWvNgOHTdxrlBCs9DUBmMTyQqYynKBKKRe56BgDf/36mCUka9974EJvAnAH
nXPg3pnBlTRM9RGGhn1sq8wCW9yd9wAQQDc9N9++EZZDBO7McdMoETXBvanLc2ZGMCQPmElOG
MkUTuBzQAy6R0KC21utjY+n7HBKIKw54HHpDS0queUDeMBz3sPzlBBoJKGJKIPLzgHl0h2OnUOwOw9
xvt79MRFJuhOfxE19iSMPcs3dMRhAWnirZYQ8tVHNp3PVkW1vT3J2F7b7/nD+VRANOsARMQkqxrn2wj
DmVXIEEpANvSot+2K6iCSbh6xbQpYSB4iekLJXhp0VAITJJIEik5ZdgxG2w262F/zf7zEG6E69YgTVRU+H
t3x4QQQkdQ9G8jSSBneULFpQ9LEXNlv0Nve+DULrpNfb8PnxiFCgtlpp0f8ALZcBCiStSenmjnZLRkelW16
k3N7EabD7dbHDrmHBNG7/ADCRKBcrIN7vvfCbMEilDcuSYJIVWNYtzONjqLdgdNr7npttuC2SS4oYkCr7
FKqjXDvg2cEtzJKaFWKyGnX1SAL1030qD9J0gAG3Unp3jvLYKwbscP3ElxBJSav8Gr67n3QusMtqJB84TT
uipHJzLukmzBRcC+21+m2LKyUgl++/WKqQhV0AV736Qiq5YzVwaoJpACJfUoRCQAbAKdw17k223wBT
UeU9+/SJgtwReGfvidM86x4yIszkaZ5VksdWwiuCQ3be42Bsd8DddwMsaQ95vMrSlcYMRI6QxyLJTRhpFM
sioXuWF2BA3FlFgNtgMGopQAQMTj7+kRJeapjph7V47oUqzUBDeuogq1AUy2JIAspFrgWA6ix7nYizoxLh
73YgZrhIALXRvzx7yOEEPSU6zypTtOtQ7fpmI6mCm63t6hcnc9dv6BggkkgM/e/85wr4o1buWeHLDd7vGJY
hRqoWfUJQDzBfUouLA76e3X2uOmEu8+Ov65QSCi6XSAKN8He/s0FTzwzvM0rOJBIqS8qPSqsRsnX6WJ6
d7b79Veodxy/PecMUkrB3Z1rjiDll0g+iiFJHIqOrvET9KBXCkbG3e1gL27798DcUSQcvbvBoITALp/5PniToer
vGWhUUsBjjSWLWPWkqsDsfT23A3tt367YlUEsw77GmkBLvipx75tuOL8oDUTigqGJmhjZV0Bi2sOAukG5
Fr7X9+l8CaUYA9H460+IYeY+ICSk824aV6l2gDiR4xZjEzQKwtIAbWsG62IB+/TALLpJOnDpFiWllBKcjxJ
458SIBFRc6n1wujujgDVIAVJ6bb7G/264EhSEv2+UJpa1sTQYZ0z07waFsKKleyPJF+k36jxycs6hawDDYG3
8oBJ3P5nwP2z3fqKrXy5GWeWpwrxekIF/+y6oxp8zqLOVA0RsSDa++9hvc2vcYrgKvKu13a5d6xaWpN1Kl0
OuLZnvKDqSQUNNzWUKrOyxlEDtFHY7EldKkWI+rcD3IwzhIc1Aw+N0HcKjdFCanBsKtnXmfWFDStSQ
uEZ40EVxyyXuSB9zYWv0B2sbXxL4jB6nvnECpXmuggEns9ftg8I6yTWiy00LSSoWDFi2oAAHfUNwe3cgb
4YkNeZyPbvDhDhC6IvMD1d68MKsc8oKUPyRIqiKEsG0vIouCCSbXJAuBewAHTYXxGUrH9cBr+/s0Som
IP/UZ936HLWDswmWCm5MqspDOw1k2Q+m1rH2uNuxBuOmJVBQTcz9ukQpVLJvn1YOCXau/swOtSXX
COY7qX1tK77yACwICna1iNt9v3wJF0hhxr3WDC1KdKjUszUfnozesF0s8iQCQTTVCAs6oz3ZgAw1X2J0gf
e9x1sMSJqlgX49jk+NIiUQDeKd3Xi/PStIULXJPUDmWWVTZItWt5CCBYjUf5SATbYEe4w8trwBH3+1XgJ
t7w7wyamVdM6N1geU8NPXzJ8vE0ispKxsdDoXDAAi+2xuCRvcbYtSrJeLfijNFKfbigPlhi9X6b43nhHwizSe
lFOkTCVwx1qoBZgF6gkXtv6Ra+/2xqSrIpKXw496xlTbahS3z3McKsd7H5jWuMMozHgGkNDBJzn5jK0Ost
ICwAYKD0Nh1v1NsVbQiZIQEo6cIt2Zcu0TSuZgAWLYPz67o07Isom4jriZI5Yo41cOjKwIVTrHqI7i3UWxl

SZBnqvrDbuFX7yjYmTxJT4ctTs1XxcM1D846vEu5BwtW1dHHIkdNEsYISMop0ILD1XsXuCLdyR9r46aVK
UkJUB+PbGOSnLTMKkKqC76HdmWGD8cI3UeFdEaYR6onnikEEIki0C7DUpLEWtdiPcffFzwkMxS+u7vTf
FMKUlV8TACMMnJwqx5EB6OTlDXV+B9dnGWzLUVCzvJqkpncakVFYAKyW6E6jvcm4/JqKsoIrlF8Wk3
hdOOlTvyf7xG/GHl0zOPOVDxPymjRHZVMKxkWANr9CN/3/fGXO2Spcy9jlGpK20iTJumjFw9DwPHU4w
3t4czw5rJG1LV1sKWilhSIXGxQuWFwASo1AD2P3wH8Ag3GcGmHJ/uIL/U0kFd66zkl8M2rmNcoQ8R+F8u
XZbzjHEULFYqcSM0+5Fvba5+4FgMQ2nZwSigfc5fL09os2Pai1zCVlhQ3mDZ5ZHDjjDRlnDiV8sCwRyFYk
DFwpAhtvp3+nvY3PbFaz2KWopLNTf66RctVvnJCkO5fdXhg8MtXlX8Tr5FMaCZDr1cx7X36W6EA23O+x
OKM+zqWVBq45+nKkaFmtKZYSXoaZaZ61rBT5jW5TWBljmakkhLJrUgRna0mkkg36f8A0IxT/kz5SwQKN
R36xcFls89BBd3DsR0yoPxAqfieoo6OqkWRZ5CtlQkukrOzBmUekarWO56fjE67bMSklDEjU4ueTlmiunZ0tS
glb3SXoMABzoS7mkH0vH9Yzjm89+eqrrYjUQrabKdyCdtwff3wpW1VJ/6mfDhDz9ioLiVVsNNdaQr4f8UG
o5pGWebVoaN+c5UBrBjYaj0sd2uPXbfFuzbWrWmXPr6nWKNr2H5aVDvyrhTfhuhf/H5+JREsbXqtXNkHL
Pe5AABN7fynvfFiTalWhgl72ePfCK8+xJswKlNdyZsdWxc4ERv/AIYU9TxHxDlyyVEVFOFP/Ey3jkhKgrpue
2kCyi2zG+2NyxKKli8KjttI5u2SUJSRLUWJemG86u9Nwiy2R5hB4MULS5fVUcc1RE7vJJIgu53LEgdrbfb0m
2NCYgKBBDCnffGKshUySUlCncHSlGoK8s8sI1fjPxhymojapz/PDJPT+tRSsGjBsTaxBtYncdCQRgRMRLTe
B55Q6guYvw1A4GmdcuedWjTc781mS5bkyUqrNU8xLOwGpgoZQzeruTYjod+nfFSbtaSlWL/bWL8rZM4ou
tTDnjT4iLuJfEnMeM6xhkIgejgkLCZkCSsH+sgnpYk7bk37nFGdbp043bKHTn07+8WZOzpEg37U4W1MXJe
oIGTU3HKHqp8Ks3yPhFajOI4qCorYm5UC2ViB31qb7gbDYfy7DFqXZplw3sTp984pWi0ywQsEkDXNt2Ab
XPWIlrMly/hutmaQtLNKdAiiAUILEMNNyVNzfsd745KZZpFnKlKLkvTDiMY7eXarTabqUhkpauPA4cmjX
a2RayicRhlkkCkiMamTS38xP9drW2xlT1oWhkitOUbFnQtC/MdRurppSMfPtl1TTvLrhE+lyCxAsNuh7e/736Y
hWq5MSCCHbMxMn/LLVcUFNwxh6yLnRUVbDG9o2C2heXluDYlduw36k7dhjXsQWJawnDjXURkW7wz
NQSC76U0OGfZhrWjeKNY3DpIj9AeYQSBYDra4BNuvfFZEopBC6Nzy73xYVOCiDLDvu3wVHzoK6Vdcc
clNGWUBwOaSbagCBa29zvYDFZSV3meg++WEW0GXdBap9C3MVgFVmkJRIdYeWNi8YSyvqF7gt0sbbE
G2498OuZKUAkH0Dvx+cIFEqaklSvcs24aiMtlaZZArcx3mNn5i+nlb3KX1WIA1C563+2A8FKJYKqk1dsK1z
iQz1rmEJLAOGfGlMnDQ40+SLLQx1c00MatpliBptKxKC1wtjfYj+b39hi6izgATiA3A76d1jPXanJkJO7EaCp
f9QCNaeqSWOWN1p1JkQmMuWBQ+nSPcqu+KxCSoghkg/GHesWwZgAKSLxHLHe2+EuoR5e0bRmk16V
fQSNK7777Fbg/+tsKZN8Mf1ug4s+ENJlJWzLvNg7Y8q+8GT5k89WUSHQSLBA5LOwO5tcW77X2v3tfBK
mEmgYwyZQapevfL9xsHDPE7pMaevVIowoHLYKQm4s197j7b369camzrWoeSYIx9qWJBaZLOB4PTc34jZ
6o/MVrR8m8UKvKjMH0RkW0rtYnrtYXF+mNCYSVMYzUICUgpwdm5+nxWE9SstdUyTxCZdUrgyBvSuk
kEWvcKdxtbvviBIKiFAV6RZLISpKsN9e+cGzQLTuZi1PJzPU0gT1jT9Tb9LdPY26HBl0EFnevfdYiASsFIOF
Kew7o7QRE0tTNO7RLCz7MWZ0U9b6bddit7dN9jiMJUpTNXvsuYmK0y5buGy+/V2YQqiilS5qC10/TIZgX
CgncAXv8Ak2vq7E7yJKmBUOu7vOIFJQXCa/nifaMlxUUsoWpkkmmlKCMKVsF7rcXFjawB6YkUQXSnp
DJvhlkMQKk1arn8c4TVNK0OZRNIisI5GdA8ugsCNWo23vsRY9hiAJYgEYb6cfiLBm4nXdX7ZvDxBwrNL
CjCeBAyghTHHdftvvg2m6CIAqyihUfT7Q3UQjhrJWbkFluba/WjWCsWYdCLex6/vhkEJVdLP87/ALRMtJmI
8QOBXQvo3wYD8olXE81QOcGQqAQSVG7Xc3sD7bXsTvbbBIT5itXD96RFMmC6JSSKV06M/wC4E8ky
wlWfls7MCojuGbrrLWFrnVe1sEVEgd9fXCI7iEO4rz9M6UZ84HUyERyAxlYWOrTINcrC99uhF7gn2AwBuk
HMDrEiApJpiRwFBVqwUtVz0llZlRAp1FUVo5fRYXvtcAHcDuPe+GUA5c4QaFG6KGrbq/ts+UYrpqdALS
RJJKXVS41M5sCCpFxvp3tbtbCmKReY57oKVLXdcZNR6Uxd2PWMVVEVjVQ/zEcR5UaiQBm2N2v+wtb
+mHKVoICnLU73QKVS1pK0MAa+3r6wfVUsIrUBGiDl6ToK3ctYFhdRYaupP+E7YdTJIOQgXKwU1L+28
ZhsoJirBSy06wxyJrNgTL6fSbsLHZmNibbAWtuAMD4nmCU+8P4YSkrVmdOQ4D2xxgOZsGodT0fJQ3Ma
OupWXodz7NY3O2/e1sOQGvFJGkIKU9y8DStPbcx56iC6wO1LTlYF1nceoqSSbMWH1AEKBYnvfDXryfM
XGPefCGa6vyDdhu1DhhnvbjAqvL5alIrxFmUOI9Mdx/i5ZII1bsxDbXHfDzE3yEs33xA3mFKm+Gkq9shgeA
FKQoeohqXhpLc8RqrTSAMxJGlwV3tuPsTbYb3ODWQo3SMGf8PSAkpUgFb0Lge1QNOkJarMFjmMzPUP
IAqLISSwG17kfvY9tQ3viKaUAuamJ5IUUslmzxxHemsGGCRJL8oMVjYKhb1ICf5QCLe9+3vfEhd2Irg+7cP
mIkhvOki5QkNnq/pd15wGSkapnaoC04RAZCFfUqMLAi2xBFxftcC+GKbygpWHeHdYSF3UkI/se65YPq0K7
xrUQP8AQ6KQ8cpAWO17JpB3sOth7bYcLSGKcA9NMoYpUSbwqSK6jEh26c4DW2ApY9GhypQN0UG/X
UBcdQbntffCWoBgDphuhJClAqUKVFc+8YKhjlUrT3nfU1ybnQWvYHp19rG/XCMvyhzjx7rC8Z1GmHDvW
sFZZSSESyyPLOiaiwIAA0kkbHcKDt0/vuRCSQyjQe/bw5ICgUCvE4Z4coxQyk0spimjDJpbQDZTc/cXBB37
Hbt1wkLIDp/femMJUtLsvKnfo8KFqnaMozT0utmAeRjdeXbUgsTcE7e4/pgErKktg/bRKZYSb1Du10La8G5w
JKlmpDE0ULRQuHJmkspboRq32sd/26HBuFDy1Y57uGURXSgspw4wA145wFkWooRMYoWii0xxSBiCF3
CkNYn97jVgDdKSomkSJKgpKAKt36wRFT08OX1HKeVgn6ZqNepURv5VNyADpO32N++DQlPhkB+OnfS
GmrWJgwLnDXToOcBmmgEEkbl1aOLmaYDY7g6TqsLXC3/r12wK0pu3EYgffDjClqUFeIvMnhRseEGxxx1
GULpIdY4zIrIN1ABUXF/p2OwAAP4GJkoSpNDRvTvSK6lLQs3gHPu321jYuBPC6v8AECoLLGYZ3S0a8o
Kbn6jfvZe57/jGlZ7KuYLxDDv4jLn22XLXdQXU3pgzcfeLOeHPl9yngfhGCaoaNK3l+p2UnV6bKLqetgLdN9
u18aYIT5JXWKKJV8eLPY5NxG5qFvtrHvFKgkyunSjy/J6uY1FiZGXQpYWawNh1G/Tub4u2ddbyzQd+sZdv
ksAiQPMqv3yyxb3iNOGfB2TiHiBpZDNDLXy8tQYyDT+rTG/UkqD6S332xVMgqKpisftFqWsJKJKAw464
HgSc/SN+yXyxUmUPOagxQPqSnjYOSXexLjobCy7db3Hts6VoHnA7ESGwzF/45ijSjjMmpemfMCkbJwLwI

1PXrRvl3KmSyNZuYEYLZiSQLgAD0j7dcFPnshnp328PZbKkzLw/u2NG36dMzlnGyZZ4GSZhmkdVJSkSun
Mhe4UsU6jQNwPcH9rXxXVbAMOBi2nZgLFeOIyZt33+Y23hzweaopp4oqZaeWqlBaljN0tvpYuTt6jsLgdPfF
Oba2qDQa/aNCTs9K3BSAp/l8Xw3fEOFX4LPPRyVE6wstQ5QM6ktYbMTuSbg3JPt7YjRbGLJ0He6JZ9geq
wDU95uY1rijy85TSUEcUFKtJKukfpso54Ym/MbrcNbY3sN++Lcq3qd1Vf4jOnbIlKQyPKBVgzEke0Qj4j+Xh
/94qkUhpJKeIhIYXBT9Rl2AY9bm9v5QAO+LabswXljH43iMmbJmS1NLLtyfGjHXHhhEMcW+AuY5VnqN
FDLFaoEs7kDQUYamBHq22Fvt9sVV2G+QEcTz9Ysy9oeACZgpgNBR86VrUYZjOGuv8AB2lbharrJ69YKo
zBo4EpjIWFrsXJNgB0IUd7jbFebsweGVL15978otStsETbqcW5deBw/wBzVwjVc4ySbKNMMmXyBTMoMv
MLo2n1Bd9K6SBYHod+vXGbPkKlMCjHnhVugjWs1pROcpXROobENjud2jSII1nU1XIlFLo5jQ6jZBqsbvY
H+Xbfb8XxziZCGUtTti2lfxHUrtMy8lCWeofWn5gpGhkljRtUSQqA2pL6rnqDYg7gH2NsADJWQC4bF8faD
V/IQ5SxfBsOOMK3MDwB+dT1jxMy2jUIdNjpALbk73O3v9sXEiWUtiRRtx384pKM1KsWBAL41G7e1GM
O3D/GKcLVBaKMa4VQm5b9GxvcALq/xd7k+wxdRb5dnUbofCM+ds2da0edRS74dNThwg7OPHWszWW0
MNNFdhJdaZVZ1J/xk7De977C4xFN+oFrA8MMd4D99YmlfTEtN7xS4JehLDhvHKsNj+IWb8Sp8q1dUSAy
EIkcn6LAHWRcfYb9RcYpHatrmm6ouK4YUMXkbFsMoBUtLGmNTUYMfakIjW5lVqkbLWMoYuiSknc/S
QwsTsF26kk4BK7SvUjryiVUqyo0BIq3vhv1jfODeFKWajjzGqeeKFyYJTUDqeuy9bAWtt1x0VjskoJExYL4F/
tujl7bbJxJQgpbEN0x3+mMb/ljf7oU0bZZFHG1M0baCpu7Mx26BSbbgA7bfvtyDdHhy6d9vhGDaXvCbNL8S
4ApX7UfMaQ8cfSQ5XkFRFm2ZfxaZ1EUJiUyDQpDIVA6WtY/9sWbRcCCon7vux4xRs/iEhKkg76BLbyWr
VhvyiDqrhep4hzkSyU860ZqDy5GQMb7qOn1bgAG2217Y5GfYJs+YVFJuvjwFMo7Sz7Ts9mlhAUApmAfU
uaOa+kM+e5Scsy0rTxaqWOUq5dxfrYFh1te5uO4/GKNrsSZaPIHY8Y1Nn29c5bzDdcbx+DCZaczxwTQoHU
SCJDIrG5b6Rc2F+9h1HW+KjFrwDl8S/Sp9ovBQvGWSwbAN8D3hJTZVM2ZiedITuX/AEyFY6W69OgIG1z
v+9oUWeaJwWrsRPMnylyShAwGevdYX5y6S1cipNaP/nSesoXcKC5Lb+oi9h7X+xxJaQg+RBwL45tz5RHZr
4N9YxAGGT8ufKAz1YoQ0dSFJk0Qs12lUqDr+rTcAAHcj262GHKgEATCST7enryhkJJXelAADlXDf6NvjN
Fw/BPI8hnpTFqMmw3CgW9VlFx13Hve2JZdglgGYlQzL+mnZiCftJZUmSpJcsGZt9C8YNXXZvRHm08h5M
KRCWHloWVjcgAjcb2uPve+JCtU5AJFAAAzVfIPEaUIkLIepJJcnLMt2IzUyT0mYK08ULUtlZo1EZBKr7A
W2DdD13NicRTiqW7gM2FO84ks4TMYgkKfGoz+SIaKlnfNHlURUp0raONbhm2JtfYbAEj2P9M8zSV+UXe
AzzbfGomWEy2USQNTlv3RiqWoliRXdHMSqwllAO9+lztcki1+lh0wBTNUHXXeeMGDKSryU3DvKFBjnp
6deXEyNK+lFCG0u+rpfe5PX3236YkIUAlqP3viN0lSrxcj07y1hRkVVIlxrdVTZFVDpFxckgncDYD39u2LFn
N5q1fSKtpdIJu04+wjc8tzE1tW9NHKyOqKSTYFGsDYCw+x22sScb6F30+GePfKOZmS/DX4iQKUDYsWx5
w45038Xjmdo2jMjAXVNTqF9gdtj6rC22DnpdJYYHun23GAs00BYKiHIdnr16Y8IJlpYahDLKaeaR3vE7aiI+
2oKdunv2AOI1KBDqqe8omAUFeXDHH5+BSAvQpllRGqSR8qcuJSshkQE9TYXO9rEbW/ocMUhJ8mGcGE
qWP8hdTOMu/mMUrpTwrzBNKWJUBSEN77D/w+4Iv7dMClQKSCX00p2/tCmpN4ADjrVv1HpYpEoY1Qj
RpaR3Av9RJLMSdibjtb7XxKUqCX0qecQeIharoxwA3DPfygySqNFlccdVBplI1xpsfSCPRqPcXJvfpvYYG+U
Byz6Z6VfOJRLCyEgEjWrcmemDwevFFOAA08urvZbC/9cOZkp64xH4M/I0hPUgQU8qGOIBpCUZF+vf1bA
gC9jcEnoPfDKYOMO+6RKgqoQHpq3PvhGZK1VkKTksCoWKy2OkEW07eoG/X++BWQUsre0EBcU4wo5
+1cfznCZ0elqnQTB1sET1FiFNwb3bdre/8AiGD8wBD9/iISASFHkw7IfTdAqSSngy+UxlY5XUQuWBdgLGxs
1tRuT09zhkrSkMl2I73vBqlqUoqUzgvxz4AZQfS000UUojqSEpZDJEFisNIBUjT2G9/6DvgiCj/pnD1GcAFiZS
YMa6Md33wgRpkp5I5IZFjBXUsKWAZrm5IPXoT+zYZSQPOMCMN7wSCphLViDi2AbdrvjEUxRoVRIzJ
KmmWWVLyBRpYGxFgSwBAIwx8rXQe90MCF3rzaN+eDu0JsxygVdE3PctrIbnyDUqk9zf1GxFr9Rt+cKaH
SAqunZrQ4wUpQSSUUbHTKlKVGEHHn5c0WgxIHBYHUH5d9hbawJvcsbbd7C2ASFABQFe+3iRZBWUP
wx4ucdKNjB0qS19ZIOXCIpWaSRrhvSd777XBttfa4O22JfMXSveeAaIgQGMvcOO6mgrvrwguoghmkYGSn
VyNEavdGcq17WG/Vr3vuTuDh7jCpHffWI73mdILDumlB0pTGAVUrwFpzVxTKCyQU/M0km19tj6up369M
NMICnLEev7hSQZiboBBHfFtTBdHmB+YiRiFKKYXYsJOWwYnV7dm+4974FJCSA2AzwG+JVovAl8TkW
LUDaj2gVHTBqepHO2nBjCpGbavZ7mx/IHvgkJcka6Bg8RrmMkNiNS5A5QTlrJPHJUQpUStTgEawNUnq7
DuLk72BxDLVeS6ake+vfSJ5wKVeZgOXT9dYcXjpjREApoXVJJLGADYdrC43AHf++J1XWcnv47aIQlTsk
UOT8etPzSEFJKrGlmDLzZAzm91GtgLdr3vf1exPc4jQAk3s/nv03wc1V4EZerV9h6wqTNHqYpDWAQFIwv
LCcwNpG+/1HpsOgt0ODFU+ajdmI6iY0ur5ijNQDpjWDQgoiizryZVhAdQ+oRne1h7aQd+1trdMCkJSr4eoiW
YpakgYb2oThWE8SCWaoWJV0TDlyMkxRl6WH9bi/f2wABqDV8YM+YA4Nhnu4N8QpoJYkqprEDQL6W
U2A1EkE9tzcX9vxiYXST+e3iBV9KQ+B5+mkJoqdS83yl4omLWUvbmmxA1NYkA3BPvt064CWkEFi27F+
MGtSr6UqD79OFcveDKemaiWCWQI0cZHJut1F7HUd7W2/oALYeWLq/EZ8entDTXXL8NJb1r7/mM19Scu
gUMitJGTeS4tUbkgKW27i2/S1rWwExdAezw6xJKQomuR6DUtvEFGG7talKuLSjmHXEh0EkdQL2AG49ut8
GqWpVWx6cBl8xGmbLSDXCh1rnr8YwXT1CTVchiSqUQRIr73aMXuy6gLW2N+1gcClSk4Yj05xJMShWle
poP3rDtw/lc2f52lPT0qoah7Pz7qFZbaVA7mx+w2vffGnZrOVqYBy9fwIxbVaxLSCosGpmeZPDjFrvCXgSk8P
MnpZpIYZ81qlWTTG49Hq2FididQFu2k3vjcCQxQMBicvzGM1wCYqpOGAJwA0AxwOGUbxltBPmWf1Oc
Vcgo8tjjd5IpNOxsLMD1KAKfaxO3U4hWQlHhpNTmIsoQuZN8ZQISHodWejmvpuwjV6rhKv4tq5pYRPUxv
UKqiohF2DJ+o2gkm+mwJOw2t1xZ8RKGSrTX8axSVJmLJUh3cZHNt+lHemUbhlPBOUcJ5fPTw01RUKkYl
cXALljcqGA1AC+/U99gN6ap65ig5b7+znpGn/HkygtID51xZ6DWmBq8P3CXCDT0ylpVejks6pI782wYm17k
A7gA/je3SvMm5ZxakyvIHwFW+Pz1pG4ZblkFVUu5QQBjohGq8gdtJJcNc2YH1C17dCMU5kwswq3t+IvSp

N0qUcPV954Y9Ieo+GoqSvkWdQI2i0Lyz+pIxO4Fu4GkE9dvziuFqKYt3UpVgz/rpq8K6akpJaKpkhWOmjV7
yPYhGI9IFj2PQ+xPXAzFqS2cPLlhd5IYN0MK2oEp6dByGsPpjZCyxixBWwIBHqFvbv9o/Mkat3x+IncHEZd
W7xoW3wgruFaeoeKlEU0OkDmruVJHbUD1BAuBfcG1hieXOUnE1+8VZktKsEnhq35hr4j4Sp6nLxSx3Sqq
GF11H0uWsW2ItsCbjpbbuDJLmqCqmkBPlBSS2PtviMs68JKfNJZTy0zNqctLLTkBDMbH033J2a5BI/G+NX
+U7VZ4xzYjdBYFn9RV9wwiP+JvKvD8hFUw0sdNTyTABGUuZCfUSLFgQDfYgfvfEsu1S1qMs1ihNsExEo
TU+Q4e7evDeYiTjLwSiyqnrYGSNqRdRhVoSSFuQpY2soB1bgWIH9LBsyJqcOve+KRnzJBVdIpyP2ehL4Y
YxH/FngFDmkaLlgjmnKC+qUrEFC76rWHVth0t73xnWnZUtYupDkgUyjRsW2JsslSjQE1zpmdzDsRrlF4L1tJ
LLqoZJElCiPQGKMzA2GrqQA3f3xTk7GVLLhLPlv7wi3N+oJc4MVuzV3elTR9X0g7N/AKbLy6xUVUWmh
AaGWS0kcpVm6dgbqbbdDa4w52QQSpKXpBHbSboQtd2o0p2BiWjXE8McwaZ+dy6OniS4BOtk9NtrA3uQf
we1sZ8vZCmdroPPAZd740pm3pbtevqDAtvNAeP4gyv8HcxEssZhFLSISYwQNcgPQ3O4tYD3A9xh5mw1l0
AMBg2MDJ+o5P8Acl8QScHww7eFtP4JZlMEmhpz8wrOZEWNSEUnckgAXC9u9+mJpexVpXfSK1yGfzEE
3b8taPDUXTQO5qR1LZxtOU+BOaJFAJKUiOZNckkoE0dlubAMPqPuvuR730UbMKRUb617MZytreIvyks7
DnhXT95Ue+HvAnOquWCqmpazmxrI8SvDpRdIsdltquRcC1trb4sSbJT/ACKanY5xVn2ohQTKQTXT1fd0M
SVkvhVVy0FXS86RXqmD8umRzOrKARcG5dyPwALj2xoshKSlWBjOUJy1Xg1HbF6YUoTvjGVeBeYZjUq
8dTUB52IdGisVsQhN2sQLsSLdvvtgFJlp8wLdKxJKRaZhAIc7gQxBw3hi4PHOJB4I8jcDZes1ZXcosHXkaUP
PVyNrdFJ9XTck98Z8y2ykKugPSNWTsiapIU7OTVg+6rd4RsE3kR4ZqqGZJYLT1EbBAyl1WTb0lTe5Hv3O
9+gxW/lyyCkJDHvvSL3+mrT5ysuBTPtvVogLxy8ki8L0stVBF8lSUzusbiEcs2Ww6Ab6thfvb74knWKz2pggA
EVA74RTlWm1bPSpc12JYk13B9MWiv2Y+GlbTRQyx0VdZ20OvK/VLbghTvt3BO3qOMdWySggoSTq7Pvr
GxL22lSGmrAGTOAz0ce4jW824eq8tpZjFTzOFLxFUBVwVBAUbbgi24PY2vjJn2KYhKpiU1ruZqYRtWbaE
masIUsAU3gvXHs6wVldJNm1StO4aokj/UWRFvKTbp6j97ftf8wSSuYm4oORV2L+sWpxlyyZgZKcGeg4tyg
dLTTVcYSjiaFY41uqi403UAt06i/XFqUmYpX+MZcefOKk9ciWn/KXYmuBwNOWu+Fk8ZqodToizQsERwq
ryiD9X0ggAA9/7YtElQLNQsC2HoPeKSUpQoYsQSQ7kvwJ3ZUhM1DI0FTNMqyIGeSSVmuHf/xC+q9ytuh
2xUNnLKWsghyS+vH4i4LUkXESwQWADCrUJJHzpDJNTxmpV5mbTMzLEXHpQEdx23I6g22tjKEpF4LU
aEngBqfbdGyqdMCSlIrTiTux474XQUUOYQGmVnjcBXLqAFsBdrkAEnp/W3ti1JTLmIMp6jgWrqGeKVom
TZMxM1nByqHLZCrQ1y8uhrIEWZJ44nQggqdzudK6dz06HsdsZwCZSmJBY0MapUqakFiHB7eFFHVUslap
5vyvIkNrWa9h9e3X+X09gOuJLOZYW7s3fYiO0iZcAAd+/TF427h6RK6Z4hJEFkCqslhpGxJI9rHoeu/XfG/Z5
l4XU0du90c7akXVXlh2c94v8RsMcVKsixusaRzqHcoxsrXsdjbp7369/ez5Qpkhu8YqFKyjzl9T8Z65c4S1soWv
mLrHOJDb9S1ibkjfuNj09rfkEJZV/s1g1qF24S2vpll7Qclb/wAYaqB5U0MQJC5jkF033BJPUbb7Htg7xL/oww
SBn8jv3j1SOVLIywNK9LEQFKsdL6SbCx3Jt39+3XAqZJN8YcemMOkqUxQr+2dPty9Y9QskixxI0UdXEC8
yx30amVQw6WuN/v8AfBJCQQH6b4FV9YLAl6V3Z8NY8tQs8peOJViBVgUIYAXJs1tytz+9jbCPmF4jrDJ8
pugtTEb+/gx6plqWqJCktboLHT9PS/5xGVEUYwQ8Nqq9IxLHJUvTywwstOCAp0qxKW3JHS97369L9cHddl
ZbsfxWE5qihO/B8+PeEYoy1U0mt+bO9hGAVNxfZttlsOg32233wxQAbpMOlaz50jXHdlh1grKaNXVpITdrlZ
FcEGdSAdgLC+wBI97dTiNDCgdxjEi3JvFmybvswrsiVSSxiJrlUKoSw1b+kdr6djc9QcWUIo4984qTJgJYvho
KDePxzhNV1NTzWjigSaMKWWOMlGAABLatzewHb2tiBzUAU0EWKUOdKnXhp2Yy9LHHTzuqSyxen9
HSTo3Fu/1XLb/fBsCk0fdEZUoKCjTN+6ximhWqgka02uIn9GxVQ1h1te7Am9vpJIwKUODzpvppnnpEqlgM
GDs77ueWWvGFUqy1iOkA53LGt9yjGw3AG/W17N2PfEzmrhxr74a6RUUALoSbp0ybI1GWsJ/kWgED1MZ
OnczKfWDudOm3qvY7W/GAUom6cW04xIlATeGD68MtOseleMsgkVXjtZizHVHrtftb2sNugw5KFl1GmfMd
0hgFyxdSK5Z0fdmBnWBStHlVNFEP1odPLQog/U1bjVY30ixv0J337YjvskAUETrlgzCSHL0y7/UYpNCQIy
SuTLd0i0EtZSBqFr2JB7juQMEF6Ev2xgFSzVwCDnvGPt2YzL+q8ylQzjRH6lAK3uVvsNvbDKIevOClpLUw
yw5/mCVgqCIppijS8uRmtASJVAOkE3tv3/f7WYpUGHx6ffnBPLUSo7s/X7coPDrU0sMYjhViBaQHcGxOw
G4HXa/t74IYU/EAsOwU7ZjOnfxA4KxKZVRg6ug1O6rdSWNh6TY2va9+w64JKSGSrHe1csPf3gFqBdaKjJi
QA1ccP2YHLKcyM8WkvzbXZ0BBOg3sLghf6dPfogoKF0F+WsOUqSbxYDjpg/tCSIiaFI2WNJweWZD/AM
5mJHqA7bm5J6Wt7nAkvTDWvCsJALOKnKlKvTl+oJlIquZIqxkQRMrE/UG2uxYWvtY9f64S7pAIx7rlBS7w
JC6B6F/TN+8INSg5UtmaYelRI6xkFSp6jfcW+9t8IMCcYTKLaPTsxiSoSWlplKvG1zy4o31ahY6b/wCL039rX
7dMC4YA0P3+COkCCbxzGb40+QeR5QcskseWTS8iCI2UMiekmMKRbfoRYbgdD1wRVdTey+IMeZd1qjM
79OseiaWF5W/RJlhB0tGSLHqbbem9jY+2HLuSW79oAFN26l2L/jj1jGVSpRyiOKXmxxQcwrKQQhuR10m2
1zuNzbDPdISMO8/iHPnSZmf40z4wORJaOsjkYaiqiRb72BIINjsNxew9+nSyKq16fjlApT5SRTCuGeuLVhPN
pOayU4HzEzMOWrLylNj0WwI+m+1gCdx3ukAFYo+nfxDzSrwjW6N2Pe8RM3gZwYkMEs1SNApJFmhhS
wLOpvyzfe1rWABuR+2OpsEsoSxjjdor8Rd7Su8nHfjQ7qRbLgjhNqTIIKirj+Yaobn3j1TCNFZtulwQNt/7dMR
zZwKyE0pQb+8o0pMpSUJUsuXqd2XPeIb6rivmZ+MvyuGOWKcslTHp0oupWbSUItpYW++/33YIN11U4d5
coIzAZl2UXBoXBz3MzHM1hP4d5lXcN088uYpHAKOCanKuobl3KtcKCGJ9RUXubnbbBWiWhYCkHFj2Yj
sVomSyUTU4BQyH73Q88MwJHItTLzedrtodG0xpsClr7k3G4JO+K05dLqcIvWaSxvqz49v7xveX5Qs8USRg
UbSvIr3p2kLD+W4J2G1773/timoP5lVbSLyfJ5UUJzZ+NG44w9ZbRR0WWUk4jR+YLrIFIcAjVtudJGjexF+l
8VllyUM8W5aAkCY/Pj9zyjYYkenno00VN3MjXPp5ga4bYAkaltt+DiIFBeJhfYOOW73g2qblmZbsWS4ZnkF
lVrA6+tyhIFu9r274Z2LkNCYKF1Bf13P+IIrZ7wwIYIdMZETqzaCwbdRHvc7m5OGfEmHTkgjHf3mBCuOi
R20yrZqbUpBBYxMLbDa1yD169emBBcMO9YkIqDr2PWCKvJ550WJZBMsRDQu7AqoG4VfyPcd7Yd1Yn

nSAATVIPKEjZG9bmbQtFSgDmPIwVY1EbLe3Tc3sd79SNr4nHkSGeI2vqr8d/eNc4xppoqPkrEpEp0zRrY6D
qUHSq723Nl26kb2xNLU6nzEVpgUhN1IDF35bvzGj8X+Dhr2mqlUSQPEJDAiepyZFIt3AAHUg7nvi9L2gXb
tu/aMydsm9eXzbfRuY030gim8v9BTZ5JVvOsUsaEEUz6IEc6bW0g3Ojckd+uwwYt6gPLrEX+kpVicsnbLCH
CDwXy7Olg57xM9XYGOwBWzMVYLbp6V2sSAfuL1plsUCQIt2fZ8tSReAff0+O6QpzfwSy3Nzz6hNavMz
yVEWzTra7AggkDZNuhP9MJFvUlISO9P3BT9moKiojXpm/wBhGa7y15FnlPJE1HpMKJKyxLZhc+oOAAB
b/wA9rHCG0ZiKg4vpER2PJXVQqBvf0j3CvltyrhX5Vlo6V2pAqBpI+Zu6hj1/l0m3Ww098NO2kqYSAafb8w
1m2PLkMSPNrx+Mm/cLD4H5fSTfM6KXUy3htENTKCDq/lGvTYX+xFxgf9QWEhJPr3SLH+mS7xmAVNc
K89+EDg8IKGoljZqaSnSN1VQadQsJXUG2J32O497nCFsUAxNe+xCOzkqN5hQ8s+zCio8N4qyeaNUjaoCoJ
1j1IXQG5uTe19W4G298IWwj+2GQg1WFLm7jmd2bb2g/LfCiko8uEtNCFmRxJUOUKqG2GrfcXub9DtttgF
WqYaYwSLHLDGo4u/zjDrknh9S8P04jeNmisqkOdbyCzEAX+kHb09Sd++IVzyupoIsJs4QboTeMLcvyukqY6
kGETvJAFR47KJJCBcdjYAb3H1YjVMKKj1g0y0rw9OmHpDpGGkeUVUhWGYKio8YLXLEgsGFiBsBY7d
vfEZofLxiVBvMVcO+HNo1rxB4ETiugkgmgjf5lWReaAUOrY9+lr7e67W64sWe0KRVJ6RUtNmE1wR3u921
jQaPy85bl1FNQVtJDJQzrzdUcY1Dazkm9wTbYDYjGkm3TCAqWc4yjs+QDdnChHfCoiDvM55IJOIOHkzDI
o2hmpk5jRq7XKlbgdthe1jc3BwC1S7QQhdCMD94bwJtmBVKF4HLQ7vmKk59w5LlHDlMgopaiviZlYJp1K
CxsturNf+2ILVJWmU11zuxzyzhrFaJa594KZNCHqB0oPXWNcyjNJMmpYFSnEEMqoZJamAMhezAHVfrcg
Cw20kW23zJdqEkAEEAtUjH19o1l2IziVJIUQ9ASw9Dx9YPyfhKq4rqhMkjmCVjJGWVozINtRDf4gW/fpiZ
NnXaDefynlhviuq0pswusAocCA/65aQrr+FWKmggmSpMkpIjVdSFlAfa/bubdQbdcHMsQKfCFav0hpe0VCYJ
qtGNe8oYMwyscPTk1kbzRqnKIu1p7tq2sBYDa9xc2xmzpKbL5lBw2Fa500bONazT1W3ypLKfGlMq1q+W+
E1dl5y+J6uJHiCgRtf0qhY3AItudhYnfrilOsglI8ZJIHtV/XKL8i2qmrElYBb1y9M4T01PTZpURTuYnpRJy1kZ
BqQANcBT16kg9MQFKZl1awyT6NjTOLCVql3paC6h6vhXKENfMtLWIsQhKcvmB5gOWUJG5HXb2vcds
Upi/DmslqdKjvhF+XKvyvNn33rGwcMiKOSw+l7SWc+uMmw1Dsdzuo2sb42bKpJAHv9oxLUlYVeoQNH98
efKNvmq1Z59UKiNlVVIYDUxO1gfosATbvbGlMUFrv607MZMhK5abhyc9jhBcHNWoUXeGUK6FCbyBbe
kC24JBtfe+BKfMwcH094kCnQFKII9d+TEbqNGTRfMU8zQj5Jav9N2MZG+k29IF7m4PTex7Ycpd14PjxgbX
SyCXYv8AuFFLVXjiMaRIjyEFSSHIJANha3cfm9sSeIT5k5/MQmWlLpUMPiCpMvSngMhmMaKxSRDqsX
A6AgdALXvY2J32OGUgBtO6U9XgkrKnANeHrXXd0gEFbyKj65GEBsjItwhIIFxYXN77/wCeCM8BTB868
YBNmJReLE0LDd3hDlTmkECXip5PSPVqU6vvul8RBKMz30iw4Nbg6j7whnp+VW/qVDTIARdV1kKSLbA
Effe1v3wa5inrXvsxEmSjINh2Xx5boIgj/wCL5camM/W8Z0nmWNrk3JsLmwtth1JXeugMO8cYZCkhN8lzz6D
oIMdgF0oY+bHG2oEqFUByTsO4I9Q6b4jFAUpxS+P4g/7EKVUKbCtcmfvOBIpWCnWPmPFGLekWYgqTt
2A26/bcjCS5CR3yyglXQSRnyw1zr6wGsq2jmaYxTOATO6ubBTckXXqo2Nz0Pb7mkuSVYCvekRzAUslGJo
/4z94KzINUQpFP6UBK3U2dUHqtq6He5BAuL/1hM0qAB77MTJlBKlKFaYPR8H1FDhBoy+HmSzUtUpHM
GpXUEIFFwRvdvqsL/wDtKGSoqHf3iO9eSEnv7dYHzUipjNHURiFFIZQti7MN7Mw1G59+xOECEBwafOd
TAKHieVQcjB6huXWC6iqaSZXmDJLIgQruzRtuwv03K7Cx9u+GvVN6n3HzBpl+UBIfPgCzsNIxTVlRmkbf
PaIFdQtzdBZRYdT6iNt9rnbbphEqUfP37VhBgkGWcPX3p1g6ekkgnBQkSPpVuZ6dJAHqIG5N2/oTiUJKf6u5
4d4xCtV8m+1OPeA6wnM1RUB41JVUkZiXlO/Q2A9uoA+4Pa2I/NpSpx73xKoozLmgNG/Byg6gjXMtYdapD
/zLaQhlcAgW23J1fiwucGhIUag682LQC5qgGCgWpycOfzHmiSKhMHMBgik6kF9+nQk9LtuOov74SroZJwG
eNe/TfAyyvzKGJyGQP46HNhBMFHHaNme0KMyrGnrY+oPdulyD1t7gbYjRLSpTjvOJlzFoTXHsZa64wKtF
OZHflSJUy2XWn1bm/ve26n7b4I1VeArhAJACLpV5cT3xygc8Yihmqa15iWQSOFZkARV02JvYsB1Av3wyk
EOonfBCZeupbF8Rrhk7Uyg2syqQgKkxjDxBvU4HqFgTqO3boff9sFMQpRuvQ4QMuYhAvEVHNt3CC8vpY
KKVY5GSLlRyKAspbcWN9ztvbra253wkKSVClRT0hpyVBBYuDWtM8mFaUgdPXRRwiFVTnFX1yKpsV
N7XP/odOmEm4AyRXXv4hleKS6qpbD0P5eMPDLRSLIJuXcAx6iZQwQW1G+6/n9u+BSK3lUEGsm6Upqa
de/w8E1dSkjpPFM+hwsttOlSLEW6BegPsCD3w5mS2bLKG8CaVX3q5fUZfblvj2RLNmGWhpqk2ZWV1bV1
6kbm1vc+1/fDS3Zt2EPOAB3uz99iggVKZad4zEkGqaQOdQDuAVNi25ubC1um/4w6krLMQa8eEChaKkhmG
OAr3zgqlpYJqhIpIWdUkBLlwq7gsxK9un9gN74BDAurnp+IlWTgirYHPnyq+MOvDNB/EJGcK88MJOrmsN
GwsL7X3v+2+NKwywsOe+UZO1JqpZZqfejO++mvGLM+XXgp3qTPLA8mX64444FswkVhcNv0sQbnvtvttt
zl3UXc4xbDKvTCoYNhU/pt2OMTRxvWSSZTJlVJS1hKxJzOQmhbWIsxGy7dr3Bv74q2UMQtRH3jUtywSZ
KQTrTDNqbobqeJPDPRPOEErqCZwnpikCgadjcsCCPta464kCjOonD4iFaRZi8yiizccD05ZGGlK75qMlZqlCs
1mnWUssk2r0sFsCRYL16Xvc4lu3cnZtMIrpmCZiWdw7k1fFmq9I3PhGpqoUeiQRNLrCNy1BEetSQXZh9Q
AsTuDe4tbFSYlLAkd97ovS56lEyxrXi3Wg5VpEiQ5dTNSwAyzx1WvmAcsiV2AsALKL30gg3tbrffGWokqK
U4RtiWAgEjPf3X1h2y2KmrKJ29KPKwf0pqTYi+/f1bXtY6thbEKlqDt2YklywSEqFfcfv7w6gq7ySmKYRf8q
QRpquFHW4IGkXNuw/bEZBHlMWP7B0jsQY15KaSNY4uVqVr6A9wQCPvv0vff37YYEDOnfbQASVA3sa
YfqrawZmbPXwwFYplK2RiYxc2uBciwA36bEWwwo7wZBo327fBxA3r5HpwyrLHKdMcsDAcw7dCTuSQQ
b23HthAPSCBKa4Z6+0ETVyCnE8jRxhObMJLCP6QTYX6gbbb7kC5wTklojCWAUOPzCKqqomhjGlmnKc
uIOAdIP+IBurHopHbDg1JNIYski6xxypnkYQSRQU71MPy8j1E+mVbkS36jSRe4IA2vfoMSoWSL0QrSl7lXP
v3lrHosn0V0Bf1R1UKlTDIVQAHZNQv9QG4P+WGXMJS4MFLlpSajL2PzCmHIqeCcpEtNEzESOohKLYG
292/8QNrFr4YrIDKJhkoCVeUAZ88Pn4hfS5cny1OiUutKhWeMTWLn1HULhtgSCNv/AHG+SSXiUS0hIJ4b
vx28KGRstiZ4lWXlObRMljF6BfrsTa3T2HXrgUqcwJLJx48cmHYgeWZfUUvzTEqwUBWDLpB2FibdehHT8

97Co1YHnExSA7iEixLz5A1VEdT6VDLr+mw9I6bKSCO4/GGuhqCCMwhTlUDhlWuimaokpRJBKHfUeWE
6gLqtdQQQBe/333w99u+8IjMqhUT19fSPT1ElPLFG4lcqWCCIamHq2jJtvYf1t1wyRWmEOfKK0Pfx28JqysjpJo5eQ6PU3fU1ihjJ9IINwouB9zYHB3qgk/uGSlx5Xrnk289mAxbRQyQwMjH0xJdnJGn6rXuSTuL7i2GKquTCCUgXUA0fvnB0DirjjTQqyxARtImplFu7AkEnvvc7jpgVKSHeDS7BIGTd984MpaBsvy6XTIrlFAWyAXA32s1wSeotsLHvbEhIemeMRJC6OcDCqIxSSxzoP0TG4R45dKsLXvpbpZgRc4B9MoMB/MofH4hDUxJpo1vT1cVgU1qN9RB9x0FyD09/bBBZJIApAqQAATn2IBV5ekkxaBIlh5QkEqqoLqCNzuSLgkD2+22HSpSQ/YgpiEEs1NRn28I63gfkrEsK60DumvmHW8DX2/w3AIP4v1uMSJnXiz4xBMkUdIH4+OEUG84/lPquGs0zLieCkqjlPJEjSxLpRGNunq6ErsALX+2NMlM5BmCpD0jAmI/jrEtmSWriO8WiqTL80rrJLUGSUMysSCwJBuCbbAML+9scwtXi1USTlUU16GsdTLT4SmAAFHodfkUg/LfElstqBSVELKKaEpIUAtONiBcb6rBe/T2wcvbQlnwVDAEHveIjXsEzHnIqVFxX0O4HsxOEXANFxTwbl+aZOiT5olKpSMTsyki2mMrcHWd+++3scdqLMiZKE2Vi3eccAbZMlzvCnij/ACWyx4ekajTZAeMpBQ1tPWc+A8qSJYwpuT+oQo6C5Itbt9r4pCV4vkmjD2z4xfVaUSFeJINThxxA9Oka1xj4f/7u538lHE0VIVP6jNIQGUqLNcG5JJHcXO3UYyLTYghfhJHlO8twjbslvMyWJqib4LMwcanv1EMWeZCKKIO0UawOw5E8zkawN7WsNr/0tirabN/jup5E6aRdsds/yXjiMQN+ffpGuSSzUsBDToSC4deSdagfyk2uNyP3APS+Obm3hRWMdTKYl04UPWF3DFXyqwHmRR0rjnEqXFrNbYkfj97Yv2Sau8QSwyjPtkmWzpDkMDxr9zG60VXKIwXtLo/Xex1WXUSdm6G3/e2Nlnrur7xglRH9tacWbLjGKigbMaL9BZHcMzsyxWIB30+y2Ntz/wCWBWk104ds0SomA457+3fJoOp654K4c9CxkINpWZlIA9QUdL733NgPa9sODUEl37/RgGdJozd103iPV1Kk8cRZlLq4Q6QFdWINrnox2G1t+lha+GmlwEqxr2fiFJSzzBhQtxOT/OEZo4GFZJD8zSoZlKadTMYlGoX0n3PX39+mJHN972I9Kv8AERm7cuBFBXAY04csoKaqanWeljXTsysXIVjY9jYbbdSevTqbhdJSoJo2vdYMq8ySoOSchux0HYh1pKmn+VitCzDQN9EZvt9xiwklh5e+kRq8Ny6h1P3htmhjSkF52im02ezXB6G9gLm+nb2viqo0NSMvXrFgBKqkAg1bukGBJKhQwii50gJWZ7BiLKSxIAvp6A3PXviQA3xSusRBhLuhTAUbIQXQRNTUUsiaI59SRNI/q1jQenvf/T3w6QLqmFfiBXNVeSSp010x711gMNZFLRKZZnRnBsGTZSLAN9ri/S+1uvYUqDVx0b5iRYN+lE6vTpxx9IOqOaIKdooJAu7tdfVZhcAnc2Hbvf8AbCdLAMz91hFEwFRxbfV8yHpTsQGEJNKGp3lkRBrJmUqdYOwFwRtv19x98RooQBiNf1Ei3uErwOmXr1gEkMmYQ1MGmCQxMWDFLmJtgCw69b/Yffpg1Fwbwr33pEaHTdKcD9v1XGPBpqqTl6ISjhgAG5gimAH023ve+4tcb7G2CvBTAGnF69/mGulAKlCvRx30xECkWB5FRGAWqjLCHSAkZX0hwO5a53H/AEg9jh3lnnll+4BpiRwauY4DTjhGJpmraxobCoCaYpQWuFBsSbWO+9/c7Ed8MVJHlT5suGsOhKlMVeTPcS9NIIbK7prihZXVyzMyMQ6rYLY372t9tPa4sASliUYV770gzMWFgTMaaUoeycIOho2qOVG0raH1P61LlEHqJ2t6uwBPfre+HSFXWPdPtg8PMug3g1MKticOuOnCA5VBIPTL8s0cjvGks/r/AFGHqHW62926398ElC0+Vv3yiNU2WoX8yB0584NicRRM2qQ6bO4RQeYpPU3G4K97b2BsMEUkVy+57rD3wVXRV/tywwbKClpZhD+gTGsdrvK+gNp3ICjuBe35vvgfOVd/EK9LCX1rjUU9jBrQLl9NOiaWcAMbNcaCSQLm+/2+22EboKksxMJN83Sk3gPnvGPB5JqUScqKQSWHPBYGQsehUftYjp7EYQ/o4rAkEzGUSOlGGG7H8wcyiCRFjVFWN2YGQAiRrXPe42vYAWvgiFYgUf1gSpBJfEA5Ze1N8ERRKKLlSxufpc2XUWYNa1ze+wF/x2vgAEhNNcM3f2aJfPeD7+BDP1rhCdQaKtqNKyxyuNXLdiEYlbnTc3YXPT/MYFFCRUekSLBKUlhTnnmd2eMKqSeI00JWJZpJVHrUXMfp2u3a/Q3/ALdcJJRQg9t6QK0zGIId6c39YJoZklkBjqpIwJGTQSQSwGnUW6+w1dD+18IAEsCaw/mDEs4qcK7oVCsqYKjlUwjie41QyaToJA6jraw+oHfEoKyXSXGf5iK6hKWVQvTLeW5wRVbDln5dNOp3ZSoY2JIH2UENbY9Pc7MEgAqGWPWEtSyoIUGfDPrv7akI3dkZHiiMradb2sAUuQbiwsRcn+o3xWlh8Q/27eLM1V0UIBG7A8d9Ou+Hfg+SJM6MFhPGWAjhiIVWPtt1732t3/GvYsSx6d9mMLaAAupWK4Ocem72wrFzPKzUV8fDTQLCyxiMxMxYkowbULDv6bED/p/ONm00Ql4y7CQVKAembtU45xLlRQw8NZJUVMUyPyWYvMpAFQ+m6sQTtpuQNNwbDscZ6b5UEKH4rGwLiEqmJO7jSnD2iHqfjs5xnALRzOC0jKBeRY7FU5y+53a/3/F8a9wJSySB3SOfTNMya6wSfalWfDPmYdaAJUPyoFnatn1ISwZ0dCbN2PLsTvYg9LdsRLBFV4DlX5iwiam60r+2OoYMOXWNy8PKo8OwU8EgmknXTqeHVIq3CgB9W4Nh3HpCnpilaQpZPfti/rGjZQhAG/0q1eAx0q8SPw68tXLeo5csU6qukOFMBuCTsNTMWFx7ggdAcZiwE4Bj2Y15BKnvFx2PzwhxyqoCF3pizObCM80Xj0+kFVIG5tt1NzbESyCXaJUlSUM5pvbvukOkSywVESTvG0UrmMqLRlAvqC7Dpve/b1DAf7XGMSocnzFu8f1rCikkNdXNIqOkkS6JYWcAMhJ3IO19va4FumIwACzRIXLkFu8YBLUNFRvHGFWKRLH0m8o6EC5t0uD7AYcgFqPD4FgcuvXsQZJTgK85UgIFUEMCsi2ulvxuLnpf8YTvRocC5V6YfYwKqjhfmRAVCyNGXiVoSxJU6iNx6Te+x6DCIUUh4YXgokV3bu8IJNGdQmqFlOmH5mQtZmRiykEHYmxPQ9Bsb2w6Qlyl6wK0G6Cp2037t8JoaUIsgQPDIZtbrYFpRa62NhpJKncDEizg2GUAEPU49+8LDLJpIV01OgYRA61VrgEnb133I+17+2IghLvEnm/q3Pv9NB1BSmMVivoeTlyKLyXs2xuRv/Mxtb3+xGErUmGQHOHzBE1BJS0SJA9PzYjZhGNmA2tsL97He2FfdRBgglh5MO+98F1kwpZ4mdA/LJk1IBoJXqNLNcXBtYWA6nthAHDvsQD5/jt4OFHGssTwOYtLPqkWRiVQk3s53vZhYW9xhgRQmsGS7t1g2eGmp5HeV3EYQHmEkqW7723v/wCvbBBTKAHbQlSypPnHZgmgeKnkWoan5rsdK3ddUmoE3v8A4rgi/wB7YSnZ4GW39Ru7+PWB5nToaVQVkdwykq01tZCg9BtcBrAffcbYZBvE1aCmi6ARj14+8eqXQ5gAY0SDQqqwubi9jvsQxPW+9hhJYhwIBbpUQo007zgyScSuJV1GaLSgan0jQRa11btYkfv3wKU4NhEhWQSrHh3lBUdLAkLEPMqGVlOh1tEe9gvce53GHBWPNCZJoTTr394MWcT/AKzrrBZH1r0Fzuvb2P298OllJYwiWDpbi2Jgmn5Qnlil9DhgkKSDmDUf5br3sdr9xbAqlZ5d1ghNJevemEAkqZyKdnSRnb1DmAKTYN0HddPb7YkoSbsREXWBpHlhqZo45RIhj5dpZamMvosxI0k9F2P9sMSGLQ4Cr4BOHppAmq5qla9IKcrIibI0a+vowAI2uOpPXc79MJQoxPfw8PV3Z+8dDv3GNf4+4IpOP+FJ4JpmHzMUgTlxh0KsVBAvcW7XttYfjEtmtCkLCmwaKtqswmy1SzmDh8GO

YPnC8vFX4VcbSR5flpaiqGeammj21a3AJPYG9wR9hffBbTs19AnWZLkg0GROL7s4q7NtHgrVZrWqgIIJo4
Ds2+jRBddl0lPUNPUsSdNrPICNzdmHTew6E9cctNlrP+WZjnUV19o6uVMQlpMugyoeArziQfAfxVXhWvm
oMyLPQzMYkYEqkYujajYj1Em1rndT746DYW1fD/wT8zTRv3HNfUWxTNP8izB2Fa1Bzx3ZxJufZdXZ7m0
FRDJFKacaYqiBrbiQFTuDqNh3ve5x1loExZEzTMelI4ez+GkGReLFwx9akDA035Zwg4l4UizngSorpJJaSqiB
Zkl1LJKLljpANrLv0/xdN8QT5KVyARTvtovWSYZdpUlTHp2+D9mNMoqBBXVuTVtKzUssb1NFK0mho5
NK6RYm24P9b+5xkSw61SJ9Qag4MdI25igEItNmDEFlDFxWvMNGrcXcL1Tw09domQVGzKWabey2BN7h
jsfY2OMjaOzR4gmoz583x9o2dkbVJlmTNDaZNu09yDDTD+hXaKpIzMt/TLHui/32Hc98ZyVETCleNR6xqL
SFSgpGFDlpnG0ZFEkL0zOXW40Ak6gy2sSW7dOn3Ft8a0sJTU8u9Yx5pWqqci5bvDVodniNJSyc2pkGiQcty
1gTqvdu5UbC29/64kSoXfPr67/aI5stZX/iABao3bvcaQGqip5kUGNlYix3K73OwB2tZd9rHueuCUhKg+vLsQ1
9SSSRhpXnHpaKCNxEmr1SAlVug6KVsSCQbXsb99+uGJSFM+PL98oSQtTUw68d29/iMZer1SGRz8xoIAjI
BDW2tcb3t36AXwMtyATUaNyaJJqXJAcHV+b+nHSCYjNSMwmjjZWYGRQ+pQyK1iR7bfsRh00N0j5whL
BICgcc8Mad+kKaOoeWkiYNRKGQEC4FtsQBS93WJShBLgn/AOIgiuqtU8bpy1iKnSyyWYnY3APYEm467
gXxOspUQ1Br36xWlpWgEqqdCC0eflSVLRkLTrDaO7Fv1UIJvYgkbg9PfDg+Zjlnjv7MDMT5SRV8sNz94R
7mhI94CUmkUFpALDtq36bE7dsJ3YrTjlCCD5ky1VGefdOFIFVZe1MJAaVYYgFQkgHVoPTVfew2t09sJSV
BTAMIIKSpNcWHL99iMfLQTU8br+o7M3r0EKW/m77DqR0uT2th0y0qa9w+YFc1SQTLzqc90DzF45aTlMy
rO7yAaomUBbLqAYGxP39tsPMKQATDS75JSndm0CjkZEKSGQ8wnVPq1W3Frttvba1/bA3mN4xJcJFxJc7v
Xt2gE8fMqIpI3algUFo0MZ1OOmk2vYr2PU7nrhlpUKgM3bfaHQtCksaua1HXhugqjyxGkltJGsllYKNgl9QsC
BdRe297HvggmhcszMOPtUwJWCAyXd3OL4NxoOMZkVYKeVolmhBlPqa4dWAa7AgWN7ftcdDhKIulKeX
HsZwybwWFKy4mnDWuUYFUsksKSQq5Vf00WRtRJJOldWxtb27D2wBIvMKfeJADdqXOrZb49UU8ul9D
LvrcmNioWw2O43Nh0Pc7Wwj5cKjjxrDY448OBI3Vz44wJnYa+dEKxTZtO/pIG402Hp62H3tiQ+ZVav33vi
MMiVgzE/PfCDXqHmBZHUxPZDFGDqBNze5PTb6Tve22BWskODjjuh5aB/uFRhvHb/mAVBjny+MpUUwj
gv6jZ7PsRYXsLb+ww66pv3sIaWSlXh3SKct9cdMIDPD8jTtpUuDUFNE0mnVsdZ9yL2H97bi4sEoerdvDlZV
MZwDyppurVveBy1b5egEsk2pYxp0srAIt97gW9ttzte2+HMy4PLjgOGEEqSJiv8jNieLad6QGigjp2aREqJkiJO
sKbgW6Ke17r+xOEDV097hDFDg38eQHEt3rCrkTSKsd10KGDmEEGICxDknvc7nCmKUk3E0bv9wpSQpN
9RBfn7fEFRM0wDIzGRLEErr6knQGbpubntgiDQgwHlBKSA/fxrCaScGQRjkzRs+vSDd2911W9r/vfrgVEPT
A94wUtKiM3FHw6CBCR6oM8k7u8l2No9TFPcnsdxb8HAuAkpBcesSXSVhSksqnDvjBkzNLNNIFNRGFZV
IUgDS3QWvsw3se47Xw6QQymcH494jXdU6HLhscnrnBVCyTNFNIQflxdbKRHa/0sdO+9v367dY0FKqqw7
oRFmYFJcJDmvHkTAIJhPOVdYYpnkvIQxGkdb3PYAkbW7dMTJKQ5OP57EVlXyUthv4Cm/XpCzKWWgz
AtHy1qKMpKsItpkIc2G17k+17G298XrOogFtcukZtqQ6gDg2Jbi/GOhHl5ooYuCMulqIaeOeRPmHtHcVHoL
NtsNgTYHuANumL1svlV0kk+3fpEezrglugAAk6V4fusa15gOLp+GqWJJ4FYu9wOYGEMRWy3t/iDaSN/Ye
2LNjSCbxH57yintSZ4Yu4tXgPfAsaxF3CmdSR0ka7k1vMRIl1WfS3W42PqO21hvudhjUlgN5hHPzVqStgQX
embbyKVrh+Ik/KIi9EzBVq5zGwMjaQCQC62Got029QubD9qS3JCXbtvzGvLAa+wUDydnORL6RIXhzXU1
TWSxx2qJ41toA1DUVvoU3F1NyT974zLSkliaYRs2RSSCNXcM4wr20blR5rNQvJKsyIihUS3paw31AdtJa3c
D74oqSDRQ5xoBSg60mgGA9/zpGxZZJRV9dWc2IGopkQnWxCsxXoSo6lfbod9sVVBVCKRdSAamuR+zQ
LLJRDBcamRGCjW95AFOorc7WuAd7nth1EXnVAhBus9B179odeTDWNHcSTyg2guQVUFd2J6W/ywxBw
GEShQLrdz+NYJjjhrWcoiItw42CrEp2DG+5v1sO5H5wnUA2+IgkHzCobvSBQUIhzpv8Ah6qFLFQJWvdDYt
dbmwuuw6/54BiUgE1idJViU0NRvGZ/GsFVSSyGq1yM8On1OUdv5hZSPc3v/mbYIAGpgVOzGFsdTLDUp
KI0lEQs4carMVsi6T19ydzb9sCEg0h1zFJ8zPq/ty9oxLNzcr1TU0byOVRmW6m+xHq7fv7fcHCSTe8og1FITU
995Q31VPymkhlllqAhWb6VDdVFmJHpJvb7gXuN8OijNEMwpNTrz74aQoloWjrYFdbOYtCus+oBAL/SOitf
3/vhEggsaCCAZnFS/dO3hPyYqCCNCxmp5ju6yFggt9XQ2ICjvY3wT+a81RAqR5LpNNwy76wsSAxwu8gU6
9ZcCQELZbnT3YEWsNrm3YYAMcMolIq6s3x9PhoRxSmKrLmNnWVigtYubbAnsem/W374IIoxgL9Se3wrv
4QoEcUmX6AjRNziWZ59tN9zYbFj3NwPtgUlixqPeCUHQQD+OkHhYmmWGQaSZPY3ba9iRfb3797YZR
U7tAkICaFu8aQRnMaUtQACFWRtOuQj1X7bE3HUdrH+7gk4/qEpICiO/wAwpnf5d0M6rFHpOqZR6ha7WJ
7gG357nDoFGB4Q5bTjX1hAiPmDVEfr9LKsRsqsj/zSDsVNz1uAfe4GHCrqaQKheWRi0KlpDVF0MYlLOJr
6VYsDuTsBuTexBtf8nDOpr2cMhKb1xNRpTLTjrCN5C8lRJEsFPO6B5AsKs72YDTYat+lzb2OHcnE0hlIKQ
LozfvH8wqFZA8VRTPyBMWJUIbsygabAnpsd9r3F8K6RdVDhY8yRQ9jr7QmlndMlTmrYI3ouSoRQem/Tbs
Nzv06YdKHL0776wvEphgX74+0NtVSVWc0kXPqOVU8rTeR2CyKGOy27eobddjfBghJcQLG6xNe8dMdXo
IX5fQOrszvrKOQFBKhXHTSe4ADNcdCbHbA3zg+MOsMMNO/SE8lBDU00c5nZZdN1RXXSAR0sLHaxB
AHvvviQYszxEsApBJZuGEQ35h/DOn8QeHJ2+XhBi/TUwJZKYeoGQ3O+/wBgNhf3xq2KeaoVn+owdqWR
CrsxI/rXhm+uPJo56+YPwii4Lfm0kM4pKiQoYtirLfSH0nsdze1rja22M3bezZcsGYgEgsGHfOLX0/taZMIkzC
HS5BNKcOg1iO1ymXn0lMsKU8tUNLG92Xa+zexGx3vcC9sYQsqwpEr19RX31joza0lMyacBl6H8aZxMXhr
DWZBmM1PX5oZYUpRLRNKeYlRoS52O4ILCwG/9MdjYRMkruTFEgf138c90cHtEItMrxJSAFH+27Fm51
7EC4uzQRrBWTRVMsCM1mU6VjJjFyALCwvcahYk4ntE8nzrSTiQ2H4aILNZQB4UuYBgDgTx3l6U6xGud
ZRUJxQBDVtI1REpieO1kKqbLuSbiwPffHM2mUVTykKY7vTjhHX2SfcsoWUC6CxBzGfDGHqqz1KXhySk
mlWORImIV2XQWLabgi5UgrcEjpi3MtYRKKZlC2OR925xTk2MzJ6VSy4fmKYZPyjTZKmHNaMvM7O9u
Z+odbltZJ1DpY722B2OMVSpM9lqNW7/EbyUWizvLSHDjhhlD7kNSKiiZxDKQEVFDgnXcn0j/AAiwtb98T

2cuL2Xv8RBajW5gRplyxh4pI+bHNFocnSWDspN36slrbrbUAwPfFogkXTX55/POKIIBCxTnhpTXdBsFPNN
I7c4iUpfUyXaUddKnb0gE2HS4sSdyRSFKcA5ddzwcxSAHIzyy0J3nsQUsjRUrSRs9TKysrQhdoRc799uhJ9z3
7p1h1Jru7w7yh1IllkENTF6/nvAx6WA0bRlHQBlkIB0qADb6rXB327XINgL4SfIgth9+90NMAmTQ+L1xy7x
q0YWnXXG1PE0ZclFd7KQSwO1zsD0H732vg/DKg4Dv3+IETUhV28wf1r+zprBLz00LlOVJ6Tbak1D+tt/ziq
pCUlmw70i6lKli+CK1xP3hRTLBCGMaU5OgNYPzCwUkELtfbqQTvtiaWmUAwGIEV5xmkhy7PoKc+8YFI
ztKEnIRdTWJYm6sRtc9SL32t7b7YlUSWrr2YiSlgSxyrnwAy7cwKaFRItPYzFylmdSENr7aegP2v++AoGJz6d
IJyoEJOGGtd/u7+0FwxxS5csSry5id1VrEe/2sQLbb7D3tggjykkYd9eECZpKgArHum561guCqjp64oxNOvLVp
JlALDfbbsdzsD2PbA3g5Y9YMIVQEdKdjk0LVmkjX5ppzpiPpjUABALj6RsBc3sDc/wBMPKoL74OPSAnV
UEkYsc61giahWAHmorSyLrTcrzFOzMLkEm3fftbCBZNanpTX2hiAVFqAcTXQ+seqJzVwhUkWVWLSWW
ylXvYgbiwAsASfv+U6mLGvffrBqQgliKN8d+0EyOtCWemkUPIzRsWa0dxtYHqD6j2PW+IgsubtSYkUgEBJ
oBWrvXdhl0g7LJTSVjxtZI3ZdJMpe5HUgDa+rcAm5xPJJSu4rvvGIJ6Xl+IjH27wYc4TzVLrFStOwmkjDqAP
U9wdDG3fqRsCCB++AIZgrfEjs6k5nl14DWAV8IeaZRKStOTYxPpDArf1Ejrcdu299sAsH+qN3thBJL/3Lu9K
MA+I/cHQVbUsqqJpXd95GB1oj3HfoCN79LXw6cSCfmvHswlA3QUigbGhbOm/LIxmpaeqZ2/XMBUOGSy
6gDvYk6jve3uLbm2CN5lA0G7vLSIwU3kqBBIfHvOgd8YzT5cczjZ2eQcgfpBkIEiE3a4AsRfexHt74ZUu+liX
bvpnXCDlzVSlOAz6Z/nKmNYzWRSy1aAtAwWG0UbLaO57m5O4HY2tv9sSNhdVhh3uiIsSSpDvj+OODw
R8u6GlMTF0kZzy7AJ0BU7k3W979D0/YFIJVcJ7+xg0LCU+IABgDu4HXdxhRCzPHHJGGOt0bRzLOwGoa
h72J3P2t2wJIAFMS8GkPeD1Y6U9uUFS0wljBmhLoo3AkZRa51D8HYgnucGUAjzfOGHSIkqIV5T6DHH2j
GmIyrKrxtBL/wAxUUs4jJ0/vaxP9ThLZSnVh331h5Yuouox+fT74QrsJ2ZpWYIigKz2XX6e4vsLH8i2HIvMNI
e8EuczR48ztQ8qGFJNRBYBQbkWG7KOnX73vuMEpgWAb7Zd5xEgFQYqeo6595QRVTSiud20xJJNdri6zN
Yg2Bud1sbi3Q9cRBSgoA5n1icpQUEgVAw3Z7scIBz0pqjUsMc8G9mJIB9I1G/QdNrja35GCT5FEKS/uN+m6
AKTOQlSSz64HdmWzeMT1kNXlsemccq3L0BbBAWvqY9Te1vfrt0wpagSz0MNOSxCswfTPpxgrJKxpOK6S
FpAIp5x+swGorfaxt0Htt/U4tWU/wCYJyPzFK2//jKVUEDLdi3ecdN/Dqphyrw+y9EAjkp6ZHJMbMAwGxY
WtsCvt77d71pK1zSDrA2My0yElLVHHr3TCKq+PfieZuPKuB6mYLHJy9JugZHYhvQxvf26227Y0vElyUJlnr
33WOdmS5toWqcS7ZNXXA90GZhbkubysaKpd0VKUBXtGHWLbUOinSbPYMOhI7YvBlJDYnLvsxmhapSi
7MkAgigAJZwz1y3CN1yXiOrzOmWLlcqmCnRALO2qwXUur+W17i237YhuAVUXMXhMJZKKJbDfgPzE
wcMzRcN5UkFLMIyUvHHEPXApChm9IW4HQr16m+MxYvl1DrplG7IX4SbgLcNTw9c43TK4qJqKjWTmP
IWP6jKzhLk2s173JABUXsem3TNUCSQRGqi6AFO7e+nphGxVU7CqolQyU8rHUJY3KuLAqDYXZz336X+
+Kt85nDvlFuWkUI/XeekLHraSOpmeeleCQKZYWBN5Nhub2s29/tf84SpSqAGkHLmpYlUZkrop62WnM1Sg
dTKnzFkVf5RuO5Hfre/bEVH8sGAwZY66YRiikq6qoeVITGEKWGpSUGo7bkjb8Dp/WRQAzpAoFWxIdtO
XdYPeR6maURukzIeYCLszMzaiTY20i1t+xG22I2Dh6fqJStYvXS/5OsJ9IljRaZJ455VQO4BsjHYi999rk7bXO
+DLtXCASljTEd9/aCZsrNJR6zNy0nbnaZLSRyXvcCzal7k9D+L4RKSWPf3gmWE3n9j65QtpZZv4jBAl4VM
p0GT0/Mn6z6b7CwFr/Yb4YEDAd4RFdIULxw19aRmOaZZHk3lppxeFBIIyWFmYsbW62H22w10f1fCCClB
nHI5dnDrCfnNFI8kZZpowqFOXrdgCDYDse+3UdcEBRiaYwJU6goJrhR/bvMwbl8SxTtCYpJAykupmtKNNi
hAX+T6dyP264BRF19YlEtb3Mh8fiC6xpDlZkUQytDYOokOvdrgLbbYbE9CL4MFs4jXUvdJL64/aFkcayVzz
iaRY01qrlgsjOUBDWHX2tcXuwxFXB/t1xiZRBAHfTt4xT001VoFQ8kfMFl1ILIRYqLHqoJIt/TEiVDvvnEd0
1Y5ad8IKijeqSQx06wOISEZI9QZttmYbAHpYb++BSGp332IJYpeNMIUU0C1dFJSzCCaoYlWcKp9ZvYEg7
d7DtfrhOWYZQ6Upe98QlilIhAk/UBhWKQqjI+9tnte49ibd8IO+kO9Ckl+84Nr62NxCUicI51h+qyDZQpUbgH
STba+3fBYREHmebLd8wCnqkp4tEqKiAhUGoIqC/Y3v72H9sJIGMJd57oodMPjswmr6yKohR4Jo442j1KjjV
oDSH9Rgtr9b/gEXwyQ1BlBAC9eGBhTS04NZT1S1CwxxPzJkaJS8qgbAWNgTZdr7bnfDscAHiMEEgKNG7
/UEZjm3JlH67S8ttYUof011EHuB39u3TCCXFMIkExg5ru+/fKCJGOXpTOzrYGyJdlaQkixN/sL77nBpJW71i
NVxAFwsCd/rrXsCMzSfO0padl+WbmmEn08nUx9OnrY7C4w5BSwSK95w6Sk+dRceuPdd0Jcxy3+KU+mn
VVnZmRXkbf6S6sNr2uvftbv1SSQGU8RKuqVTHpkT31pGt8Xcur4XqJHSNYmj0IG9YsQSQ597WHcbg9ds
W5IBUGc584pzS0s3iGNOIrFLPNvklPkE9NBJE/llDLCyScsxkEALc97dNuu+NqbNSuU6s++scsLMUWi6gO
Eh21D0bMBoizh3wpGcTU0MUU0FXJeaC51atJLaDpv1te9x0v8AbFNNhQVB/joe+EWhb13FBGeTGpwcPh9
sYsJkvgvPXZNQ5jOsiZlQLzYtUIf5pi1tO4JUL3uCdjtjSmzkXgD3SM+yWOcmWSDVzkMXoK6ZvXGGLxJ
4ZpMjpWbKKOZan188pCEjiXXpaS3cdLHvboN8GLzUGLc+esRzriS952c8ORywDmIBzrhmPLs4rJ4dVXJT
yCV2U69IYq2lri9xc3O22MKfICZhWC+fL7xv2S0nw0pULuQBwfTgI1ifI4Oc7PVUstQkmqSnn1IYSGINmb0
3tcW++2KCpYIdZBxJBy4E0jUE4hTS0kYBxnxArTWNXzDIEyDMIxEYZllAk0xb3Qm9ydu5A6YwZlgTJW
Ey1O8dDL2guagqmJYD17xh94T1sUgeZQVZQ+kaeWSb3I/m3t0xesyqEqNe+WMZ9qQyglIoa689RDxBPMI
GfVHFpibXCbAk7XVb36knv/Ni0CSWJ4vrFYhIBKQdxGjUg2nWcKznUioo5ZkYX09iVGxG9gB/qcEpZQK
+sRIlBRdqFsNw94KqKlJq8yCIRc5QrSopLuGFza/0nvY3Fh9sAGCqjGJCk3WCqjL9ZawZXLHRh+bEJZXbS
rsAV0mzNv0Nr/Va3U9sMEpFV1h1lSmTKLU19/zwgawpFVu0kCcyNVJeOUOCCDcC+xYAn/7Udd8FMSA
XUHZoGWokeWjueYy3A+2kOcNMBCgWootIUW27f1w9xIox75QvGmGrgd8YacuBeZqlquGC7WIJCqpDiz
bddxY/nAoDC9ebvGFNWVKuXXf14Hpwg53EtWkSRlflw4EYDFZQ3QmxtcjfoDvh1G6fNgH9eHbwv7i8nE/
FM/TdWE0JJrdMjq9rqG0lbKvU2PToNtr3wi5VUfHfCGQQE+U/bc3ya1gdPJA6hYpVWUSNIj6HA0Xuw1Eg
7WPXa/fbeMBOKT38xNeWSyh38Y84xTBoEM6ctlBYXFm1IQfq7kXNumoW2vvgk1JpnES1eViTh6v3u1jK

1gy6P5EtGKYjTaRLsxuLnr9FiBe/fc7YFRpdUzesSoJBdLv6Z9neHj1bWTF1ijkUmH0iyAPG1yTe17AWG1t+
+5xIoKoH50x7yiBFwkro+YrgPzn8QQrtmCIwRUXVZTpPNIPWwsSbj32I7bYFN2hw7FIOYlQBz4Z41g6lqL
QPUgr8rMGjtG4Lgkbrdt7AkD/6IDpg04BSWbd3yaGWX8qnJ35N8tUboNp5Zsr0BpQlKiEqgGtE9ICsfZrnex+
/XbCyCcGLjvWAapViSGO/8PhR+sFciPmNNHSc5IQsSSB9pB1JBN7gi+1/5fe2AQ2AS/fz8Qcw/wC++w05N
QbtDrBcFX8nGUIWVJiPQFIjYnVqa4FzuVAI2wjQsDU90+YNnS6hQV+z6HSDZpWMckUjmP0ySyBKc6n/
AJtJt16b9yd++EzJNcXekJypaSRgBXTr28JqqZFr2VkklLhFRkl0IL3YE26A7bHt+Rhy95lB9MQOeekAFApdB
YDF2J5Za/eFdKWzeVYlJmlVVkGu4XRYqQgvuFJ7/brh0i/5SO+Gghj/AIxfSfn1wc5QnmWTL5FIldBUtywX
VtAttqvYn03BBtcdMRvcFKP09KxMk+JRVQMQ9cjnTDGCJI2kaGH5SZ2kPMF9kkAF1A/cD6j1J6Ycl0ihhk
veNeWnTXjoIWV9RJKxiMTU73ADRoAAbAlVcdV2Fx9h2OHJDsTwb4b1EMVEgEAPm+js5evAxgkpW1E
1UqztGNTSlA23UAAfUSL/AI/OCLFTkOWx0gEhksg0eu96cozHCPlTOQs8wUoigaQLA26dwpFr9/thAEVAr
368YRKSClai3eenCEkdVzpgqmxa55eoCNumrUxvewPQde2BQyywI5mm/ppDzAUJvMaaCrZczr7QfFImWSJ
MJpOZGl7gEbkghWN/p2AFj2GCuoepqO6/iBvrwCWf33e9d8Hxaaqo0ASNJMw9SvrH+Jib7AnYbW3/ADgp
bkhIq+fr2YjnsElZJDZYZtRvauUDkiMcXOXVHNATcuGtDqUEAjft1v064YeX+o96P86RIxUMSwbm2XDV
oT645RG+zmE3AaQMYVCgWBFgbEWH9r4dCiqrQ0xKZZIwDZ8cxqe6Qy0nEbZTxDBLTXQnVoYesRITb
8Hba/bsdsBLnJTPAG/fBTJKl2dzu3dO65x0Ky7j2s4L8t+V5suqKeohMJh5pfUugrqKnr06DqD1FsdH4CVzVP
Vq/jjHPi1qlWVCsHpg+Lh25O37ioma1UfFnEcjsytVxtpaaIMq6lIYXJtbVfdT2A37l1qTMXQYRUQJksOS5O
Lh/b43RI2R5rWZSPl6ePVG0YUiRdRk2sQOpvdLb9jtjUCkjygGMhPiteJGulffKgagiUsk4XjlyiPMUlYzTxqEi
mlIRbbod7WGjfbY3/fFdUxlXTh32Y0pEi9LvJrRw9eYOVDRniTuDcxlyWpmiqlWomFTp5pRRcrb9QDqd2H
S4ItjMtF1QdJ9+/mNqxFV+4sPXdVs+um6N9yiaGOMLDTSsKdbxCNiOWSATHfqQW1Ee2+/fFJZLYxoy6g
qboeTfmNhpKupoVjE9DIjkiYNDGSiqENnIJuNxaw3vfriosJJIvU/LRcliYliBUv7O9ekOEME1fVySycmOpXSi
yWKBwxv3uNyNx9+t8MVJTm4h7q1pqAMPWCJdKVWp5ZSySu6toZQUU9D126kd8MRVnpBpJAvnH470
hc8nz3KiarilWTU8hCXb6bx7kGwF9v2364FODwSgKpgKZjHIscZn5cktlRwVCul91AG4KsO/UXthEEYQ4m
ORSvD47EBnrJoaSBzUyOsw1syqGY2sTYW2PQ79rD8M4KmA7w7MJLXbxJavfekJ5qf5qcOIZkhnI6XYudP
QKBYf974YEh90OqtGbjn3pC5dNbJFNpd4Y1SYpHpXlA3Hqv1UW/PbfBAaHdDKVdFRTHD11pXjAIonV
HggMskuw0lWKMzWbUADex2t0sMFfAIvQCUm4q7Xv0gUWXzTzM7ppkY8uVgSzxtYi3/AFXG+21r/jEaS
MXwwglJILHA4959YBBUxpVi9SzRxQg6gup0TpYkWN7jaxtY98EVm6GofvBCViMRkfT3+0GCoMMsk9T
Yc8hUaJgFQKNze/W/YbAb9jgFFwwhpYYuvHpzGfLrAKimkKRyxCBX0MoaNSP5vWp23+7XO4wZq7974
ZgACloNaKOGkCmSIStECWSUWAu3p36De1gPv3wIumrvDXiBQM3yYLp6nVz4nWmWy76YyP07bC30k
m1xtv1wRHPv4gMBoD7diMrOlOlTEz1IeYXVVKhPpsEYd/e//bcQXLqqfWJQA7Jw9G+8Ydo5MudnpYYWl
F9WlXKId7H1E7k2/p0Bw94unOBCB5qNj2YUVmaRZdy1WKNXniEikoVdXv8ATa/36dgB9sCup7wiYFIZjh
74tuhvqDJXTrBZZuY6M0hj1M5QnUVNtrXN29sSpS1R2IhWUqICjTjnB800YnlHOhhKSqZ47DUyg32Ftgb/
AE9R126kVOekOnP2EAnq5KpkRAjuWsSFAQki3QjY6RYkXuTsMHmxiEszv888PXHKC4qMF44Z4kkKNy
yA4/SWxFhbowDWFz/N2thKSQ9YMlNARTvv2hI88kCO4o55IhIbSLuyjXpuGve5F9xtZcIKpSjQlIN4kjE5wa
61NZLBFQ5dBy1TQkZcrKqgE2DXK3BINzuCMPeAqonPvnEV1z5RkNRr1aMyy1EcRMjyMsDBg5Y2mFi
WXoSu4HXoDfrhi192gkB5ZarDHsVjX+IEhr6MO0sAWQMyrGy6iultrgDZitwTva574sy6F++90VJqb+Jw4Yc
fn1ivnmx4HbivIoqiJYpOU7CqhlnAMpAuQCFGq3/Sd9vuDsWQkpMlQzp2/vHPbVQQr+VLU1GOBHThpEH
eG2U1nDteDCvzs1ITLURkBZmAKgAX/mKk9Cb3O1r2tyUFAuzCx+Pv+4yZqkzFFdnDg1IwrucDyk49GiyH
B9ZTZVT5fTTAmkq6dZkkIKmKVt1CkHrbV1O4A74rTDfJKBhGxZrqABMqTgebht4rl6xrWcZdPwpVa3eok
y+qqH5b6CywyMdViv1C9mAD+3tbFlKwsYgUb9ekUlIVImOASCXelHyJzzFdIgDxP4fzPK8/zHlUEEeomO
XQq6raiLnsNtPftbfEdpkFnlgVr+3iOzWlN8+KT5SwwL1yZyRv5ZRDHFHB0ua50XNQizTI+oCb0u1yWIC7
WOoHfqBjk7dsxU9bpUxO+OysW2EWZLKQ4Hf4hhl4ebJKlaepqIqhgQqvIpUae1j32+3c2NsUjs/wxdKhjR40
UbVExRWEkUqzdt7wtyanfLnsdS2YOW2Ytc2IHuCTbpfEktKqjPrALKVENh074w7SZZqqCjO08bAArZbIm
1vVtc3F9Ntjb2xOAQ2h1ivMVUt/YaZnh8wsi5j1LR3Dww6tOpb9L9elrja5tv1vbD3v9rv7dtDAN52b35c+pzgu
CklpquQSigDsy2N76QP5eu21/wDw7HBKdK3Xu3iI0XZiGl7zoef2g4JAXV42mEDSL6Dpcl79CR/hIFxe39cN
IQh72XXjWCtBmAXAK1zZxkeME1FHBUxx62dJI5GCgtsNRNiLHcm7f22wwIUknGuEOtJQoA0pUsMB88
oTPV1kLlIxAEU2UfMuLDtgVWqaCQ4HKGRZJBSCxPOFE9WUWR2jaGpjIKLHDZbFiSLlha5t0O1r7dMP
eWCXFeHODCElik03k8Mh7wopSkyqTKZlCX5vqXa+9gDfa537YlSpKVXVVcY96ZxDMlrWi8ny1w7wfKB
R1cskjaLSyQqVuyqSnUC9yAwA7i97D3wpaQrCp9f1CWSmhoMi4ZoIhpY5KBTNYJISwYL9ANhYG4t3Oki
+5xC3kvFqGJnaYAHqOWtRAKqhaSucsGco2qMlQZh0II6j3vfcdsOsYkVbdX9wpagwCqPk/YI3QGGolbL3le
EfMUz/AFfzxxnVqXbc72Fum4GEMHI8w3tTSERkg+UjR6694wa0FPFTpPytes6gwYqysRte17Edtr3AG+EV
MAdfTpCQ5cAuE+rcfvrBcdNqjLElOUpjC822mwPpaw7k/i573thkSrpcY8Twh5k2+lmodw4v3lB9K5hkWJYR
AkMmpbtqYbCxLae9t+9sSAEABmPfuIiIBUpYLhtBz0wOsCkaIRLPLI6OzvEYtnFzv+LdDb74MKBD4HTvv
WI1JVfINQRj8ceI4aQjjvGZGuskdt444wyaRe2kg6RswJ6dcCBoad97oIkuP+R7w3Zti0HrSuhDiZpZTsmuIJdi
CLgXIIH9fV98An+zkvTnEqgAi6A2OBLDt4HWUv8AwygVT0sUSE+vUXlFgpKkHe5sN7+w9sEsBQGQbU
xHLUoKINS+g3sPXnWCtZlWORmp1iJsduYsjKDck9jYG++1ugw05bLrn32IezpPh+UYO3HT86awW9UZ45
Gmp9JkLrERbWhG+3Q6v+4+xwgGdShTI8O3h1EFkJxxI49tAp6shaqaSpWoCgBY2T9TWDuoP8yk23JJud7

YZRofNTh7QkoV5TdrxPqIzT6pYjpUU8yRW1cxhLEtt7Ltbb+oHtgkuWfTpDLIqoB61316/aDF00tCaYVwYa
b2kkuF33O/8xLbXIG+BqENfwyfv4grwVMJKMc2w7zgE9FNAyyV7xPC1lXWCQ1wLE79dt1HXbDhBD+Jn
R/aGUtLgyhvYeu8gfmPKyQwQoKj5dIpdEvKYMDYbH32ve3sfzhgcnYbvcwTtVNScH3ZDlAIwztNDzFkdx
ZbnUFA2BBFrHf+ne4wlAuUuH+O/wBwKVApSpizepx46btIOp5xE8cUjmbnxGRlkIJ2t3Nza1rA/c7YJLE+Gv
HvtoFZKQZiTR97V7xzjySLRZgHmjgkVDpaTSSQdyNIv09hf9t8AHZl98omdDX5eROOWDj5j1bOTD8u8av
BTjlM7XAdSp6+5sb73HUdtiCiEhKsseERqAKyt2pTjTHvRoTVdYYUpoac8mKU6XVIlZ2UXOkgX3W5/e3
TpgDMqwwhxKN3zYjt3zf2jXc/aWpzaWoEJkVHskQJTXsethtc6T102OK9oUUrvgPXCLlnSFIuK8u+nSvHD
GLU5N4nzcYeF+V5aatI6akpXE6EEgnTrAJtvYsV23Fv3x3skpW80YlvZu98ebTjMlgSMWJxxOeIGURLxbX/
ACVc8VItqeaYrpRbvrZA3rFtgL/UfYe+MqfNQgBKPvlnwjXs8iZMUuZM3bsDlx0q2ESHwFmUGV0dBWEK
HSEENIwDR6woNw17gn+hGNSzrSoJvHCMm0y1Sb6khn488N0TRwNlzcV0cRac66MByWBMjsBsSqE2B3
0j2P5s04iXQ4n7xbsg8VIIoEs+OlOuQ4RMOS8TUkmTwo8bATSxoINALIB9Q3NyCRvsDfGPMlkEnT3PD7x
0cuckpDUc4Z00fEluUbHlNBNQ1tdZmBUHmtG3L0yFipNgLH6uuw3/AK15k1JbdE6Jarxz7ywf7vD1Bmsvy0
cNQVSSFlJisSAttmNiQq3udJxWKaEpMWUKBlpST93hVPOcru8Icy1D8tnEnNuVC2O1gp3sB9jiMhTZN3+4
NN12Dv3+oNpMzhpaeZJDL8wkhEcbgkhWNjoJPUbnCWASHg77VS9K1g8zy1FTDHDNOZpJAr6yFA2IuO
o6e1/7YjvBKa5Qa5aiu/r8U73wCprYZoUj5EsMXO1xtfQ7t9IJuvpHU79cSpQA5MBNWpTJH2ffWF3zwY8l
WTmMixSkMp0gAaluTsSN7i3bfc4AAVyG+DvF9Th7Yd74TUFfMaZ3MCokmoAIhbQrWCkFSBe+3T3O+2
ElN0gGEXWCU5nkIWSPCstRKsTxy0imISAIoW4PvY7gHqNjbbe+GdgEmEgVvD9d95wVUyVD1Q3mnDI
BEVPqW5F1BHqvvtb/AKuuww4UAHhzLJUxrhAahHoI4BSzQkzOUCq7XjIuLqL72AItcE6j7DDi8RWsBMC
X8ppGYas0LRiGdNMgCLH9IN/qBP1ar/buR74FRphvgwPNU8t2fF4Ky4B4pOdyYmCnmuIjfl3vc7WBIJ/pfEi
iCCkGBKlOHHxT7x6mmip2iqEdnMh1yKGuH0Hbbr1sbG9h+cAFEkpPLpDqSkJBetHzo+G/nC+MGtkWAw
u6ROsknMtHp3bSofqLnf7W+9sAoZiDdyxq3fpCaauWpy+zTIfT6pIjrVPUV9Lbm1rD7b2tvhwRDLvZ9mAtV
NRVAjSnULpGkBwJHA/lJv6rm9rC+2CSCwOOUCshSinn94xBJHJBqeNq8iUFtIUibUel/a9rk/c98MpFABSE
FBL7t9MIMjhm5kJKkVhVzcR3KktfVcN3UWN/8I/dNUnKCvpuhLVrz3xiSigblugeZUkZSiRmzswF77/gjqDa/
wBsEQpqmBllIPlGfv0gqSnWqpxy4JppRtEH1BTq9LW36C1h7363wrxetIFheAT13fv9wmWuFNSRVMcTRR
VMf/MdwUkYKdI33uF/ZiMOtOINYaWpw4o8KK6tLwjl0lYnJVrgKkabndVuTcgXGx/ywIDsSe8oetUgd5wjp
pORlyojpECxQIrtZBqNmP8A09NW+9ztiTwgXOMAZigm4Sx+8E11JFCkUxXkMzlpdJ1Ibqeov0J727b/AGN
JL+ZjAhIZ5bjWsZzDMI3cTRaywYSAGCwa62O4J9Jta5texPbDJBJuw6/Kl++9I1DMVjmqqjRM6PSFQiAcslj
bYqNrW6drEb2xdQGADYxnzPMSXwbHvrEPeYHO1k4aZKgVLQyIizWjTmOEdujdjqsOljpHS+NLZ8vEip5
94Rh7Zm0BUTdzYDj7tlWIi4IqqfhfiSCeeZGRNNTGSpCk/TpOrewZx22uDi+UE+UnLpzHpGMlaULvNSuet
cDkM2ONaM0Snk2TVOZUk5Vqg0NSVqIlRWcxgr611bk7+5Hv9jEpSUEHSn2i9KlTJySGoqr1bNwOYq+Qf
dG15bxhR5zTjKvlaepFKirIrrrDxsrgMg6FhqFzuQfYnFJVnIUZjtpx38Y0k21NwSkh2Z+Go4Z6PGj+PPBFTR
VNEaeBanKKiNI9cSDUpPVWA3YD3+9t+uLVlmJWLpNcG3RRt8laTfxADuKAH7V0+YhLOvAilyX5niKnJ
ppNN4oQQoDq5F9BOrSLe2y/1wP8KSJilpLH071iBVttapCQoeUnga48GxHvENcW5alMJ6WijpalKezvPG5Y
hgCCAT+OxA3xg2lOIAHGvpHRWNZo6jmAKcasYZuGkkrZWSZY7SbKXFtBHtvsT7X9v3zkKY17+0a603
qA99KxsNBoRS15gAuoHUSHJFrt/wBNrC/XtidMxkANQ84rqlArJeo7YDDHGABNEcSBp5Z2cEes7p10nbbo
etrG+AIISyexug3SV+bHTfvy5vAmy2apCV8KKkRs77WZTe/qHT8kfn7YFYKzeThvgkLuC6eg7cwnNWMnr
nYm05ImmsNcZAAADHvudIH4/GH8QS01xzAqOcLwTMW40o7A64bt9Y9OjtmEzqyqXXXpcWDne5vbtvY
9wNrW3drx8p79IYKujzivu+ecKVzCenURrU05VPSNUgJsPfEtxOo6/iKykzHPlV0/MFTUckFEVeMRnmFGL
zGUOxPUA2B2I69L9QcRnyuD7v8AuJg9CmvQN7s8FwvriI5gpmhZR+olg7FTdRfcKT2v2HXEd84u3L2eJ/D
SAxD8265cznHqCrhrKVqjT8xFMQBaP9Rxa/1HcMO/2FwMSSylYph3nEUxK0ZV3vww49vGJplkn5qU9kfT
UPrbb6W9NgOvtb8YjLsVJHF4kCXLKVwbTv1g6SqSkzMKjIxkALIXAYAKDte++q1tuluuCUp1UIOsDLF1I
cEDL5ygNMs1LWpyrM7MoQjeyja9+lr/ANx3w8u8Aa96gw8+6SARVuu4jdT9xnkQ07qapahpJTZJSbhCbg30
g739yNtgN8OEtVR4REZoJcB2x+/6Ee50b02lwBaM2aNbBwoG73FxsPtuFPbDqSoJw/WNe9IHxUqUyyx09K
ZNoOMFUAFPUW0uEMYkCx3FgQLg3O5Nul/YWtgQXYO3py6QRZIKjU1xrw4B/vAHKwTAxI82pryNzbI
vTY7eq1xt7g97WYIUSAkb8e3+8GVouFSi2TN20GU8lXFCk0ctOkDQCMcwaBGwB1bdNjY3P2H5YBbbtev
bw67oL51pjpzqKMIOq/lo4FhtDzQQ+oqGAa4BCkAeuw3t26YlIH+4RECXdBPvlTllhCSKNjQOKuRzJFGCul
gF0ghrKN9t27e/7iWCSmYaDf8AuJACfNLFVF6jvKMpUaqj9OsZ76VspIUKD9NtgW6gm326YV5ySK074QJ
SsBKSya13/fusKcxnSXeNEWwMgKsDGWCgKCAf6Adx2wxIIBQK56DTvOEhKnN5VMtSKvl+oDHBFVoo
WoYfqLZWN9Fl92+kdTuAPVhwAamjMYa8R/QO7jdQ7sdIxUTyaVE8iSalVFGz3U2N2t9VrdCRscEDjm+7
37wgVINGBDZnOuW/5j0EdJyDG502RRYgsqbj1r9utt/e5xElIwIwA7+0WFTDeJBoSfag+8FNaglid44GR11q
C1llsQurfcG3a+1z9sJbAMnDv46QKCSp1HzYcA3Vn6wonjSOpqqqsgDagQZo1Gm5IAIBO/5O1gPfCcVUQ
OlO98IpLhAJfj30hPTVyPIretrSgOdCIWXu35/HU3OCSxWDi3ZPfGBWppakmj9jvlHpnWrollpoJ40Cc15HjvI
NvfuvTcYEgM6RQd45iJKuymfR3pRw2R3wca+ONKWGYy81WvG7Skl/fURew3FrbYkvpSoIXEJSopMxHff
rBFXKldVyTqIWjkjYTgAn1KW6k26i3TrbEcosfEIwx9e6Qc4P/iBriPT2OvCMxmOtpJnYwaCS2oMyLt0te9ze
+3W7f0LyqBUS/XpDELSQkBmpVnrm33yhhz/LEq0tGRyo/SFH1KLj0nv0G4v09jirNQpYZNItyZiUF11oX+
DEm5Rxe9J4aCmp54aRqwaV1AtpUrdtNztq9xvYjrsMdTLmqEgJFCfQfbWOMmyErtClGqQdKk49dI0yfNKe

Hi1qelkaipYXZZZiXd6pPSSjG3YfbocZItQNoEpNAAXOZ4xuJsT2Uzi5JIpRhwrrVolujqqbMcip4pWXQzAq
YgG9NwBv1Oo6b3+/THRBaSgRzXhKCyDhw6+tYsH4WGTLY2pmjvXTTOoVVIglXUCJAFuTYsBfYgi97
EYltExw6hzgrHZwkFAOBdsRjT3iYciu9LPHG8cj1E9xAEDIhFtTFRY+k33t9/tjGmJYgDLGOgQor861Auafb
7Q/5StdLmtStQzujEMtmOxCggE6d7sD+bHfEKykYGLSL73iBWteOvem+HWB6OtGtKeM1AdgDF9MisSuo
3O56bCxB/O9dlYZRKkpL1qN+OUKWmpIeVyEqiGdYak6haUgHUN7A26N2/fDsRoD7QlKJYKqN2cKDD
BWVr1SodLIOUsSaio0m41X2vfuLYjBKQEmJVhKl3wHhemYxUsFJGIpTG0Z9JazaiDtpXrbvc9xgWLlu+8o
JxQV4d95QOCWSBKiCpgkqUSMNbWOYumzX6kFrdLW+33jIoSmLHloDWvr6/iMNBU11NANfzEFuaJRZ
G0AFQR3v11A9xhUDjt/zEajN/sdX0NA0ENmEUtbHKfQkdpCINQSRtIs1jt7/wBD+MEoECjQpS7xcn1z6Z5
QurQEy6fWJmjZypZwLWdrgWv6dwfcjrextgUGoppBzDRSSce+em+AlVMdLeSelGsHUstiGG3sQFsbb2vY4
QSAk05QxdSwBlQd7oBHyky14ovlpzOvNMfoNydr7i+9u/Tr2w5Je8A3KIwkf9NR34+sesriIVBVqcFSgESM
UIDGxPc7i3T7A3wRSLr9nCGStT0w5Ux9+6mCMqp5IpGhQJJHKumMGSwAIttvuLAbm3UfswL1A+8EpBS
bp714+jQrnkXLmkkkSCM1TLpe11k7Ol7/AGJ09+29sMAVBk4CJLwSTk+PePDdBHzMlGJS6oiF7RnUEKE
AdLsb37DruOmACgUsqHIbzJavx3o8FzUD1khCyinAZWaUk6nXTqBANlIv137kkXxKuY2I5RElNXHX8e3r
B0cayzwxskYkjjA0LKI3NwSzdDsCLbXufxgEqDE6wSpbABJ7z7wgVFlscrzLGEgCMp1F7BlU3UEC5AJtv/p
hyogCElCSSAO/zAKuSKVQXi5ckemNoyoMgW+wv23AItf7+2GSTgKQ8xKTQ4QbDWNSrAGhp6eOokCx
Da4FmuGIOx7b3F7i4vhxXiIFSbvmVgTBGV009bADHSPAg9dyDqDALdQBvY7EgextbAr8pAMO3iXlDr8ff
0gyrk0RD9KGoEKl2BJtbZdX3Iv7npgkJehzhlTEsVAO2OkIoyuXStEJWdplI6h7IRqXrvcnod9ycOMyzQlGgCl
P3wzgmpzNRTPUo6xFz+oHAOljdQdx6Te1iPt74kDqUwx1iJ0JSVqzqzP0whvo4KfLkqDNGQ8gEcqXCiRrD
qd7dthbc3wcwElgfeIULDf13HTvSFVWpzareJdf6xZSX3DFdgx6arn0k3FiPfA/0qRp3nBhIKbqWeuf65xrnFOZ
0VJG6IrGaTUzKtmZFB06j1se1h1xaly1BTkU77MV58wKperrxzbdlEbcccEZhnmXyTzGR6Zi08T21PMrahuo
2ACm9v8ApuehtpSJ0tJbkR9oxbdKmLR5jqX45nvjEJZ54a082YVMyypEIUjEYjl0RMxALDcC+wv7nf7Y0w
AVBQxf0yjnlJNxSCaNxctUYfZ+UbnwBUy8H8JyU3zKqlO6yyRI+iSnLj9NTqXfdhuP8RxDNlJUqg3Rfs1pUi
WCrKpqKPQAPxz+YdZcwl4XniE1RrEVQP0eYrxU4N9O56gnvtuNu+IgnJAw6xYJIH+RWJZsRu4CueYpC2
LiqJiKyuMlHBT8wrMgMcTvrIR1PTSLmwN/q9sCUFroY4PBJmJ/sp/K/wBgz47nyiO+IoKSfPmiSolWVzYvu
2lejDe5AJNrk9T9gcaCTSMSclFUuS5xr6+o4xBnjXQxZdmNSKZYysrNzpdReOGxTTpYbE2uP2BOMe3ECg
5nvCNnZ3mVeUBSoAFa41z30iLqKT5iRHkiDQazqYWI0WF/uL3H9cc6VhdVYR1KUGW4Tj8jWkPcGiailE
Mx1xKIpI9TAXvY6r7ED7WG5wamAxqKQkOT/Whr3lAIBGJJJIjaomJFtWoletwCCLk9LC3+WAlpBqKlsM
YOYqgBcB+G7HvQQKGecUyPzHZ4iyoF1EldQsp6CxH4I3w90jc1NeTQN8cXroHGbu77vSPVDv8AMMsgv
Tam0HUpdyO5bYH1ffYdDuMGHLnLKIVKIYf7uGGuD6RmTL1m5RnH1k6NjIRZfVYXNlv299tsAm7wfvk
OMESSGxZnw9ScTq0egr8wSBB8tqsoGpUex+49XTFc3nwi4JqW/tBEtVU1KTsJY9QDM0kiMpZNVybffufs
LYmdRc0GvekQBCAya0w/eZhZUUtoEjmiuIF1giwYFQLA2FzsLWG++DZKRdI4feIyVKJUFBjju/cJVLU5L
xs5d7A3ZibWu1l3uQLDf2wnzHz6CCZ33HQUycmA6iZtdqibn/8ALSbSVZTtdrb6vz198RB0l9YlIQpktge88D
hrB0Cv/GY42nTmXF22GkbaU63JBB+9r98TpSolnr3TlFZakoelK69eeEeoKSPW7xTlElk5SaUBUuCNx7Xub
X2xDKAUSUkgGnfxFiabjAgEivfDOMR0i01QyzrKx1OgdF06rjSXZep6kb9+2JEywmiidMOsQqmk+aWBqz4
6DTDThB8qw0LabwyyBQG1oxCm4uSRv9NwAffDm4igr8c4QK17h7kjToXgNLOQY1cxIsaaQNAYxn+Xex
2vvcb7H3GEi8CAzMO3hpjFJLuCW+7CnrCeqqeU7QrAVqWZw8Ya+tmsQVAJBBP4Pv7YiBqUoFc4mUkg
BUw0wHeWHrAqA/NQSRSqFYXIYKyhRY2IG2r8fjE4SCkhXXDL7bogM03gpG6mOdX50xgNEwmRBUC
SSTU8qRovqJ0/ym1jcW32sG6YbxACArEPRse8TAmUS5Bxar4NkdNA3CDNNTLKSaYSgbRxspTm7XsO2
oLe17joe1sCx46Y9OOkSki6QKPjhTfv3hxBSXhAREinAOrUbFC4AJ6dR0/e56YA1JDdjusGiiQSr473coLlYB
AIoSyuiGSNVVQPVYKt+lr9QCdvvfDBJButj9/SCLf2GTtrhBuX0IlaaWXXzJGaO5KG+lrA2Pe/U2vYbiwtg2
SBfwd+9/SIry1L8Pnnxbc1M4No30VSSzNG0alhohcC19gV6A9jci3pI9sAhKiylcMQ3ekSrWhLhFHrga/PFoEl
VFXVNGyKDJTNoNmvzL3INvtffp1viVExJI1eIZkokFJIAPbQRVPVGfVLTrIt+khuXULZrDoBYLv2G53wC
iUgkHH1gx5lgEYaZfndWsCiSPL0W0qxJIGuG9KHSCFsevW+3cD7YSClAJOB5B90JZWtQQKGu+npi2MK
UpHqkVWPy8oAZZDDYurAbDt379tx1wYAUynaBWopUQQ799iEUJFI5aSpcO4RgkSlQjEg6QP8NrD7d9ur
FIl/3NKUGXfpDJWqb/RIvVqRU89/rGHzVQ/Pto0hjALlyWv1tfqN7k/+4lYe8BTq8GEqa4SxI4EfqD5JJFiMb
SxrBMQ2lVAk6XFlPe+q3sN8Ca0NAa8u8oLCuJDB95+N8Dlpmmolvrl9Rk5ZQXVLdRcAAC3T3/OJAlILVr
337xEtc1VSaDllniSd/ANDJKrxRR/MvGzTqVcuym4F9PQ3F99/+m5wkpCQFKqD+ecCpZWooQ4I6NSpy+a0
hP8APrXzloLxypFYMFXWijoSAffoQd7e4wapyThRhx75QCZK2c1c0xA68sPiGfJ6+KPNWhh5jzSoz2jZi+xs
bDV1uL7Hf+2MyxzgmaUJxOnrR41toSL0kTF0CciOlWFIsF4a5cy8PvPBWRmeEqj08ilBIwH1ECw+pQQL/w
DfHb2JBCHSHbuvxHA29STMurLE5UrRw3SuJbSJ78AM2TiDMR81UyvTNHudmEVhpbfcEkqBa/XTia1KV
4QKceMNYLqpigTR9MKVPpQYaRLXC+W/w6l5lBLWPDKzKyTCRQAwazEg7C9ha1tW21gcZs4qJ8/bxt2
ZMpBZFa+324cY36gqcvko1iSYSTqiRSwhXlAcr0IH2te3T84zVlYLAMKxrASziQcO/YQ4QQfOIDy3hhc3W
VWMWh9tzcbDpv136YAlhdflEl0M9OMKqajlrqwqwjlqnTRJpYHQpvul9hv9/wCvTAMkCuEGQs1qCdPRvm
FeXU7hI4vllMSF7SXVgbHbuCbi4+xPthXiQxgywV5cN/eEehysIkjPNLKJldl0G6xKoJ7b3A6HscE+AAGURI
BLqUTmcRh+IPoIHigX9OObnBTCZQ2/puPfcW3BJ2/piJRB8sTCWUqvAUPfbxihEuZ76Q8kYVA+kDSzW0
i42uN/fqNx2SiRiMYdKQrPDee+UGNIIYKcTxy3EAEihdHMcG5V1ve/cHobi+GKXq8Mbo8oB41wHfFoMiz

GOuqJ4og/NGuyt6YxYg9SPa52JuR3Aw9xTBR96wQUEvdp61745Riuqo6AChHL/WYyAI2rQoAIYbn7EWO
2+xwAS/mJrDqUkEBLHt90EUlRP8+7klZKjTF6vVHIoN7KR3t1t039jglhwRi3eEQy1FJrR/Xn7wnlrZaxZQH
HIZ1skUgXmLqtq3BGwIAGxBwYTk/fKHJYlTaV/ecL1pijBI2aWGFNRRyoOldxY7Drc7+21sC4qTDJCrwH
e79wgNMc3LC4md2kJR4rW62Wy22FwwNtrDDqcFgO/vBBQWllHvLlCjNJI4DFpcxskigCwUAgHUR31EW
N8AA+AhXQ7Hl37+0ZpKRKmSRy03LkZjIJLjSyi5B0jr3uNv74IFjSEWIqaH49oyIoIyTHPUKeW7e5RiLEk
mxsfcdd7Xw10mqhWC8VEssk0buuNYBHUtDR1mxDVAI5hYso09G3F1Tr+CenTDqyMMhQLg96/aBQsY6
uoaeSnmimKCzi6E3G4AFhe19zuBfDOo0MOEoCXPZ7rAXiSspCszhxGearqqr1Hv2U2Fxv13HfBggG8YAkl
N0Dn31g+WokppZpiDJTqeWBcKQDsQACCLjbrhkPTUwcxZKSGw/WWJ/UIzBCwcrOXk5oOiKNryOpvpu
b7Da56g773w6iAQrKIQSQUnHvvjCNszqUQSI8XOj9J1xtIZt7jfqpFva1+9sGauO/1EZCiArvrrBNfPFVZhJN
HI2l42VIor6nup33HvfY7/2wyElIwwgzNvUBxH3fvOAwyCgoKZXliD3EiSGYkO1wCBfYb2AB6kj9pqqLtEB
qKH53QnrKioy+NHiiWrRkdy5ZeXFcgsNFh1A/Av74FIv0VT7w6yEuUVb294ZKHJGrkMoMarGSJDEEZXR
tRIvvYknfewNja+LHjXQzV4xAbOVeYGjZAZ4d6RrXH+dfwOmgiWIpUL+jAbhBMxJe+7AArpUe+462OL
Vnlk+Y4YxStkwIZIo9AaV68H3RBXiC8dPnLwStHU1KushlCBi4uSV3sNt7jpjZlLIDEcj3+Y5y1ISVlQL3cxj
mNRruAy1hj4e40oZsvllqmdI2qA0C+qRmRnGpSdW6kt33sMSLTv8AXlFWTMKkXiOTaly9cHq247oUZRnl
dUVLIJKqSm5heJ5YgoTSQNR/xAbj2Fj+S6w4fCFJmLSoCqnOe6lSM8chgc6xtmULDmENHEUAy6JwCoZp
kDbJe+wC7M1u1yNicQTfK+vfe6LtmSJgSCKVfcatgw35O+Ean4gir4DoJETKhKtS7PAXFtHUlhc33bcC3+eB
M4kFYLndCMnwj4Skhsa6g5V1qaxXnjSDiHOstqlzRTQAs0qgABmIudDAbkkEb2G19sZFoM6YkibSNazIky
V/4a95ZxqOXVMlWyRoS7AEGy8saAN0IHt9vfGP4RNW+N7RuqnBKmLEczuJ74Q7RU0TVvzLxQrTy+llb
Sqsg+3Ui9j/AE32w6ZaAp6N3lCXPWpDMX9NXJ3QVSUbUxVxII2dTp0kWU9CSCLhuov0scRlBASug79Dj
ugwpN5UupfvmMN8A+aHNSNZhTnTokWzMwOq41lQVJAFttrH7YSiKKSW17rDJBcpUH06ZVd3wdoPEt
WuZxQyx0o1EuIgNWo2Ctv/AChbHvbc9xbBKJBCSKaY9gQyUpAJB3PhX7lvRoxUKQvOEhbkC8dOFJd9g
NFu9wFPc79hhFISHNTp8fmsJCiskAMCcfn8U5xk5dWyHUtXT06tuImLFox/hPq6jpiFSpwJASO+cTS5dmK
QVY8/tBkFUs4SOUvrkYG6WVpLbAkX39Nh+22J0q84Csce+6ZRXWj/ABlQNMPjtsYIqHmpJaiOnTQZNa
MGDFae38wPQKQ1/cg9NhgVzCaJ56h/xz3QSJKR/YaNoW3M9DyBjFNVJKoQRtJpBjJhi0GMHrsetyAbW32
w6VJPmA+O9YZSVJ8pVQ61rjXhhC6mDwRRlYqhbMUNgBqBNrDe4Ise1v3wYdwE0rplEagm6b4elXL19O
6QjSuQIoidmc+jXblaQNOxt0YC3W398QgAzGGPbxZVeTKdWB7H6gURZ6hE5UckBkCqVuojI6kq1tW4Fv
8A2xMAXwprz9YrOwIHIY4hxvEeGZtSVEgbWC7WYrdSSdQLWN7ere5t073xXUspJJNcPX0i4hDgBIx6fv1
MApn/AIxUrBECjpa3o0rIXvfUTsCxtcXuRtfE6P8AIWb8k6xUWoyq+lCwGn4hQJEidlgkaSKJOWblWAIa46
2BtsBvfc7YRUFgtl6d6wyAZagTgcWz+M8GeCJkemd5IJObC7CM9CXYLe1z9Ox33Gx3tvhhR2NP3nlSkSEg
3b6XLHGmmWZf2gNK6VKytWSMoQbI/SZDtsBck3t02wylHFY073j7wCQkEJQcXwBYfAPHR4Lp51rZI1i
ZrOFYMjHlrYkazc+gEjpe1z06DCQXLEeuGWfe6CmAgMk7qgVwLU57640g1Q0ccTOSUpoyANWk3J+pW
2A2t37dLHCVQY4Y5dIeWEqU7Y4Z9eOXyYCKv5XMouYwvG2qM6GZxrJ1H22te/2J7HEZe9eGHM4xMk
JuiWouqmYGGfSm/KMTpT0tfCBTRQmf1h5GGtFBI2PTaxv02/O5AgLDDHX4hll0Kc0Gjl+PxjWDJM1qKZ
TH+myo5kVn3OgAFbXvfsB7XHcYcu90fv8AIgUgMVEk/GoI36NAo6YZfEkzx0sJnGsI4GqPUNrddR6773v1
wVwIUF68H7OUCmapaVIOWjtvx0z0ypGPl/lHikTUtUrLuosT1DXII7E7kEi23XDKBBvYHvvdDy7pTdABT
6P64HfWDJcr5c8UcryNJ69aCQjQrEXJN7WK3vfBGUErCR+IjTPK0FSqfPCnTTB4KlqI5ea0ayLKyizAgSdT
YAnYqV9upIxG6fMB714RIyiUqPOjjjy/MYgkjp8wacKdOs6pdLepbD0km9tx2Fri18SeUEqA6cO6xEb6khJO
GD6v1bdi0Dd4GBSGpJWSyMxQB5OoC6ug2v0FxY9hiMEBIA4RMoKKyVZV7EAgpTUkVcZJZVVZHuE
MgOzb3sSQBYdO+JQn/cnIVw58QzRCCxKVYE0oaaDi7kmuhyj1RTuKgpCflWeTmLGXALAn6iQL9D2+34
w5QxZ8dDuh0zXF8CgpUFsX7OjwKokVIqcOtPvIyuSzN8wLnUAt7dSp39sREu10h+3iZCWvBb1350avv1hP
W0v6QjWKOGMFxqWwBYHdrtvvpI22ubn7kEgEgCnfr3lEKph1r3pl2MY1XMKVaHL6iGGnjkMissVUNKr
FZxbYX1DYbdD0xRtIAlKYOTgaa+saFidU5PmYDEB3wz09/WM8FULy1UTR0gaeeFlVxFrOnqTe43O1+4G
3fA7Pkp8QKu45sMM88zBbSnrKChwwyc45Ub9mJh4BWfIsykjqi5pzErCWNlCSl1BKkL7EKTfp++Owsy1IU
2A1DRwtqly5ib4IKsweu9uXzFhPBOrhqKgUSCoRkTnaliUM1lDqV6iwAOwNySD+L00qKCB094hkCWiaH
D5u3RzubSozpFiMvyg5ZRRaoJuVyXVf0dUd1UMQB1Fhtp3GokjcYxTMvFhHSiT4aGLjBuQr+oeYcnqZaF6
yJEpP1A/qexZWGkb3te47fbEV9AN1ReJlSpi/OgEd6w65LLNHQz0SLUBkVgysS6xsGJ3O1gx32vseosMQlN
X7MWJcwhN0u3t7N9s4dMnpKmLlOKqCWa4bQtyyDTqAG977j7bXtiBwSaRZuXWILcN+RrnCjLKunrDTS
1ErLIshu0jaVCixsLC+xPU7dum+GKFVCcIXiIUAs8x+ozFPNUV7zq87gKFdwou1tzew6G53ttf7WwzUaCAJ
XeOXfTU+kKaaenJpo15SSNO4j/UQR2N736dv9LjA5Pl9odaXVdAq534wGWsp3q5oigjSBQQAVOnf0hexNr
b73tvhXSliYa+FOwLnvsx569qieCYfMKKeWVH1Q63lJsVFwbabsTYC3SwwdD/Y4xAkgA3Es0YneeoRCxn
C6mDxkK3K9V7i5A79TtbbrhkAYARJOU3mUW3ddIBBRuJJad5keFyWBiiNo+hNze++1/z0wYUAwf8AMC
UlTluenWsGQQVUdVEkkkQmuLsJ3YL1u6kWsBvt3t+MRuC4wbhBBKgoHXHHLPSAzSRiNSTSrNNI0ujc
qiADUWIFhfsRuOl77YdjepwiUsQ5GL7se/mBzGIz2jQy6mVyjFmCNpA3v7ggD7/nDAjrEa0sa4hvxnjpSEMg
pXzOSWJqd6pjpYtIwtYbKRaxta1xa3e+DILGlIAKTR8SewzQqmjqKlZHWESTRryWFxHIALOXDH6VuLm
9u18RuEsQYkDkmmXev2gSVi5fTy6y8jM4XnaiGcEdwLnUQettx74G8Zig1DBBPhJJUXHf3gujqmqG0DmP
8qLtIqmUMm9iAx9IBJ2IBNr2v0mWlxSIUKc1OGLNvrA4MxkSYNLFDssm0x1awQL3t/1Hpf2tfAlIqrOnW

DExVEZV6e8eirQs7pHEHi0+om4kkJFiwG5cWCjfoemHLiphkEkdjv7xiNYpxUimGthGeUksrANJ3JBFzcfe5t
a298OpN1Ve/WEkpIdPfpujNZVF5i0yNFHf5hkdSTO2wJ2te3vtta97XwBSq6Ck0g0EFRCwx7y7pCaWlkbUd
CMBokXYSFjYHYhrgFhYD3GDDD+pqeUC5LpI9HcboQ5jDMy66nXAzQ2EUyWBcC4DG43bcC4tfv0wS
WCruMQlZUgqZuNOWcJcwgbK40rRFDHFTE6Xm1ctAoHqNj13AtYdb98SC4U3BEZK7zkfG79QHLTzqhZ
DUA2RQURdPKvtbSNjuAbdbHqL7ks5BNIZMsBllVeW7DI4QjjiWozNY4pEhjhZQxjVwWjVt1baxutyCDvh
B2doG8kliW+1c+9YUVNXS5XRiOmDTCWQWj1qgMdzcDbfTcm4/vhkhRq2A4wRCGKdTq3KNM4k4cgfL
ya0SNNSA1ESsqBzItm0Dva9hexuQP2u2ebO/wBudOUULZZ7OpLzMi8Q54vcEyV9WtbHFraMGJVVRaZiN
RB/mvsFN7dSRjWs6zdbSsc7tCWi+KY0YcK6duBrEUZjXNnctHTUYhgrZaflMujRGFUEm9gLHY/gAYlW
WWA1ecVkAKlkoIYuAzZBnD5+7VjYeBuKKLiTIYaTRTNNSyskOpyGkvqGlh2bUb77EML32OCBCvMT1
9oEEoZCQKYNjhiw/XvEl+EHDMmU8PvU11OkdLI6JJTyst3a26gFrWCsbe5tvtitalEqKEmvP0+0aFgkgS0zZ
gDFnFO6a6xtvGvBCcUaPkqXmSKVTeyLICLHV0Fu37HfparJm+GPOe/emMaU6V439MD3nr7aRVrxy4BO
UZpUwmsOmcckkIumM6gFIFr2uPfFibKStF4H+w79YykTVyp1wgliXyY9MGpEFZhXU+QV01NFU/NOjW
ViL3Zdv5fcEH845+YpMlRlpLn5GUdJJv2lImLDDhRjmYGJaZNEtpNa2C2/UZiTuvW29uh2N9x3FWZMoC
G/MXZUouU1/Gu7usLGdDJFDJHJacI8iMhOre179Cdt+xA6d8STDVyKUfvCK8pJulIIercvXeYKcRCsednlvE
ojdmNhuD9Si1rDYHbrv03EEJD91iQ3iq6Q4PHEd5+kDdIULaGV0luHmSUrpFwBpJ7g/ucSKTdYJ9/YxGiZf
cr0fCnMfMZqKmOSkVxDUAJ6ZiJgRI1ytiT6gTbYC+AP9HQDvrv1+IlqFtOIw03aPpnCRTAFGsMW7nSu5/
d7/wBcVShy4MWxNahEGzAyUo1SxTEyF3IVQsaX0239N7j37XxYSt0kO5iquVdYsAMIDK3MMYWKKKd
kEem4G2o3BIBBDDR03IP5wHiAkPn3wiQIuoLPTvjA62gYyxtqLXAKohs0zDvcjc7kW2ICjbfCIdQqe9IYEs
wAzrpnXT7mFKpJSzfq6na7IyMzDShJFwTtfpcG43374kbEqwz4fiBcJ8o/t844b/iErVMdFNHGXdUIH6zaVVt/
x6SAoG19r4YlIIlv+ft+4jImEGY2HGnSh300gdNLFSWqahafWHZIwF0gmwNutr37H398OgpStyOH2hTklSK
UpUnHHFss+zABJHThoUk5z6tTSqxV1bqRpvfTtbc9jtgCCxdn9uUSpYEM7EdXGvfGMgz5hOsIp3JmVG1ka
u4sGHS47Wvbr1w67ylBIByMMm6lJU4Iw3N3lBctBFFDG8rpIsm5V5i1rAizr7nr07j9hKfKy++8YcK895G5t3
Buh9YEyiGmh9UkbCVZNiqr2CkspAv1AI9vbEhQEAON7/mIkLMxZIIOIYg86cezCerqDKqaZiJEBjaWRdow
pB3tey3sB1t2xGzVNMOmUSEXgAkg49c+8c4zRhBQKXlpvWfVNHYg2uLEX7knb2scPLLI8x494wU26V+
UcOdDuhfT0bPGwmppIkmty4mOtYQuoXuf5gALDpa/3w5v0cULUy68OUAEoY3S7PhTMZPrnjAYBLBGy8
wmAl5buoJDFCbAbi5ABHtcbbYJSnAb+sMEJSSP92nHfvoIBG5pa0zxaFgdQg5q31at7kfy7gX6i5wSixvN+X
1f3iNKS1x3LPwY5N1Z4DLI1EoLoGaJrh44lchtmIO219Rsb7WB7YFLXamg79e2iQpUlZKRU8uvAb+sBOZ
y0VTSugVqdAFFlLA31WNyN7HY6ff98DLUpN1eXXgYeakKvJB83TiGw7EHNTLToYHaBg2pHVepZfq1
WJuCDax729xiVKSFag5cNeL+0QrUFS6OCGrxzAwo3uYT1xEGsRcyGGSwKJqCvYbWI2Um/wDTp2xFNU
atz5Zd5RNKSkgb8Nz4nU/eMx0LzhryKx9RKSKpFvuwsQbaRvvYjAXLyiQW1+InEwIQEs7Yda+vLfBtPRrS
mCExzwvoLxlSblixIUn26du43xKlIa4cdz+r/aIFLW5mBiN4Hp++EBqaBRWfMvHGDKRGFD+o2vqItsoF1G2
5/tgAEgvqeg3QSyojHAOxzOT0d9x3QbKXr2hUrTzQK+lgrMVY6Rps1v8ADvbt0/Ehd3pTsfduERpKSgO74H
drh04wGCikzB2UKUIcjSr6BG1xYWAGsWA33t9+uJEEeZKc++cQzb15KlEBjXHCuGle3pBFIzoZKVC7T93
cBDdTcbW9V7XHUf3GK6FmoTjwaLkyWlTKUKHfT1rXP4gcROY00lXIsFw+kNEQXqF02N1GxNyeg7bjB
ywVA3Tu17x0iGcQhQBTvbAevDWNfz2SWACaoiU2KlyjC3W1iDsbAEW/uO9acVBBUoBh3hXfFuQEGYE
oNS9K+4+coDwbPOmYQJRTRo+8gcspCggXBG1wLHsDbfEezhMvgSzTGrdPeD2r4XhkzA5wz9OozjcsgzD
5KsYSSRpfWpWG36ewYyG67X07e4P9elTNAqN/fOORXIKjdUK0L1fF6cM33RabyozHLp6bM6VVQQGL
XEKkNHYgjYn1NsCPTaxvjQtASZIB/wB3OK2ziUz1BBLJ1puZy3pvi1HC8Bz+SOTTdQlrRuLqmk219i25AJ
/fcHGDMPhuD3WOskIC3UksN3D7wrpYxQVcsTVCssw17wiTl7g2t7ktY/8AV7dwdhXKkERv70x3wtodNVT
zTzJE3OBPMiiVy7AAJbfZbWNtiDue2GK2BuQ4lEkBXLV4Njmp0jmMKVJKm3pUbgg21AAmx9+l9/bDAE
1fvvKCUpDG6OvbdWjzxLWVVNOhOtmdZF1AlNJ3FrH3Nzcfi3UQln0gb14gVoeELq6CbLIqlpI3ZCGIdZtR
JBX0ffobewF/vgQkLIGffSJXCE3wXFedd/eceoqySBIZBHFB8zdirsut13O420gDr+2HUkAlP6hpZUQCc9csm
eMS1k/z0sKzhYlsY2eJCXItZrewN7exN8CEBt/Z6wSVHBTgVri2kDmfUsEFRV2LEhXchiygkgje+o7C32w7
VcZwz181WaPVTUsUCn5kxSPeNZVQKU/l9TElr2A39r+5wzKUp4kSxSyh33rnGJs0jp6MyogZYV6hSEYBb
BnAGoW+q499u2HA8ze0MtQCfOaa94/GkZppo6CJ3jilhjRBI5cHmTA2NlAOkte1je3XuMRgHPvfEqikpYd7
oINYRmfLihj1D0yoxYBVsLAkdBf0/kfuLARS83tFVSxfEt8OP7hW2drmGXKKiWBee7ySao2UrcBuvXTcb+
18RtdUEjdgYkXdUkqTTE17+8JqmuWMa1rE1O2mb9LYkj0kab7b/UQenaxw2LkDvOECGCCfbl1/cCnplqcy
YaHWlJssgffmbgjpex/m69ANt7uS7FRhgCl0JDN6696Qmy+uZ5H5krIElBaaOcCRJLFbWsLArcn3O3tg0i6qg
pw7aBWTNSHNccfjP5hSa9qSp9Jox6OYNbhbxtc30b2Fxv7n7i+BTLBVh3+YZU6mO/BiP1+4MoY0pI4UbTF
JIrTIGjsZfVqB6iwvvY/f7XhJzasWGCCwwx/MBp6haqW8em6o2oTRyaEc7gA3PcC1vt0xKpKw79iIQuWcDh
jnAxFJTwSTypHJLYMTG5DKrKCov0Nz1t/XsBLDy9vEii6r57HfWAzZnFLSvEtJUGNvV6JFAZGttdh132IB
vbqMHdUCA7NAX0Fzdd8+24UaPZlG1IwiigOqT6EibT8qCLhgDsLgEEk/i2BQl/McO+2g1LADZnpycesNFc
k1FkLvLVBzKhBDOjujgBygHVj6evvsffE4UX8oYc4plIZ5nT2p2+ENmcVcAqopIZKkX9Uskm8isSDbSxIH
U9Rt+MSITTvswE1Sb71PtwOkKZqgT1kS05o0BW5UxFY1a4K3IbUremyi/tvYYYghN5fKH8l+6jLHGnyKY
ZawRQVs0dATVRev6CAJLeokByAfUbHb8H2OHIqz+2XtCdkszZZ1fXUx4VE2USVLFIngjk5Ueu5Gp+rX2
CWv+9r4Giz+PSCSlaUMaNhXPf8AbCkJs/ar4hoikrxxwxJFrKPy/Sw0hb73N7mxO/7gYOUm65S+fIRHO85A

W2XMnt2iFfGPiOryMx5cmqnatUxmuljI1szgAC6hb2JsdyAx2sMbtnYALIdsvv8AuOatqlAmU918xvNGelSd
M3ZgYgjirLBWcQrXo7QNK4ZmiGz/AEhwosPsRY2Fm33ti0QAbwDNzjHTNUTdUrF8mqRlu001hVw8xzD
OBrq5JEgPNq11hUQ7MQQLj6tI2O1r7bWITE3nOXMb4BUhZSyb2ZGWGDev2aJUgzWI08VJX0stTHSsYy
wAVtQGzqbgew7H6dt8QeY+ZGJ70jUV4aFXJgoGxDnjiMMNa4RtdX4gQZZRtDFKqR1F0VwOXrJTS2vdb
NYbHe+kDriqJBKge/mNE2lIlMKnDeBriK/qIN8xXDkSUaV8M1TTIsJEUsyKrsfVdSBqBJOx7gm+3TFmakF
JyI0/IjKQtSVuT5VAULas1KYYudzRVLL2mzDMCRKsvouI5lsynqL32J3O398clJeZMKncb+/SOvnp8GUElN
RpozMNMofDSQ0PISJgSGWQFYzpIt6hYf8Ao33tbFhVnCVXgR336xAm0lSGY7t+7rnug5oVTLnRImTTH
HIWYfWSRZRexW1l6f1xEopIIA7GkTpvXg+96656HjGKZlkgXUssSyDTaSzGS6AixB99u97dL4jugY96YRI
9/DHnTq0BTlw1bSSNE0QAlCIQNQGxuPYbC43A7d8GSCp2q2URAEIug0fM5vHqIcieRToMigMG5am5Pq
sALDYDTcjYXOI0uWHNqcosqISCoCuD14Z6mBrS16qAtHGygWBFO1iPfpgiZoLAekRp/jkOT6wbURxQx1
CB30qzKUlQFnba4tYWA7nvgDdAKcYkeZeCjQd5QCqgjMEVOZJ4o0kRbOmlWIub3PYddug33Ivg0IGAFP
vWIlzS7k8SMdHaC61kdZmWRlSmuHOkuQF36N07/tbre2BX5lP14D1gkOElIetBq55M3prHhVvLzEIV9SXm
ESfYDf8AY2v1G+CSp1uRxaGKQJLXuDnTpnlnvEGS0sNdSRcllDodRMTgoRbYhdvVsNz09+2Bmh2b8Q9n
vJBvH76QGkjjgfUIm0Sgtex2G5XYbH+9ri382CRRlCj98/vEay4uKct3+aDCtaQniiaed0i5aNBH6I7MbC9ySL
Wt0v3ue2+I5aTewoIlnqF1hm/fdM4VTTtSwOJCOUxV0QqojYgEhvV2DC1iQf6YKZMUTSgx7MNKkoSHVj
h96d+sNtQl8xtFKpjJEamJLadNmYW7tvbpuPa+HmCoSjD7fPLDpAyiWK5tNOfeuPB4cKeSKmhaUQu7xwE
yQpAGFTuNwB1+oDpba2HlghRITrTHLEe2FYCapBQApeLF6jPPMVrjR6wmrahTSoAszEXBJXSv07jVvYd
t9x+wwK1gpudnjp8RKhCgoTAR9n01prjHqHl8uKWokNLNrAitZwHu29xcA36HuBcG1sMjpBrZmByzcHdj6
6H1USM8jyTTp8wIHGwGgq24YfULqN7+n2ud8SKDPeDtlvz3d74rhbkeGWx30em99G+ILaWop4JG5dRIxY
lSCXUEAgAC9jY+/ax64YKOafX2/UGpAxvNy4O78ddYxTUctVLLo1NIGLkruFPU26k7km5t0NumAW5SC
MX/AH2YJF0KIyAwZqZHL03wckBy9EZY1dkkjVnZith7Drbc379T2xIAob27xgHSoFyx7ahb8+kE19U0EU5
5pVTEIyhAKRGxViCP+rYbdrXwlKpTDvuukMlFXVjXTXsUL1rWPUdRJUxTqCbxrpMqQ6lYne9gOgPW/
wBr2th0grQS77+PDHCEtd1aRhu4Y8P3whZU1aV9Py5JFkkmkveFmjRgVsGIuDe99xf6uww6lXksVQCQAr/
Gmv25YNweEk6zShplhJmUkEEg61CltFrGwuPqO4t3xEEKUXzrzbvOJ7yEhsiRxBOHYpWC/wBNoY+ZNUr
KyWFnPrBJBPpsLggg79xt0wIAIF9wYO8QfIxG41/BgpqOOkSkcxyslmdnkAGnqo266z0HXbBXR5booH04a
9IAzSb141La8dGPznDg4+fVJrkPGS0llF1UbeoG3Ue17kffEzv5xl60iup3CC9WI0FcmLQgkpG+TqJRWxxiob
mEAsispG11O52ta9rdvtAUKKbz46P8xZStAXcAw1pU8Hpo3WsGirjaEzqJVDgFAP5DcEalvfaxG407k274Ir8
t6vD75xGmX52o+uJ4jKuNNIBLSlJZKhuSZZULOmglhcDUAdrEEuRe3/crgFd2H3G6EVFRKGo+J+Dv35wz
cZFGUiOSGYK5tdith0YWIuR/TcdcR22oIB5QezwAQo4DNtGZmphpSE/A0kGVwrFzPmP1mhYu/rj1bnUzL
6QbncE7Yh2UUJQE41PL05NE22krWpSgKgBt+WvqBG0pRxvr0Zi1ZLzVjtHKkkkB6FUW4BuD1N9h2ucb
AQlf9FXm9Nww5H0jAvzJR/ypuu7NQHecS2o9Ysb5VOLK3grMYo0pZQlLOY2k9N59Wkad1sNjbuOu3Vca
suXekqlqDN+4pG0GTOTPQXvMaAcBvr8RZlPFbKqiZaaKeOGpgXWrTTh2JLhiABt2I3AuP6YpixrAvio7Y
Rrfz5av8a6H9Pu9A8OsHiMnDkSzySKJEqmkEBYLIynVY3v1BtsNvvviMWZa/K2USqtctBK7z1Y8cueFGh6
yTjikzWtMbtTUcC+pVOnXLfawc9jv1/lHW++IVWRQDj0idFtTMJSQ3KvLPj0jB8W8uSrrdM9FBNELqqhn5
j7XCuBcMeo97k4dNnWwZJrA/wAxJJvKDjvukHPxll8OTQ1L18UkUTMsjFrFDZSAH31EbWNvfEQs6ytrrG
kTm0ykoCypxy+dNYVcPcXrVs80eYlZURvQ+rUyn6NiAGvuOt997YKbIuUOHL9vEUq1BRryx7q0Klzf5GG
ZqmRJYRp1BFDHU3UMx6kC4O42Nt+uAuJHP4iQTC9MA+/HvThB1RNFHKriQCNFWzRxnUF6EHY9Ta
1t/T064BRu+VQgwApV5B75+3pCjK2jSjrCj1ANgsjNGgFgSFsCF6Bh+2+5Fwy5eBh5c0EkHENl84b4Gsmqp
E3KaOR1DtK4uCFXp02AI3uTt294ynfxiQzMwne/LfHqnMa1ZZInpJZZZGIU8wFVUi41aVAF7EW/8NsOgD
I9vDTCAWIL/gZjt4BmUrvCZ+RCY44iqxPJcKqhSVIB62IJHQ3Fu9juA0JxhhNAcpGFK7sYaavNTTy1EcDw
xzSPzNEjktZTZlD9yoYm+9rje+DSglir2gJk4JJbXh117asF5xxYIKFnhnMWnWY4SHAbcNsVP81t+5uSL2Iw
cuST9/v3SIPGSlipx1ar4RHPHXmso+D6SepzGdDJTlVhgWVQ86uQwZbgEb2sTqsB+2L6LFm7D7dvGZM2i
AQFVbIZ0G7LDNohjiT4iEVDmkRd1pYY3sqCczQC7tp7HUxubkEW22GxJKFkQwWc23+nsYgTarbMHkTg
HNaDdWpyYjWghwzD4keRSmCKamkqmhUxTTLJ6GLW0i5BPTr/AJ98Q3bMHurz0iRM21Ei/LLAa/FPXk
RG5cDed/hPPq4lsyhFMZAuluWsXRbErsSvUWOxIJt3wYsspaf8SgecOdozEVmoKaEGnPfjn7RsuUeZvJcyz3
5Shr6WaamnaMRbBkT3UAFdgRaw3t73wlWIsXz3xKnaKXoWrmOXphlG25f4kU/EtBJ8vMymo1vIrNpD2e
wFwRaxBuR1sBiuuyKSp1DDCLSLUiZLIlnHEV4M+H3aAVfi2vDGYU0DVcENQlmDMx1NGAWGlPUBsb
7nc2HviQWO8PEFfvECtohB8PA/HrjlWHnKvFLKqxKWQVfJMpVuVdmkQ6iRdhc2ud7DoeuKyrJNc0ccIvS
7ZKuAhTE7++cA/wB/FNaqNLUpIZOUrRSqgRbepbsLEEhd7Aiw7G2H/jgpJphAGcywC+LYZt7e0OYehzeoq
Q0GuRbOqcy2g7F3NxsLkluos22IilSUgA177aDCgpV5Q+w3/nJ4RV0qihMRoooZZC4ZeSNYa3UAlb36G1+
w3viRKSSS8DMIICUjX1fq0HcLUEeSU0kscJpa2aMmMul2kvcqfa92tYWte33wMwuQH7wg5Rugkh/fXHCF
mQ5DLVVLzVszHTpMQdTdQ3UkXO1mO4tuLjEcwsoJGOET2dIKSs1Brj2c4TTxVdNlcZ5h02eJtBcXGxXd
eh2/YfY2wSWBrl17/URlKlJIq5Hfp0x3Q3ZvkUUVOr0lReJonjLaTJ1IChtiSAb3sp0i5wSFlRCliuOUNaJYu3E
Gho/4r3V2iIPHeah+UzBZBDOj2kpRzXji5wLadKlQAdIF7bC4U3ONqyFbC52+vbxzu0ky1EiZmzYhiDRhuHI
mK4Zy9WnEVYlG03IjLXkVVUHqbA22G/fbpe/XFld4LYYGv41jKBSpF7AilXGJZ8x1GG4iNxo8up5vEjJ5
MtZYVqIbOgeOyVFtOgawQWI367A/bBgsDeGvA4aadiGKCZoCCKNTMUNQ+um81YRs8tBJw7woKCJGe

pkkeCKKGQKs0npJWxJ+lgbknew72wctQVMLinfT3gZySJICFF60fEtgTn7aEYww8Y0tcHE2ZaUyykp92sHS
lawOm4IOsW2J2I72xK6HBFWf8RVH8gh10dt+ONRhmxzpEFeJHGNVmGVVtAy1GYUDysYWG661Tdhca
t1H/wBD3N8Y9tnf41IXhlR64tw7EbNgkXZqFIFSauQGBYZ58BxjTfDrw3zXieWqbLIKuWnDalbdYCSCCfU
NzpAvft3vjH2dZJi6pdstN+Ijd2rbZSKKAvDFzXdgeJp0jac58G854Xy8NV00oSqe2uO5ZQNiLi4HsPb89NRW
z5iag4+3KkZA2nKID5UFGq7Z1beY1X5RHp1SWOYur8tkaW8obc22BCGwPXfp98Z5l0D496YRqImOo6N1
61NcYHUzyM0YCRwuYwqs8oLXO5P+I26mwuNsV1VoM6a4+8WUghN5Qwqxphvq2cApVjiitq5dSvoUxjS
raTY3NrkDtdep298V715NMRu75RauXVVwO/492OEekmFUYyzPZzpJLlCdJs2oDrsRY/574kvJcg+vzEdxRA
UDSvTQQZPw9K0zkVVcwLGzLA2k/cerphiFkuCen4hJmIAYhuf5jKq8VUG+Zk5jlg2oaVe2xAsd2IA26WH2
GHSPNwglkAC6cWxy/EZqFhiEKkcpmfmKwl3fc2Vh3tYnrvvgLlABy/MGmYAolWlae0YhP8PjWAyBteyO1
ibkAi3axF7g3tvg1y7jJA3iK8qd4jrJoHBxGGfxkDHohKawjmaLuQ7BNLJfv/hUW2uB0I74G75qY94fqJVr8m
BO56c8/tGIEXVKvNhpwJNBeKAWVN7i4sTcXt1vYnDoJPnNNcqcoBaQCEJd6M9a7n9Xbk0YjjepmSjR6hX
2YF0Ko29wCSdx1uT9rYIso3RTvPtocAoTed9zu2rP7Y4wKOXlyJzJacQyKI1kSVVEq3W4BNvT7dL9Lm+B
vEvewyqzw4CUslAfV6s+/I68RCfRGkbqPlZIqmXS4VhZVU37kDV0Nz/qbCRdF7fkYQJUbu7MZYEPjX9GC
pRDTo87RLyI4buyy6ObtckoLWN7e40jqdsGEpCSRgP3XT2gfEmKUkKDPgPSmvvCumnjiIaRo+en/KCxkCa
7X7EBSbi9uv8AUYe8lQBOOWUOEqQ4SaVfM990hPEFnllSWKfmhNTSMt1jlb1DUAdOof29+mElIBKav7
Z8PthALmKIcsxd9+XHpjiYU1FUrUqQRrpc2dlcgJYi4DAi+q5uBv3xLNdX9ePXugMBIVdYLpkz1pvfDUj8Q
XNQ1lTSIkm4T6QDd9W97XI9O97nYXOAdSgGdu+90EwBN5gWao7+5MEtUCKaN0mqEljLKu5YuSb2A/
mFrdz39rYFwVOmhFdcffvSCAUEDxKg0OAw44cPvCoyjLqj5lahJWZi7RRqrGNiQNQHcqf267dcL/pi89Cen
fF4V7xSUsxA648B6EAwJWnRpxzYZp5VWw639FwQB0PuSD3+2GUGdCjXd+NYJKytpqE9Rx1wY8ISRZ
bJzWqTA2mFA3qe+tbgXN7k23Bvb/TEYKgrDDfl3n6RIsyyi8TQ1qM9OuA/cKMzFVRLBDJzeSsYEaFlYX2
YnV1uOw6kAG3pxKq8nypwy/f2rEAutfmM+f61dsWHOCKWmelk0CIfpG0T09gGuC597tp2672uQDiIApIJT
0z/AEIsEuSAptXy4VzPTVoPo6kUgZi6RJDCLsTZwSdhrPS3U9P64nlFKXY4Dc/BzFaelRAcM5wDtjiQKVG
kY/ic8Gh3iCuOYbsAxQMLLcXHU3Nx74hvlLXt/rrFhCb7lHLe2h09YxPJ8zEXnqWUBrekbwkN6bm3U2tc22
6YmQhN1lkjH8RXVMUFHwwCzGhxeh6QGShVjrMfJA3Z5AG5QDroW9zYbnfckEDEd1IYK7yDxLfWq8U
c/csINkSWeqj1mOWOVCgIF4twB1tY9dvf8k4lSsqLUL06fmK8xICbwJF2vXdkw7pAaSpmFBHqq5FaSo0lU
Y/rC/8AiBuSdvse+18CFLugPUnvHH5glJl3i9AA47DNvfDeYKkl+aqEOpTNzAv6qGMBbWXZv5d7fbUPfEa
gFCuVNOGPesWElSTQAE1zO81H4pUQkz2lKUyyg0yOGUMrKRpbTfTqtYNYW+xG/wB5piCU3wGevOK
tnmuvw1KdqFtB6+kNnBdM3EM0itHTPJKhb1ByY3AP2PcHrtYddsVtnLM4lKkM3Grb+uMW9poEhN5Ew1
xwcAmjACu5t0bPmdTJw28VTTzp8tywxVGMWlgClwrCx39wLbDr01Zl6Ub8ug9ssIyJYlTwEzg5BwLV+YU
cMeM/8LoI6bnh0Rmmk1sDZDcEgD6hv/i2v1GGk7VSlkhWdavTpAz9jFzMUl6MzNXfWjj9RJPgz43fw6WRs
xapqcsj1SqkbaG0kkFW09bXsLXsfttjWs9rK0G+rn+s90Y9psgkTBcQW/4knE1LE5Zv8Qv4284UNRnU9aqxS
wCPRBriUNoIDLZSbaQex23tgDtGXJSW7+YmXs6daJiQsDOjCumJbHlwxjS8z84Wc0tBNJQzzhJgxOglljLbl
g5Pe1rfc998Zs/byWdKX3tQNhXlyjSsn05MvEKWxclnGeIZnGPONWq/MtxRX0iViSVNPMXXUUJJttpGtr3
B299ulsUht+epHiIDVr+Mo0R9O2ZCzLmKckUqH3PnQUEPfB/m047ocxjTmVFVFD6XhCmKJjpIKsOxsR27
X6HFqz7XnTJhC5YbgRh3jFO07ElSZQKJpetHfduHIRKXC/ntzGKGhjmLRqBrmX/ECygLcCwO/wBj098Xv
5ciYGUlu+EU5ci1yVPecD964RNXhp5taCrpVgrIcvpZ9K65CTKvTcHc9TudjcAnqcWF2dK6BbtlT0yiCTb1J
Lqls+dau2L/ABvziRuH/G2nzeogrKWSGaAyPCnJkLhT6iFIOyjb/wAxvitMsTBlfDxfk7Uv1QXBcBnIGm7d8x
u/D2b03EoQ07SONLCVJpWNla+6W3Js43OwH5GKE1CkJYfHrpGpKnharz1wNd2WL44w8ZpmEMy0tO5j
m1MY+XA31SAC33a+9rf+ZjCalRMGF/1bJx05b4MFSKdauE1CLII+ZyjKSsL3UkMPcXCgrbve+IyAACQx7
7rhE19V41enPL29aw1cXRTxQVMVLmcYcya0dnV+Wy2UkMp3ZR0BFgLdTi1JKSWWPfjFCaJiZd5Ks9z0p
xbGIY8UvF+toq3VMJGpJLQxyJBp5bI7G4PW3pXa1+u2+2tZrIAHfjn7RgW7ai75QzgimAZjXHPTc5jTuNPG
+zrTw1VXInKaSKWYgKWvc3VejC5IB6X6DobaJCQK4Zt8xSnWtSv6O5wcFtKew1ivfjnxJmXiDmUxySFE
qJpDJDNIwUxb3Okt0DXBO9u/fO2iuauX4VnNaVNG696Re2fLkieLRaxr5QXJx0OO5/SIok8OUjDSVfEmS
w1Usul0EiDl3C6vVYhupA22PW1rY51eyyof5ZwvE7veOplbXSn/oSDdA31cUpCGg8MaNq5Y5eKMvOXmG
RHaMjZgDYgk7iwW599sRS9jyLxUu0C4Rux69dYknbctFwJRZiVvvZhjl00g5PD3KqqLkxcR0NPFocaFiLksp
sblbWNmvvvsR7YMbLsyx4aZ4H4384Be2bXLPiKs6jzwf8AQwiQ+BI8u4SzugM3EuuaadV/UDCJhY2DX+m
4N9jaw/bG7ZP40lSQudXTUxzduTbJ4WpFnproOWrRczw4yOk4k4Bar4UzinzevhjCyUpfTLIdmDFbj0i56kHp
bF6baP8AK01JCDn+RENmsrSD/HmPMAwzfKh04s0QXxl4uZ5lObNRZ8W5+XS/rQc06jIWN+aWvc9AN+w
9sWRORLqA2m7TtozzKnTBdWXNX0Na0/PJozlPmQmzCPkAOQqFl0zoBTKyH6FBXcEDqLXI64e9KJ09X
6wHizglwScWozBqNdGAZjjDpnvmbqZko6ClaaBqaVdRUrI1Tc2uWsNtwLjrp236OlEi8Xz6Qp1otJSCkM2IB
qdcNzZYRKnhz5kMxzmMq+Y0Mjl/XJUFY+WzNYhepZSLfe6j8YqzbHKZ5YJO6NKz7SnXmmkJDPWmP
Ntw+8TNknE44iymCozGdGdCtikat+ou+kWtZha5vsLjqcZM6VdWUNx4R0NmmlckLSqj07+YeKTM46eshia
MSyRu1UsiG4jNyCdje/ew3O/W+ICWBUPtwiwEXvKSHHZwx3ZGFuaU0aVvJheOFJ4mYuigOrLpHQN32N
yO3YDADePzB3Wok6Z4coIifL6TKYRJS2MokdCshMjsGs5v032U2uLX97k/O7A99+sR+QB1VZ2179Ghk4
mdsxqxKYVDoCkbrMVhCnaxsbagQDfr2sTe1iWKY44074esU5qi4cM1RX845mI58wSVE/DtWKCI0/JhMqc
pSC6qVLnr9IAcnYW2740bA2Kq998Yy9rlSkkS6EYUoz+uejZRVnLeJqmm4hDxRmWepjaFiY1K3JFnO7AN

b2Y7XI2vi+5vi7079Y51N3w1eKHDYsdeW9sToIl7hPgwGmpXzGSpaGKdWAiSyxyCOxBL9B6R26MP3Fc8
opR+65covWexCdQklNMMt1XxauGmMSDmdSMyyZs05L08FIHgeaNv1OSrBSyrpYLbWbk+1hiskETAkZ1
be3fvGguYkyFTF4Cj4EB2wD5aNpEAeOXEy53mcuQRxvNGW5qGOQsoVyCHYHcW1dTt2sLg4tqTdRd7x
YGMczPEmuQW9qOc2OPTTN+8CvLBUcT5jHUZstQzQ3qC1gBKthcDV29XQdiMU5ikyEXleYnjv+Y0rPZ
12ldxIugcKu1ByiyOW+FmVZLkrrlGVUcOnQ5VWjBYixJJNiqg72BvsTsMZ/8AJmFVSzxvizyLnkDgHdkN8
R/41imz6hNFK9K8rK0cS2TUu21tJF7ALuenXGrYkqqeru3RsDujntqzJV27ebFmZ6CjHUYBzxIipnihwNTU7I
1PG8QsYSChXmjrbV6bH036bKTvgbfJlteSPavfpFbZc+beZSnA1dxhl105xHCMMrnj1ovOh1FRMQxvfSLkb9
b9Lk2Xfrfn1Omh779Y6gMp1Jw986alqZaxiKlelBSVw8b9S1/Ub2GknoT6drbXHTc4iUgiqqga+8WJawaChN
Qw9Gz+cnhVWslDXROyNIssOlFVmbSL+pTva+9ye3v0w6xUu3I4asd7wEpVE1Nd1MKOGxDU9YUJXw06
CPVUHljT9V+n3viY3hQE+kVWlq8ysTxhFM4NM8rBXYsUsbHk26Bt+vTp77m2+K98gP3z0i94aZgKMG+
DVnx++AjLU4alDSrLKZ3CqS4KudPS49jtf/XDAgpDQsFeZgW0gyrhiim5gg0tAdUawyBQ5IAHUG1x0O31
DBmmAwcjv2aAYGpILsOGGe9s4IoUNTLy0WallYnQCb6WG53I3PS56EnCQp6B/wA/eDWgJF5Tb+D8MP
WFf8NadHEkgldkLFUSyxP11Lc9Op7C/wC+BMt6L5955w/i+W9LfPOvs33EJWzKKqkQ1bF4UcMUDhn62O
k377b97i2+EpZLEnjXrygUS0pBSlOWjcMcx1gzLtFNUz/LI7llZnRJAQ5DekJfZdxYjf8A7FLVkKnunOGmJx
K2CS37PAZUjC1EVRFPG4YtG7AaCdN7C2q3Q3vtvc9b7YRVeJaEE3QHc/NejaR6lq1ymlip4ivInZi7yjlprsC
TbqACDtbqfxh3ZHlFDmfnjEaQQs3lNqOtUndv5Rh5RU006LNpfXpW+/N23AFtjvsNtv7MtykghhByyEkKBd
X2qATh10gVZTLPVtErR00UaBrLFzJBY6ep3uNjfsRftfDlPmbDunTvWBB8j4kO2T6vo9T+2gqqqGSVVV1
mgZdRMo1GRgvTVbcmx6W97e4XlhTd0GFM4lAQpJLEN6gnGuVW3QXUTu5HKDl4ZiViYMRc9EBsSttyf
f8AfDMVGh5diFeCXC0ji4yqXr28KhSSQfRpiQqWD6LKtmvu1/vq26336Wwd1QD4emeuWsCVBXlZ8NDlk
DiMjXKkAmyoChWM8qSa4WJVQlGU2DXa1vv2FjhTBme/iFKdrrH514tw03xlpRA1UxWT1ALpBGodgAQ
PStrdfv2wlB1EDvv3gEkhAKt2VfXmeEBp6NqtVPMMsmoWYudTaluo+5Y9Sd7Hth0IBNcefdYS5ih5kilch1r
kKNwj0VNdY4pXkGoAgm8hjP5A0g7G1v8AFhkSywFWbp8U6wps5NSCHJORq2O8OK6QdyHFUysypEH
GjVH+ibg+lr2626Ww6Ukqumnt8Q0xV2XeBJ9+8+PGE9PC7V/JZnSOSECNdY0WFt9t+ptviNlsQTj8RMPDe
+BhnnX9ZaR6gjMFCsUrqaXVchFDtYdFvYqNw2/uPvucu6MS8CsrL/en3j1IjXEegRojKTqADKou+rSbA2v1
7b9zgRRhp2/5g7rup6F+3x5ZwNLmQy/NRGpMRGl1BeK4AIOwvcHa9tv2OJbt4XiQ/Y59mK1Aq4AWw4+t
Mq8t0Br6Soajk5Woyhm1JZCoHS9yReyjYe29tziEhd2uNe+8osBr3lqCzV/H4JyhPSNDGkSxSPEpjVoUWQeg
aQbA39trX21m3U4KUAllA6NEc68oFJ3uW7zx5QPMI45KFJIo44ZIULMsfqQ36rptq9Nux3uB2w6yD/QM2X
de6QSErA/yKd8/t6Y6VeE2dJEzual5JBPZomWxKAk9Gtcja5udvtscGpKCGXV8IglqmBV+XRjV+zuO8QycP
laIIJWLQyzgNFGQhYk27HYG9ttv6YpWUKSshX9ScMN2Rw5b40bYEqQCj+yRicNS5Ix0r0h+zNKirhZB8y
r0cZiCiVtcdgun6QPSbE9NrbG9hjSnXihi4Z23YZD1jKsolhZUkA3mfAvjmSXyA/caHnHPlqWjWqflxNqFpdQ
bYjUFt2O9v/Q4+1LWtVDQbzXgOMdxZEoQnzCp3CnE8KfuNnfiv+J5JFTPBTkpEo/RT6SUHqAFhvpa9j1A
P3xuJ2kVJCVJApk+Le3zWOcOyfDWVpUSHNCzM+GZfTdpAKnjKqy6MJFTZfAvN1NIih3a6iy2LXvt13B9
+2Ipm01oULoGOoPo9Ynl7IlzEELKnI0I9WYQll4zqc4iZGlpWLKhXkokYQ72Jtve9gbG/qviBe1FTAUJNdzd
+sWUbJTLIWt2Izf8+0NGeZ7NTpIZgyLUohswUmO3QJ1sL/n74pzbdODhRqQO84uydnyCQUB7pPN8SaDC
Nm4F8Us64LZKrLKgvHJ6KmGdDUU0wFmb0r1W+1iBfGjZdrz5fmQaZu7emB5RnWzYtnm0Wnzahn9X94
duI+Kcl8TM0E9HbhzN60cueCnRo6GXcbKVJO5N7H3xcVapVrJ8MmXMNP8AtPOM5Fjn2JKfESJsoVw8w
0p1zpDdPW51wjWwr8xJEkOoyRL9NTdiQV1DuDuDa9ttxgSbXJZILNlma4gnXfEgTYZ5KikkmjtQFg7gabok
3w38ydRwtLVZfX2SSssKd3me1MrPsAumxUC+wNiSOu+NizbWUVmVMLKJdq4e3Qxi2jZKUSxMlDyAM
41z1zxBEXc8Cs/iXglKhEqqipqqYaqgJdNRTobE3JAF+n464uW9N6YApm7rEWy1XZJWHKj21DXSNzzLLc
/zxmkhWnpoQxXdQBISQQGINwOtxYn9xfFRMyWnyYxcXKmTAFYDv0pD5FklbSZjCGkrUSxBRJDKsNh
cPYdSTfr0vufesJiT5VAekXzLUFuk1zx+OgwgOb0NTDWSrLFKk8LWBV25oQkEAqV62FzY7f5HeQU0NP
nlEd1aVBRDkUdmoWLVyanFxES+eFaym8KKPMRlkc6LIJw6yH1apNPqVgP8Y3AHTrti/syYlClJfv1jG29J
mqkoUWoRUa5OC1YoZn+ZZ/m2bfKwLWRQySSIZC7RiMFVLOSv0i9r/a3Te9efNtK1GSlwNXaFZ5NiQk
WhTEhmDO+OXbU3Ro2b5tWPFJRROaeKRnikkTrU2kBIbf1jUT7bA7nHP2u1zivwJYbGutcOsdNY7HICP5
M4hWFNA1DzDY8I17MjUZkVaUx1EtzGFYakdrsdRva23Y+3TfGPaUzlgGYX5bzrG7ZTIlkplC7h7DT4hM
Msnp9DBUKAXiXlmEoSbC9776b7dNsVky1UTz0z4RaVMSHVWnP0g6lyoQTsyHmGRPUXlXcDfYWNr27
9d9hgk2U3vNQ9ns4QKrWgJ8tRz7+YBVF3gstNzZCysAo0lbD8gdyfb8Xwar9ABpx/cCkS6kmjF9K/EPPDXE
WbcO5zFLSVVXQSC7iWFmGoWYEHvpA6/wCWLMm2WqXNASTXpFOfYLHMlG+lNM2r37RKtL4+t4s
ZLHlPFfPLqumDMIZyGPqABfUxva49R6AHvbHWWbaSJ8oyZ4Z8x0evtHG2vZkyVaEz5CrwS7hVd+Q9Wq
KQkr/D/OeDQzy5gcxymoqCIqhHLRtuOrIfQt7XsegG98TyrJMlAOpwTTh8CKlotsqao3UsQAMc+eeRjfvCtst
4drop6tqipeDSGfUBIGDKANI1W2BN+gFtu417KEooS5FN/SMefMUvzBN0Gu7Jqh3zGgeJh4T4dyyoP8QoK
1Q9LIZbuoXSCNyFstzsbEX9/cmwJn+1nd/1AKs4crFLrAOfUDXQdInvhTilcp4dELyqYZ4iSuvmyJZWJXS2o
t6r3Yb2J3xhzpPiLcVI7xw4COmkzDJlMuiTjjv4l9ecbhkeXSVlJGiiikpigaKdXs0wUH13JYEC/wBN9yb/AJqT
BdLKxz7EXpJvjxEYHD7115b4c6OgOWszhaf5WcgrrvdjpG9hsVIBOnUN8V75ugpx+YmQh1OvD1IgnOKIT
07rDXQ/Nk8x4UkVlQAqfUp6XNu9z7YmRMYu2EMuW6LoVQ8OeIrXnCKuqRV5aH1ztV1DqnM0+hNLjV
YGwNiL9bGx64NF4FmA/PrEJCCKqJduXH294iDxlYJlMsYlnolrearmRVkkqTpa9iLnchyFG4LC1rnGzYh5s

Hb0jntqLPhDK9QuzmhoN+giunDeRvmI+bp1imjo4WWTUioxkG5bSxALBT1FyOwF9rl3zOCKc/WMZJcC+
gl8qDTAPi2T0yDRLHhPxjT5nPFlNYrwmSVEp2ibVzYxY69TAaUuQCL3FxvtcQ2hKgCsMw10+Yv2KcCsS
1OCcG1w0o9KcxEqeJ0FTwvwPnNRPT5jFSCJ3JiiDGRbAjlkklgTa5PuPwc+yqClpqKRrW5NySu8kl9Mste6x
FHhz4YZn4hS01VU09oapkbW8i60DDa5BIYbKPoG47b4051plIFDXvvGMOz2WbPUCoOnlkNTvwLZRYjh
bKF4QyWOC0yS3LJJJciIptquAATcEaelzfGDMUVrweOslIRJlire9M9IrB5xfOPl3hQGy7LamOszi TXI7RSK8
Wq9rk2IuLk2v7b4Vr2jKsCAqdVRFBrr+or2awz9oLuWeiQS5yGjanOmFMYo7xj5keKON87mrautfmSjX6yN
mNl1Fb2ubdP9McjP+qLatV5KgnRo62R9I7PQi6tJVxMOfCnjrnUlY4eaesW2mRZgXZjt6CDsBa+1yelvfF7Z3
1DaCbkwu/v8RnbU+lbG3iyksz4ae54YPwjZ8wFPVtzmg02QaU5O8LW1C2oH/F777D2x005YUCpWnTSOTs
8kyyEJpXJ8ndzmNTrGKKnlqKKVkC1DM6uokiPMpx6ST1Jvv7WFsZ5SQPMMd2H4Ma94LWLqmuitcfyN8
EMRTQzoWshWy6mJJOwLkHqCdjvfDMoO2nffWH8igARV+L89N3SkYjpZ9C//AFozQbfyTnT+1ktbEfiKz+
IshEtqA984PhiHNjjIcxMC4aMaRcsPSeg2ta1zh7oA3RGFXyyWc/kY5a5VgyauklrNKRHTOhN2XStww2v/A
HNv2tgr+Td5QBlkC+7D4q9O2gAtNThQ0YkLHSqvpR79DuLEb7dv7YEFwQKwR8pSTSvPswPNzUyZYJ+f
UGKF7CygEqSVsLW3uR79T0tbDzFKI4QMtCRhnXvRoAtLHUU+tn1xAghIxcIOukkgX3JFth/fCCQfMcu/3
BrUapwJ7345Rk0skplY6tKzFiI7Gw677eomwB/Ptvh0hScA1exzgFqQqhINMca5Hkc/WD583iRYl5dULOPWa
dQpAB03vtqG/T3OEFpASQO/vDLlqN4E9fbHDOvxCaeedFklaEtKWX6fS7MR9z09zYX+98OstkCce/kwkh8
yBUVDca15DUQlnpVtSyoJISFEvLYWEjqdrgi+nYg9fbEYAoNz59sMIJRUAVMCcMnbVxmYVCp56hnvy2j
MbBFsjKOgBNj7dtrdcSqTmqlG0plDJmKbyB6vrXMthBQpqeSoEEPJRIUKyROhvd7En3IsOnXY36YBh/VM
OmhC1Y8sqM+H6gU0TgVUb1DWnFkUxKHKrZuh9yR+NxbDmXikGmmfbw3jsoLWmuZy5cviPUdK7Kyp
MAZ5SkpK8vmEgqE3NxYAj3GACQ7gU/GjwaphYJJqM+b6YbuWMFzUbwwRfMaJjIyy2VrKpJGkANsB13
3Jt2sMOUuAVY8+lYBC7gUE4cA4301r28HyPLQSyyBY1kPVBZokF/psDazbDpsBv1ws6DHLIQQokPgDjm
YDT0clVLEByIXTSFZgABYgAhuhOm9h9gMOSpRcH46QIQhCSFB8Ti/XHPkDhjBMdBFBWTSuTHpRi0k
Si5F7i9wbHc9N+m4AwIQgEnjBkqKEJO5+mYhWwk5DGVl5M0ZKRyRf8lDd7BQykMLE3v0Nx7YSv63iez
XjCSPOwDNR94DfaCKFYSSUkVxcALGDIGsLbPtcmxv7EmxwZSkl019YBMxYSEq+1OHeUE08Ma6pGBj
R00OE/TZrsBrue1httY9bYaXc/tg8NN8U+RLEje9OHekKFlNNUStNNaMj1MfWAPq3YWsSB9Jt97YGoVx1
6xLfBQxrwzyy7EGLUzPo01ZlgplWMSRr1AFwT2BYXsP5tJ3xISoENVu68fiIEhMxLnyg1DjDgHq3o8Bo6ez
nksaqnOw0kFkGk33BNydup7dRhkNevCoPfL7Q817jKDKA5U4Yj5jOiKNopKRizTPrut1eVmIvYXCk29iLe2
Dugf1z7/bQF5Si26uY47tz0ypCOSkiZaZmqFkkBRElQ7I4P0k7G/TpsxJ98RMCReO53z76xMXAIRxZqN+un
KPVtRPSPPMHEbhdQZo1KsdtNzt7E367kd8SX1Auf3Qe36iHw0sw6b3OA35nTGkET1EecxkOFaaBNWm+q
PSBfbb7iwPQn7WxMSle89YgQlaAAmgLbm4B33Q21EdQvEq8+lpzHNIsgjOlUI1XYBr9ivbqd8UFIUm0BQ
FKd9Y05a0KspQ5fny9OmEP3iRT1lTlUa0IUpVPzF1MrFH03N7kKfURuLbb98W9py5plf48TwPdYobHXJE2
9MwqMx05aZNGiVlHLkFC6yTqXYHl6TyzGACQGFwDsdrdDYdDvzipBkIKZhqdOeNd9I6uXaBaZoXLFBr
8ULYVzgp6IVUcTiVgHPMkUltd7Ab3v1vYgb9umIf4yVELSaHHF/1zib+UpIuLFRhg3xXiIdcojizDMYm+X
EN0W4BPoW1r7jYgm9/YY05SJapoIRRvTvOMy0TJiZBCl1B5Yt2I2vJPByuznKPnlK0sD6iXm0yAKx07C1y
Wt0uLfnppSNiqUL4HzT5wjHtP1AEeVSjTWhJ/Z+0a5mnAlNLmtQlfUrUJEzxsylE5o0XFifb0jtY4qTdkyiT4i
nL7mP6i5Z9tTmSZSWDZguP3XrGv5vk4yyWE0XMqYUuVIVCENxv13sT+4I9sYtrscxCgJIcZGmMbtit0uYl
55KVaVwy3R6qkaPK0N5Elmb1H+ZR1t1tcWPTrsb4SkEJSCKucMeGMEiYCsqSaMNW44e/CHfIOOfk8sny/
OYVrKJmCJO0RhnprsLFW67EC99/2vi9Y9p3EmVaxeQaAtUcIoW3ZRUrx7CQlYqU4g0zrj7xuFBwItbR0Oa
5dU1c9AknyqRSBzIQAXVQbbNbUfucbyLHKWETZKipOG8jFuXrHNL2jNlmZKtCAlWJbAEsHPGmGHK
L3fD/zuDirwdhhlmlmq8pmkopi5HNAVrEEH1hrlfxt+MS2klSUqlndzBYiLGzx/ZKxUF8ciHBpVq7uMWYWk
njpjKrCV0YksiqVCsx209mHWxvcjftigCAaDvjGgoKUmpBxq3xBEP8AxEyuxMcsg1tZAmshgTYb39N7jYsL
2wJUkO2FfzE3gnHNw7ZwN8rFcqQSsbM3N9ID6dCllXT37kgbbnphFRD0d4DwgAAKAfGcQp5kPEXK8ny
mryOrtLV1fLp4Y4m1FZBvzArG7DUUta/79MbWz5anvH19ow9srTc8I+lWLFi2/rFTfHXgHKsvyhMryp9MiF
BKi+krUEepCD9QIt339xbF+2S/Ek1DY9O8o5+xLQieyC5Dbq95jXSK+cX0tDlNfNEEeaWAmPQqXWW7H
XpBO/UgHYH9scnbBIlKPlJOG41q1cdCMY7SwzLROSCFAJx1IYUq2GuPSGTLaKSsmqZERYY0OuOVIz
YjTe7AE9F6e/uemMyQlZUcgS797vSNa1KSEAByQGZxuw1rjoYdMl8OxxdSyVNRWSzR0ZZropUyAdW6
WGy/v74tydkJtCPEmrJA9eEUp+21WeZ4UmWApXNuLcRCqrp+HMumkhmnmqIy6WcdUHq9Ki299739sWl
qsEoFE33yilLTtGaoTJLNm4zd9d/pC/JM94EyGqAqqXNZ0T0wvDN6ZH6kg2tsu1wLG3ffClWnZclgkGCmW
TbE8krIAz7+Mof5808NX4eZYnr6eqOk2kpOYiXYE2vvqNiTbr3xoC2bNKGBu8X1ypjGZ/C2qld5Tq4M2Gd
cK4Ywho8vyNs9meVObEEDo8NmYvcE2FxvuR2tv3wkyrNeIIcCoY/EAufbSAoGpoXHzu/Ebn4cvQ8Rmoyy
gzSSrpXJDU9bGttBW7Gx3vcdDbptjUsq5K3ShV58j28ZNslWhDKWm4BmMPt8wWvD1XQTzxQQ1NbSKS
0hm1OUFv5rnsPa/pwikpcJBIo+MRspZSVFjUDDLdv96xuXh3xO3DdVFVywzGODd41BLQpc6W92vrA9RP
XYb4uywpKGHf7iiSL6lk1y10YcO3eLSeG8sfH1PQ1EsdIZIo1UXVir3B1gWNwbHVc2Nr/a+fakmSohLtHR
WGYm0SgZgANXPHmcBG+cMQzLTVEEDzJBRRO6yCJrx6rjSN+tge++3tihNU9e+/aNaQLpYhhXXo55cY
3P5uSIcimdWmk3LF2Vl0lfXYjeSwtbbuLDFJmVfV3+N8X1ArT4aQ3V/wBjvSG/M85h+ZkDRxFpHKuhAU
XYWLarhbb9B104mTLJLRXXPZLj579o1euapro8xk5M08qMBAUqLqE3AZbgXv6T/wChi2m6kCrDh3hFJd9
aiACS2tNep9BhEPeOFc+Z1SxOHYPViXXcASqqppKWFrgsxYkfygW3xq2NDDvv3jA2iuoDM59vkO7sN1Y

b+J/D+DgXMKjM2pgkVfShljhK2JKKpIK7AWKsRbbfpvhS1BYKZete/SHmAoVfmjKja4EjGmBweNW4A4
CrOCM3hqqyKFoow8jsjKysiE6j6ujHSOt7q3TFmYsEEO/XPvqIzrLIVLmXlABsS2juT0PJiIk7O/FVvEKv/hc
LVUcKxtT1CINonbYIQAbdNx7dttqEqzplAqmNi47eNmbbFWpQlSQSBQ6+3I6Rv3AuS0fAmTNHCFpUgKc
yx0ObDpqe4sLkgHpdugtinaFKmlzjGjZkIswCUlk9sH7JiKPOH5k14U8NZqWOvaGsrZNLoQdaG3oJIOkdWA
sNwT0wUoJsyfHWMqcYhts6ZaSbLLVVw7VIGZHH8tFAcp8OM88b85rc4rYZ2mmMWmbYrEgcA3PT37b4
5SRsi1bSmKtE9w5o+jx01p27ZNlS02WzsW01bn7wzcT+GGY8NZzFTcpkd1ZiXHqIvchR0J23K9eg2tirathTJ
cy7LD9IuWT6gkzZV+YW6wpyvwwryQlEqVEuuMusaqrAsdY1L9QBAsTe9sWJWxJw/oRjl6RBO2/I/wD3A
RQ4+sTKeDZMs4HhAnSWqpnf9QFXCBhsv3Av167Adt+1EhSJIBFY8/XaEzZxu1Du4GAGXPdGpzVfyk7fr
MykW9Kt6O5J3IC/j279cZCiQTWnrr0jfShDAEOSMMBg24v+8YIp6hJqxYov+EFzMVBJNj0O4sLEXIHuQ
D0xGb2ADZ/n8RIAhwoqdmFfb7GF9NVxw08aGmkcooUsIAQ1h1vffE6UBv6+g+8VVklRIX7faEbOWo2pd
VMWvoeSUFl6AW9RFibdOo36jFcO11xFxQSSTdPemvrGBSRwwAEMY1KxgE7HcWO/Q7bb9O2+EJbUJ3
QK7STVArjnoeRgxa9GDprjZOYRt6b7dTfYD232/bDJNLp1h1oAN8Oadf1GYq6oXl6GRWjOtyY/q1GwAC/i
9/7YTtnCKXJfPBu6wTJMzQzTMzLEJeWjl9XIW/1WuTY3P+XTfDLZJLmmESpK1swq33pBoljal5ESRA25i
uiW07kFmUnYddz1v3wSVliH74GIFykk3ynm7eo9jHqeh+Uy2mIK8kEAMkzOiG7Mbahc9BuCBv8AbC8O6
XGOMEZylA0zau7vCCoaw0c9SsokAiS5ugKNG3YP2Jub23Gnr7JRZSge/wAw8pLISoBzx9KtSCjSmmoI+X
GtWJ21qB9IsehPYBbkf073LqonU9+nSIk+ZbAsM8K8caviRjjBrAvQvUuhAkAMZJ13AO/psb33O56f1wSW
CTMNSe98Cq8ZglpLAO+X2554NCYxLVZkIjymJVZROvpIViW0gdt73UX2GIlALVxavftFlCfDQ2j0+D1xh
Tl7lZ9JkMcskGiPRFrdRY3267m/33t2tiSWcsz+4imU82QOuOWfdIFTZXVczRHrnSm+p0bVcMpJB6gtuBcW
PbvsvDXnhuheLKIZPvwwzgqOp+alXmU1SytAyyPpursvcm37jpe1uuAQ9662PffKDmABN5KhvDVzy+MnJz
jCZfTUtRMGgZBpuTIrM7lmFk+4J79/th1JCSQRDpmX0pIVjXlu7eFArQtM7yzPFqYFFZvUWDad7A32tYdb
Em+E7sSfv8w70Zvt1oOZ4QKOlFK89nEQZS7amJjjPU6mFt+uwuLnBpQGdP4p87sIgUslV1Yw+aDc2/HKC
wGinMs1L8qlMpC6bkS9CNztfou3S3thgVJL4D49fXjD/wCNYIV5i43Vw3PvIxwgEtRG51rGpeBBIEVWIh9
ViNhuSQep31HbAMFCpy773wYvS3KQ4B3Oe/RhGSFeQSGCnqZAWiDJfQSQNJBJIW2w/YjDlDpLtpu9Y
MTAFhifmmo+YxT0QjZhULK7FyWDjQC2k/Sd9IIt0vexwIlrcvSuEJc6XdSRVxj3zGrwrK1mWUFpLh0Kuwi
0AMb7BCSR0sN9wb4kJKAyohQlM7+tG9t+f7jMECRU4hSEutUZC/OJQhOZdgoFve23QX99mu4pTn8e3es
GVOsLVlXg/uNH+ILnEUfLKRyO0stgLjS6KGANgNrix/JA64SFAkDEnPd+oZaClJAoBlvxGWD41rCGhp4q
qmEcazKZU5yrp5e2o216/qubWP7YaWGFKPXD7wpgOYwo7u/TsQmLlvmqeMSqXXSjKxZl3uoK2uRfp3w
SZZDpx94CZNSQlTYPw38DXhCbO6yakrVp0KJrUGbnKWJCm2onfrtfr1wc5asE7vTf31iKTLQllKcYnqNM
n+2UJadhTZxG8LIJ4tTIsTqUjJuL2IPQWFri23visFBU1LFjXCo9vmmUXTeRJW4cUxBBqcDhww4xsHEWT
iiyMvPLNKs1IFTWVlaVhZiACAQbAkmx26DbF60S0okkrOIzZ3x76Rm2OaqZaP8AElrpejsxDe+TxpZpY8w
zwpHEix0506SmoFSLi4NrMNr9yCOhGOcKBPmFAFBu99OOcdaJqrPKC3NdTXliCNBlC/M6ajiETRqC6utk
S26i5u297ki53t+cXZ4RLusOQ0+XjOsy1zrxUWBq5fEdGZ4XZJx3/DY6pqeGEXuWssrMCLjpe1xYHYb6iTi
aVbQm8qUKDcTyx3RXm2FSwmXNLk70ilK4b89II4n8UMyziphWSZpIlurCKcqnsGZdWog36i/+mIbVteYV
BL9MuUT2TYknwytsNav8Qw1ma5jLnKzVUkUNRJsqu56WFmAtbpufwOmMufOtN95qmNGHzhGzIk2a5/g
S4q560xfjDbLTxRVUpmrWClhJJcqCDsFYMb2vY9L/AGviggpRMuzFFg9Y0FhS5d6UmpywhQ6RJVwyU+h
YkEgjM7h2YNclhcDY7bW3I7YkKZZUFSf6jVjESVTQkonteOjgfv8AcETF6lnZZaMOxVi2kBWcKdIG97kA
9+v5wMwlZvMK7mg5ICE3STTe9M4kXwZ4B4ofL1y+PLMzPzEU0tFNFTM+qcIdkPY2JJN79B3x0ex7LaZc
soKCHcg72o0ctty1WWbMTMSsKqE3Q+Dup6Y6CLJfDP4vquG/FuvymsSroaiWmAnSS6FJLgtIdRN7nqR2N
jcbY1UeMbIUTR5ksWyrjxeMoKs6LcFyMFhnzphwYdvF+pGiQVETzApJyww0b6hZSdZ2HWw7bG++KJvFj
nG4oISLuQ3deZpCmPNlklR5YJZinrWRivpJ2YXB2W9hueuw3wASc+/zBBYSXTX2OfSEmZ1zNRSmCNm
ancgMIirs4UHSQTe5ubm1jf3waUEMCYZcx3OI7HH2EUJ8YIeL8/8AMoJKqlqaTLamQ0lG0xUIVBD+kqNl
0iw9QO3fHRySpM1Kkh0AV40ckRxVsR4suZKmnzqLB6BnN0AvVqGla5ZP/ib5S86z/L462ghqpqJwzSQsgE
sLWSwBFwdw1+ttt8PMnyZhKFFmbt4SbBaZKROlpcF314GgDaRX3xI8pGfcI57DUZ7l1cnzFOlREojXSCGI
YFmKi4t06j++MmbsZE9ZmJN4DINGtI25MsspMlaSgkOSoHscS2UaFIcuyNkpfk6fWlVrDRqGdkGsElRuSG
O5/p0vijMMiSvw7ovA+gpx+0XZYnz5XilZukHg5YtWgHKvChSw5NnPEtRBJlCtHRyhIhELKBYgABjc7km
5IuQR7Yj/AI9ptDfxiyTjw7xiT+TZLKT/AC6rBpxPYbKJI428r3+6nB0NSigPVwlpW5bSWiKr/gt/MR2vbTfGl
M2LJRLZBrgS3KM6Vt20zJoMwbwHyx9NIhPiXLaikzdHWd4zGtkn+lZClraLd7W6i3vjjbZZ58qeDg+f2jurFa
rPOkMli2IP7rCji+uzXj40clbUx1AhUIjWC6mvsqqBe9z9zud7bYK3C1WwpVNUC1NPSIbD/EsIWiUkhy+vW
FGU8C5pnE6NBFLVamCRuYgWZif+XfuBtt2v9sXLHsy0KcoJpTD03xT2htazS28UCtceFYfKzw2z/I1gmjy+
oDvuDEBeQ23U2PX7fjFtGzLTKN5CSVe8Upm17JMBTOUAh+nfvEzeDPilnHhbwblIzzJhJl2YVJ5hrFKaxpu
bKSADvsB77d8dDY1zZchKbS4Jz0+I5u1JlTLQtVkYgZa4jOvPjFn+AslybjbKIczjljggqbQtHHy5JWIBI9P1Xv
axO3fe2L86bNR5AKM5xp3nFSzSbPMT4x/tgMHOXxTrlEoZBwPw9wfm0dNT1BFXIjMhBVm1G5uQp6e5I
sBa/XGbOtE6Ykkinff2jas9ls8pQumrd6YnjzMbdlUkE9NyzQyiWI8xeTGkcRcegXF9Qbt0J/rvSmFWaqHfrWL
0spNbhp7ineIhKKaqgqFmpITzdMhmU39RHqJ03vbqLdd729iAQTdOI73wry0spOBfsGkIubUZ1XfK1Gq1Ro
ZRMj7gWZh0tospNzc3AF99jJughq8oBKlKLn5yq8N+ZU9fU08jgrJDTNGvOVitw4Glbi+karjrf02v3MgWlJo
GfvCITKWsVVebCjd94RoHjLwbRwcNO4RGIqdJRlLPq1Ecz7EkKNj/AC98XbHaFlbPjX8b4zdo2SWEAqFQ

WNd/ofXDKIv4j8RY6iehSvvSmi1rMVAAjFtKqFsBcut739/xjTCEpBUC4Na+sYapqllKFBmcUocmH2PKsa7
nfiWmdyQUVMiFS4qJZit2DFrgE2sQR0FvcXvhIW5picoacGTdIJAqS3EgZab9HeJB4HqsvyKCjjzSFRUVkga
R3RSad3ubW6DSo39trYhtCSSQmjYb4uWJdxIK03iccmf7D7Q8eJPjTQZTw8umo0xQITBckAuFBBHUGwJF
z1B723gRZVVKsM+8os2jaMpF0oIc4a0zGucVFy/hTN/HbjqOqmm52XiokdQbqYgWYehGt1OnqNrkbA4qC
Uu0TnJ8o3d9YMTE2aQyarVV3bFq5+uEWbyLwbo+H+EIIBDFDUopiA+VZFle2knUpsR6j9W1wcXkT7vly7
yivNsYJxJPFhg3T0flEHeL/hxSZPn/ACpnji5JEsMsTECoRmP+I2v6rHp3332ZdxbFVO+kQJE2U4SXIwOWu
GPuGEOPCvhxJl9OtYrOaZlQixDc523sCLkdP9N8T2aUnFUR2up8mBbf7Vx5PBfilltLVcJzLDHokp401uH/A
OS4BBA2AFht+wO3eS0y3lEkRUsywLSEghxjzywoMC+PSIXho46UaJhIxgswZlAMl9t9the+/c9Pvza0oP8Ab
GOsQpaSbmGmmG/jq+UFwlGqOa0ZZ4bLEBENSi/1Dfc7XI7E/nEF4uAA7fPeuMWPDCSasDmXq2P7aghT
8nEuxqa2Mjqpje6/bbb+m2Bupz9jB3Zn+3DvfAKql5UrXAqyZefJU8nSGTUDqYgk6gL7fbDFN4soV19YL/pp
BCqHnXDSkLjUGrEfMMjq7am5R3NiCPV/n16YnGF0nvKKz4FI5e/3aEtXNHTwBYVjDxxsXDerqAb7dB/5
YCgdMSlJorB8vnHrA+SWqF1DmSxkxhQ93vb0kqPcfYbAe98OuWCWFe8/aFJmKSnzdvp7wWjLSFbKqic3d
QoBuw3JHS+x9PXufbCCUgcfmBKlFWnqad/EeWJfmTTUi07tMNSRuQdNgQE1C21iG9rn3GI3BAQBo32f1
MShKgSsqpV833t6QDLGjtrRn0QhV0qutbb7g9BuNzfa/fBozq/L5+YhmOphga4nPeMOUYeVFrhDKyqpkWS
JpDrZtmsD3JHvbrbfthlYu1O8YOWp0sFV+5y47oWzSSc8iWYy8xOYTy7rp6gaQBY7i4t0JvgwlOCjAFa3JQ
MvZ+kF0mWu80DzauUEKEqjDUF9QUhel7jb/wAXsMGk4IZ2pEa0gkzQWvVHZ+cqAw3S0aUzPLzIpNOsI
LWIcAWubbEkgXH+LfpiFvMVp7+ImKvKmWp9/wA6nCumUOFNNUPJJURzJGjRRtHKzHmISdmXfsbD7
k32xIGKSUnTn3+YhF4LCVjF+Qbi+ZgEv/F1ikLIlQxSdyWCBw2xW3tvff8Aw7e2GUoKI1x077aClywl/wDjg
M8K46dmBQ2ekMkpWRXRBImsqzR9wf3H3PQYIBJOu7789IBV4Jf+pGfH5bXOsF1NORTNOzKHcGKJSx
WSFdViSLknf1Dr27XwCwlTh+ESyjMRdUBx3n11gNFGIKeQU4doZLGVQ7MCxIt2HS/b33tgZcv/AHAce2
EHNnf8jw9jma8c84MWSSRvRyj+mJNCMHuxsL3O23v2JPXrglElwKYYQKEhBCscceGtN9KQVFU09VlM
QjkR1kXUfXbWw2BG/Qknob779LYZFALsPNZZVex9u+9YNWlCyxsqEvsW2bQbWvcdHIAsL26b74kueV2
w9Ii8RlgEsT7nXQcoLFUlZGYf1Fhlb1oRuqDaze1+xG/5xCaqL4afeLAICQRiM+NadtHpHkkonYymniDEwB
1Q62BNr9rW3A9yb++JDfZwW4xWHhOAQ5J39e+MenjlpI/0pI3NySSRbSpILAdDsLbf6jCN5NQfbtoMFKi
UlJc8fXQ9nOD2iSSXWIysLoJEEihn0gWsOgG3Qbnf7YR/tdGBbvpDhV1F8iofU9105QGLLwtAHmKyu0gK
BZNSEEWG1rne1t++99OHlpA/v++QiOZMJHlJFKtkzZmnTIQlzF5IPSYYbQMqqHvqjG5G+4Y3uT7bDvbE
ZBCiAGifykJJrTv3hoq6yGfNg8yayDZFl9PMNwNKgX32H5726YdS/NXGvOARLZDJTQgYPTrl2IW1OTJl2
Q65jItQkjHnR2T0g7KyrYnZdidiDthKs6RLF7HpT0xaGRapqpqroF2mNXPqzOPvDVk/Dc0/Lq4VCxhy0dR6i
+xIYd7g79fbFSRs9CmmEMKl65bqvF2ftOakmSCFKLAijdaNwh3zAz55FBEsc01EFMZJkKiQJrCglj9OkncD
Yf2vzSZooHSfbKM6WBJ/soBSa73xLa94Qx/M1HDwcUMMYkMTnTGQyodgX1WB0iw73OKF5UgMgY9v
hhGldRaT/kU7Ng+bhsca6N0hhhzF6+lmj1xKYn3R1/5ZBuAGO/uevbGIu1zJiSlRryx3PWOgRZJcpQKQWI31
DZgU684UJltfXa6Sl+WleRlbQG1XNrkd7bdt8FKkz1JKJZd4adNs4WFzRVyMO3G+N88NPCusWtkL5ZXV
MMUZ5jaXB+oEix2ufftbHS7N2aU+ZYPN45Pa21StkII5N398IdfEfy75lwjPHmsdNC1NKAbokjlyXuCbeoEX
I7X9r74lt2xgJwnIAYYitelcIi2dt1SrOZK1G8cDSmR3Y66xoNTwrTZpWSSzU1QkssgaN1v26qFIJH1Ht79e+L
MsEmYsqWDXv5jcl7TnykBMsimPBtdaRuWS+W3Nc4y+jngomy9EQPLU1MgTXe3pRTa9utj3scacrYLpQE
BsO2jMmfULKWZhflRmpX7Q18R8GpksSrFQwPUQRhSJoVOtbEalAFtOrud9974VpsiZY8iXI1A3/MNZLau
YXmKIetH3GN84C82XHn8Iyijhmjyulya DRG1NCF+hfU7k/WL+k7W/Heex22atIK0YitNO8uMVrbYZUo3Z
UwgJNK1qXb7u5akbJ5G88zLMvMlBmlXUCtnr2aOqkCi67lr26AGxv06/jB2QrX4i1ly1YU9KJapaJaWGWeO
PVsd8dMaWKpeCnIWnkVgXOuMELcDbqL9rE7g722vjPKmdveNy4SXAc8G3ekZ+VauppKOQvUM+oIwK
pGyABmII21XHTfbAKLKv5RMEpKTLUmvCAVccoMlSI1UKyMEIBJY7Ag2sT1ufc4IEJVviEuZbs3DvhHP
nzvPxX4beYvJas1FTR5HUyKsTaWaOwkZZEuSbXYbkW/FrjGoqfNQqSpB8rsriX3YM2dIwV2aXME8TQSo
h04/7W30Lk5VEWe4FgzzOuRmkvE082WVlKkgpZ41s5bllArA7oG2t1ttuBiaeuUh0y0Mp8u8YVllzZgTMXM
N1sCAxJ0bIYRu3HvAdNxZlFbQPKsZngKGpis0ia003AubA2t9rH3xTss+4sKxaL1usqlyyk0cO43+1KRWfjvy
ocGeHdQtW702Y1YjMpilox+qLBTcjfYg/e/bGpIKZqivwg+sYM+zfx5YlKnqplgGwwGHDnhDT4T+H2S5D
mtYkcEcsVMb07BQGC2NmGo2KhQARb02AucXFyUoQBLGPfKKlnmqmLJmHDA60OpqNdC2MPPijR5b4
s8P10kFJNSLShdDhAH0qWsybb9VO/sQAd8CiQEf4lHH0h5s7xk+KhNBXMOA7daYthEBVHgrUZm8UDU
vMqNUkVMZQwjEYa7Fzc2Yggk7KLgWOKk3ZwUWUzZPXum6J5G01ISPDc1yYcg4Gepjf/CvyGNUSRpV
rPQJL6Jbgs0wUhmU6tNr3FmFyAOvbEEqzWaRLN3HR9+sXZy7baJwMzAUdmagy7GMT7kPgPw/w7w3EK
MRxTQQyxHWVDtJsq2AFvpU7/g7WxNLtKki6EtwhpthReM0rdgcfSnXc2EGcCeC+XxcRT5xndJojBJiVlLpa
xWM2GxO1ybWw9otZa5LLlu+kRWbZ7OufTQZBqNTVnjc+NvAHhbxSyyLLs0oIY5zqmXlx3aFVW5UdR0
9V9j6v2xQFsmJJ/wBw4RqzNnyZoulwdxrvFIRcMeUjgrhGneJIJkFKqtBpnZFUoL6W0gbkEmx/cbYI2+aG8O
g4QH+l2dTiaHJJz5Vjbsr8Ksv4XmmMFJS05VLiaKcs7H0gFi253I6ED3GAVaps2ilemUTJsUizqvITvocDT04f
MbUxeFIqgSxkxFoZT6FJborXOwa4Nhc3IuOlhQSGpGooiinw695Q0ZzO1XQSLHUJC0Uq05Lsr60O51LcE
MpG4Hbe/bE8tiXI/fecVJgUAS/oM9d+7SEsApspqYZKqoSap0mRpyjIqHT9I9/Vew6W73NjIFKUCU0GERX
EpIQEucX4c4KojLl1QZKpea72a6qUVyVuQTubAlbW267HAXQwAqe/SC8Q/wB1Bh2fjfGqccgZjlckbxLU04
lMRnMzWVeo9W297m4G22L0m6FNgW79oo2i+Zd4C8H79/tFYPMtQ1GfCOlgaD0sblRpJGokD1erpftvva18

aa5YXJuppn+so51Uxcm0Erq9MGbFnzLD8CsaFwFVx5PxnVQSAwzU62/Uk0vKbbEb2sANNj3J/GGsyvMUr
GXZwgbUki6uUomoOrNlj943XiHieRo4qyRD8uBfkwJod2bULsbWsOlz3HffFsKuupMVlXpoSF0f856tq76PE
F+OfmLl41z/AORRFnpYpQTA8nph2FlHcDc7i17AY5DaO3paJwkJwz7zjttnfTs6fI/kzSxIcZtwwY9jGLU+X3
xJ4U4h4DhioY6SmlSDlzcpSzs4TUCxJ2FzcsBa5F8bgmiYgTJSnFDw1jGlS/CWqXPSAoU3nSrtrwiUeHeFo6
V6EUYjniQi4ilLJc2K9RtsLlhbYWB2vgJ0zG/6/uJ5MohghuQ9qb8+URN4q8DVPHfF2YNVpA8cd2RtQsoBA
CEm4DWGwvv+caCLtwGrd1jFnomeKskC8Mnoa4bjn7xnOuBafI8mrIQr0vKjQnWLOukjSR0W5HcDbfr0xJL
mHKAnWdJHnDNxB5HCv3iO/H6qpMk4Rhjdk1tIGdUiva7dx1tc979B7YgtU9XheZ6wdmsSBNCgQSPX9aD
KjxCdNTS1WbSK3PEESk8lrlnsLEbf+2OeWFH+xwyjo5KkFLJGIZ6iueLV0jMUUUspkmAiiikUMp1FgoNm
J/xHoALbHAS7w3sYmmFKnKaXhnn36wCSbMeY3Lnl5d/TZVG3bbAkziXBLcoQVJ/3XQeJhQuVqszRkMF
NmYAIQm5t3uR9XXbtiQINUg7zwhEh7xHDi+HHUwQlDHTQoIBGjQKXTlldlUkm4J2Nj9z1wxQAHScPaB
RNUpgsEv78YUJCukMGMSMpkGlWLAW2B1XA2Bv+f2w5SGc96QwUSpk1ekAqaZedMUWUTS2eaT+f0
29Rt73Fx7XwimrAYwgXBUTgO24V+YUPVPFSuUihcMof1ElgVOykkWHXb374RUwLDvSHCAwvqyGnV
hvhNLQTVNVCIRpepOlGicP6SN1v1vsLg9CfzhXa0z0gb1K1AxcVOnGDRRCojflPChd9ZMUZBDXNyw2B
OwPt1674e4lQYFnhOpBrUDf05faMGrlTLGkibVz10iojbU6kN3AtYG5FxYn++ECAgnXOEUqKwKUy+xbvh
AJ54W+WQvWRz8khJQCBrGw23+rba23vglMQ5696wMpCkkhPTHly38TBkjPFBAlO4iWJWSQyt36EKT3F
gbj26WOGUagCnfbw8tIUL2OLNRw+mG8QW0S/xjUzLMYrzHQmkLpXZhtYrffbfcYSZfmBfsQlT2SzcOZY
emFR9yKSFc0niAZ+ZFobS8ZkEceq5LE2Hcd9iBsN7Rpc007eJFpIJU57y93p7wrjqJs2mlMha1Qz69c2zEHTf0
m4INhvva/vfB1USSa9+0AQlKABh278RBJzJSs1IQ5NOoAaYhLAWFhtsLm1x9tzhXjdKc6bu+MOEssLNMc
nH7phlujFFGZ/1FjhkeMttKn/ACx/MAd77Ai52uPbDSlkgFsNfj8w01ACykHHTrX7DLGM0KyIWkhaONKZi
7xKzIyqRsEPe/vcgH7Ww/hkDynWn2/MOJl5XmGYD0rhUj7QrMVTLBCGtdpLTNZQqb/UAD7i398SB1VfT
ukRKZFAHxLu/Ul9eAhNFpqpGemhAXZpAVAaM9rDprJJJt7f1jCRVQ9aRIZhLJ0pSvY7xwGq0slI8SkxSLIu
mYyBiCV3IA6gHUAOh/ykNEACIUG9MKmoa5vvpVsveDm59HPKVW7gELrJQTgjSANtgQevucOpBDa8e
8YFM68otgWqz69+0JzFGZ4V0SSU6agplTTyiq9AvQWPp37YjSgXxSlcdBuiyZhEspJYhupL1O8RigmVZUir
DGyEhI1WNrkgb/0HYdTuNsPLuAi8YCYmbdZHM91jIljq2aykzao5ecxCrIxFz72J379v2xGEpokVz4/b7wa1K
Kio0o2GDe9a0wGcFSUcgVnrh+vHKRHPfso3YabD/v8A5PdCS6ncdiHBK0kJZiOBxrjCLMmZKJVEaxxTIC
DqsmnoSNX8xuP7nAqNC+fT9w4HmF0YZtXpkOzGm8R10dDmdTMZrRQG8aixI1EbdbA7n++MK2WoS5p
rSOjsdkMySHDE9NYUcGcZNnSQU1TGskEalP04BqDgsLi46+oWF/3weztqrmq8KZXRgIh2lseXKR40qmrk8
fiN1zWrGW5rTtlsklRTUjldUUZZZCQCL6Sb2Oq/W1++Oim+VYTLwGgf25xzMpzLVMmu5rUs3V92ESN4
W+HT8Z0cVFNJHG9UGRolVo+a+kOQB32JBG12AHvjXs8l5TE0zxjDtEz/AD3kBlPR2JwfD7HHjGtceeXjM
soziR55ozHoD3YhObfcAAj2C2Hue2M2fslal3wpxUNkY15O2kS5fhKSxoXzDlt2o4RHtTwTLU1UIdntI5WES
qEQ7HYsQD0tv7ja98Ya9klbC9qzj3wjfRtcS7yrrCjsTni2JoYd8iyufgfO6SSfSrTMZYWjRJH1A6SHNjYEMTp
69drYv2SQqyzQThy5vxy+0Z1ttCLZIKQS4oSX5cwRX7xaTwd46XOcpenneiJVXdI1cIwZbEG/puxG4W+2/U
DHT374vt09OEcygGX/AInoxNRgxrWj7quId+J/FCpfK5Y/4Wl6qNmMIQNcMt7uCCdgG+42wglge+kLxyWy
1w9cPxDDRQ0lBGWiy/LI6jU8KGWENpO5ZmBsAbgAW3/FhiREq6PL3ziGZPQpRBxL0JOGn2zhTW1lbX
ZXG2atLaJWEMazMqqqsQBYe21u9gbd8SpASSQMIhKitATMUz4VLitadH4UivfHETDM5HQx0sdPzDpWp
YcxGDHbVvvf745+2ArLmjPnHQWFpdAXdssDSkFZeajM+G46eGpaGatVjJMpGmOBSLx6NK+pmA9Qv0t
+WlFa5d1BZ+dIUy4iZemhynWjnWlMNIsN5TvDgcI+J6z0UFLFBXxg30kMVEYBIZQTtp+o2+rF9VmlyUL
UkM+cU5VsnT5ssKLtkd5ctTHGu7fF56HMHpqCnANQkckY1oVvoAUgpcnoSL+rr1t2xzC3cuI7dCgQLpx9s
M4XStT1qyTFAw9MUjKzKzkdd/sNyQLbC+EQUjzQUsJUWTj36wiNRDTKlOZTMZW9Rb1qzjsdt9+h/wCn
bY4WNRlWGKjgMTQdIjbzE+XHLPHbhNKDMebHmtNHI1HPC10p5Bez+/VbWHcg9rYuSZ90EKHlLHfyj
OtVjEw+Q+YON2hfl6xjwVzWKt8NqDLayKQ1OSE0s8TMiyloyVQb7g7Xsbn1fjFm2yyideSXvV+TFHZq0K
syUqDFFG4UGIBzo/ONsoKxKLMDHUUk0aNDGpUwqmlg7E2ksCAt9h/NbptimRmI0pSwaKetMPV+3wjQ/
FPhOl8QqOWCqpnqwpd0kVgkrAkkLfVe3q2tta2xxp2S0+AQ1N2I4tGRtGxfy0mXU78DTJ9DpT5iHs08N5+E
s0gWkCpHC6NOoiaNo7A6lXT/ANNr329xjVFodPffCMQ2FKVpYANx9g/MPyEPWS8IzZBFCjzRVYq9NR
DEryoULEWsTqHpsAd/xa+8S5iVilIllSFSmUoudKg7j0pv5w95VwbURoZ6cMKOhLsjiMhQCblv+o6gFI07C
34xXXOSSEk9iLsizKSi9i1MG3vx5Z0jb+GsszTPZ4Ssj8mJiS4nWykuu2kC63sB979rYpTpiAktjzjTs0qatbqBa
uY4aPDtH4URwVXNkUxwyFWYCJH0E9bnuoF7HqCeoxGm2ULwa9nXjSh6+vdY2Sg4bijaKJ0mlRGQWm
UkRE7hyQ1yp6+wuMVFzyS4oDFpEkpZqtr36Q5jKKiNoWjnP6CNGYzdNRVb7Emxt6dyfxucDeFR3+oIIIVe
arN0rXVv1GCksVUXmaZpGuQwBDPIQLEi25sTb2OEgBmyiWYFKJUKUfHvDKsHVeYtmPNqp2pykTKN
AbVrLFRrAXuLd+trYFiKDv8AEJZ/51FKE91gutniDU1PG4MYl1RynSy69jY+zAHbfqbYe8Sa84e7QJfvfDd
VPTIW+aj/AFLIFdWU/MA329tW7Wv7D2th8ao+e2iO8EpZQyGnDrDLnNTAUlRU5g5yyCRkVlkUFRYNe5
IAb8n7HFpKlAviNIrKCJgKaA648oKzXNFqVenNLVNKkbRVLBDAsjAj6NzYnUTf2Fxh0ppeo2I4RGZocJq
+BbXnGm8T5/8AwUQpSwN8tLHpRbgPHvpfb/wsthqPQb33xdlSrznTunSKE+1JSQNevPhjjjFbvFbiqaP/AIv5
mYxnmtCkkakBXkNgpbcCxNxb6gbWsDjVmLAQQ35aOc8NZmJJL16XjTeKZawx+DPBcvGHEhpnp5qGO
m0kDTsq+ljdR7k9De977b4hClJTfUGB9YlEtC1mUk1Tlo/HVt+Db42LzU+GlR4c8ALJCZJRUymBkjiYksNT
KLblhcH6j7jpiGfahMkqYP394tSbAbPOQl2GDd7ucUe4hoKhMzeaNZJWd5FWNUGphax9QIvfr2O2PMLbZp

wmqWoVJMer2C2SDKCEKBAYdYl7ynZbm9XX0xgllRUZPSjszTAH1EL+Lf5Y6z6XRM8O8qgPrHHfVUy
UZwAF4j046n15RdDw64yzWSWjpKuVZKZ30QzauVNGQTpRza97A23sP3x1U2SiqhHK2W1TAq4s0LB6je
By+YkbNMhoP4tlb09KAXQMGBVBfTZmNul7t1B2XtighawFOY1yhJUi6PM8aJ411lKMoT5aQrEwXVpKn
RGLahcXO5H97Xxds2Nce+/aM23FCkMDRvbfjjn1iqHi3nZzbOGSQmNof0o1eQMwjsRcleoLD+h+98Vdozk
kBOXeUNsySsLKv93wMGLDfTXdGmR1XLqTMYSo5egOGJToe47XJve/9cY4mDE0jf8ADUfJdfdiTuxZ26
6wpC/8BeS01PMS5DyFWZCCBpa+4AI7CxB63wrofcftj3hCClFLHH3Lu0LI6muaNTHRsYyLp+kW27b23w7
PW76wHiKFL3/1hFNJLKrM8iyojctpV1esdDqIsSCb9t7YNRDQKb143i2PPvusGUlqwOUZVe3NZY0CrcDaw
J3G+5vhSyWChjjCmpSolCqZY179Y9NUKwjjjlXWWuP0wita1jt06E72Fh1wiTe8vfeUMEgyqjcHq498Mc4w
hlTkGW80C63bmGzDovX2P3/phgl2f1g/EIdsXo0DJSCNJImkKsAGQNY2I6bDf1H2sTg3AS47HKI1hRUQey
2b4b4LDmSOUrGomW51LIOZGAAd+lyBa4vffbpgHoWy94MioCuu7f8Ah4LhOqIRsysInCCKFQdRvcWYm
5a1xptsCTh0h3GfCGwAU1G17bcYPrpleoOp41mqQ0coW0a3NzpFhY29O/U9dsJQF7y8IFKvJ5q5jh9uOcFCd
apKoTJzJY2TRErgoN/WDfcAgA/c332GDS5cL6d9mBWAG8LEDE8su20eARUsjSSSyoEEDOiIRoQMbDqfc
77nt9sRpvY9INd0OkV1x5cYU08YOkSSO7BBGNB1CO631H/qubfvviRAdJfukRzHBCmxfo479M4wddKq07
6oqory1klcMJ0OxDdgdgd7Ha/fdEKAu+m77waQgkLegzG/E5UfjBZWnTnLTu0UqxiQoy61A29QO19Nu5vu
RgASmgNaH7/iH8NMwO1KjN91anjSB/JQSzqzCo5MAOrT9yDsepNrG4tsftg1SEqWRp37NEcu0lEsKpV2oa
9l49Wh+RM7SNHKj9C5W4A3tfvYgbff7HDTA9fT37EFKU1BTU+x/cFKEklV2IUwsNombVYgFiD/ACgW6
fbvvh2SRVw3Z/EESoF0sQW4buWuOODQTTMlPEJi11ALTDUXu19gvvcgXt09XTbEYASLwGHf7h1XlKu
qOO4N+N3GDkWOnq49c5jVgdgmyjSBew36d79hhJAvC9pTTvswlFYQq4AwNdSO8ukZpaOSI8tIIFZpBe46
g72Nh9VvYm1xbBJSwINO/fhDLU5CgXcY4nKv7gUEsf6UoXfZgNDaNZuAQWsNN+n73v2AHy3hBEETG
OWPfxlHlenYpJJEVqAbhg1iSQN2GwNiFG/43xJ/jVkzxGfESXvOcMvatSOUFLKXmWV4nkZP+Ugtf6tO23
TqbbbWGBLkEn/bBhSQbj0Xly7r+oOrYKihZ1iBLqpW8pDjR3O17WsTY9L37YJaFkkJygUrQlIK6XqFvXlr
BfOgpoCg0I40lESYOXPey3sdxv0AA23wCfKl3rjriIkmJC1sRRm0wOv7y3QhzCJ5quOVVDzS3NmBGlh6Ts
bgbHb8YNYJUCcYCWQEG5h+9MI0HiyqmhleTmjUJNw1lN7hSFJPQjsfvjk9rqXfY/qOx2MlAl0NaDjx36w1
wRGR4pFATnsCjAofUASq+43A3H49sUZaGUFij4YHusaK1ukpVVuIH5pG88LzHI6qEETuiTlBzfQGXQSF
vcXY3BJHf8Y6yxTLhBJJrR6ZcY4u3yxMSUgBOrVzrl9txi1PlUyUcV1dK0VPrgRua7QggxC17P1U+lzcgdPx
v1SZyU2e8nOOQTZFKtd1WRrr3q/tEvcUeGQraOJp8u+ahOteWJQHkZlIXTY/8uzDoQbD9sBLntQn8D7xdtF
hvgi64dmfE8/9u6IQ4y8H24Sdqh4VWWdl0AyLI0fdh0FlFzdiTfYAb4mKJSibvs0Zz2mWAVUbe/X13ZO0anH
4L1VZSskMNWY6h0IDTFQtg1mNr2AA2HQC3uLRrsaTeIpnBC3FJRfD5CmHY6atCin4clyKI00UDs8iELJT
SE6CbgXFhsLX79B0tiSXKUPK3eX4iKdaEl1vXfgHxZ8dSRhmKxI/CFFFPAwqhBV10UB0GSEtNKLkagD1
ve/q2AH2xJd8rEY9/iGlrF6+CDdrg+/dU4+uUOwymtq6uhjqZKuPlsrNC0YBLqdfcW0/cHcMbC2JPEQCSG3H
vP2hgiYu6haiA9Qw99NcyCWo0JePKap4khp5Z6mDnWEpPpjjDXuVKoC17qO/uNsAg0YeveEPaUsQpQ0oG
zoOenrGjJ4PVctXMnyEeooramuF022Ku3WwAIFvt1OIzKlB3ziS/aVUTk7Ek+7V+ILzDgb/AHUUU88dMJ2n
U6XO5AvZRpA7Hvc3N/c4Iyks4GPCIUrWVXVKZqVJemFTjRnPs8Tj5RMtocw4kqahYyIY3ZI1LgECwW6s
xJtckn/L3qbRJTLYDExp7ISiZMvOzDDChpXnpzi0NJMaRY0JSGnkDyyagVIPQFX+oi172ta98c8sXt8dkk5G
gfQ6VI+0LKlI5srX1yhmCuqh7qBsVI+172P2P4xCi9jBLCVUGYEBznM9MhRIxYg87XcNIAOxsTtYdx29sP
KSf90MoqveUPr3vz5QlpUSOuijLSLJGnoELaiTcnQot0uw6m563xKSyWfPvsQkp85YZfL9vXfEUZn4J59SeJ
ddxfw3WzcuuH/F0czcyKaUMCdG3pIAFiP6kddCXaZPhiRNywMY8yx2lVoNqlHHEHA5Y91jauDeOaPiuhL
3lR4lVKmiqBrmhNyQCLFRulgb7XueuIJ0hcsuz7+/aJ5NoTM3ZEHENuG+sOX8AKy0piZRzWaFyNMqXW7
BSosWHW9h/kMRCaC4I4RZ8EpIVLI0P6FaxrmfcCJVIaqOvgarju3Llo93Qk+ln67bEEeq6gYtItJSCLpPP2+0
VF2YrUFXgMmZ+vb5QPJYYBW06GZZYinMiEisGm1MDe5J2LA2A36C3U4U1RuXm7/EPKSfFuKOPv8A
mHCGjy2mmnSOkmYRBi63chHLhSVBA9ILNvv2t0tiBRWwejxKCm+QxIH6whwpstpaKlio43jUmNF5plKf
q8w+joStx1I6XGACiolWntEy5aQlKBiWbi+H3O+FkNOmUh0d447hWUMbRwsLmwsPVt6iD7DvfEZJWNw
6n9Qf9HbPoPu/dYUUtLLm8NVUsY5QdJCMVMhFheygEaSf8rm9sBeCWBNcIIBcxyRTEYd8NIV1cUdTM
BIXROS3MWUIkYbtf3IuALGxNh74V41MGUhTJHdaRhqh3qJ2NXOamMh0UxBBJuQLki5I3O1ht9hhy11x
AOXIVWCI1SDLnaPQ7JJrIaVioI3LKR3uAbdLk4NLFT5QKvKljl317EIRTJJQQfK/qSllYPGjHSLGwsbAdN
z3w5VUk1hky7qRk/s76fiC87m/jzzuiIsHLChAwvG+rYg9ftf2P2vg0gS674Ap8R+GXDvjGr57xHPl2RVFJFItJ
USImmoLB0RWKhQAD6bawN+u+5xYkpCiFYj91ivNmGWDLSWyeu6nf3jXcwjWgo0DZisSSTGnLzFRqY
NuBa19hse1wemLKS+I/D+0VJ18BkFiDm1Wx6jpjGs8WcVionkXMbStG/MeqFlBGgOFO25uqiwvsPuLWZc
siqRFGbPH+8jieoPUMNza0rVx5U89zDTUjVjSSkQ3YsVJ6m4I9BBtvewPvvi6tVC4fdr3jGDcF5DKug4K0w
NNauBuzyiXPLPwytDT0ZhmlcVh+ll0N6W2UlRcm4Fh02F72xFPDS2Pbj4zi7YyDNJDVxZ8j21aROfi3wbl3
FHh08c1OahDTyPDqcp6rABtNgQSQbDex2PW+MazTrs3j3+o6W0yBMkEZivb745/8Z+A1TSLVVdLTGKk
V2V6iWL/AJqA73B2LADsLknri1aNngklFBGTZdplCbswuoHQjhD34XcLTZPksQiKrLDINKpGR8y1lAcON
+tzbsB72xeslnEtASHB79Iy7VajOmqXRQ5+2tftE/eEtaM0zg08qyzSzSBkIt+owIDKS3QbG1vYXxJaWqoUiS
wrNEKLkncafjvKJZ4+zGXhbg+kmk18gqVsnrJ1fSXJHqtpHS1twMZEpCVTCI6CfMXLlBRHPdz0iE/Hji+PN
OHI6pZKaCQwpJzV0lD2KkW73U2H36415EvwganPv4jnbfM8YJut3kWHA/iKr55UPxdmU0gnanDSfpIgBjI
HqP4FunuPbGBPV4hJBbvON+TL8NkkO4ri+5jnBVPBLG88igKGUvK8RAJsRYDb2F/vc/nESQp9zd/ffE6gG

xq9GdqYudcQ2UFNTmCBywiEdhJZZQ5IvdbjrsLft9t8Ogsktjl33xgFSry/NVO/Xlhn9oczl87kl44Hc7syVDKpP
uABYD8Yl8KarzNjviv/ACUp8oJpBVBzYKZI20y0xLsdR07E31aPa+1t7W/FmAUwUMO+/SDN1yC4O+o3d
84K1FppHWGYvCTyyVusYHRQvcbE+5wylMSoQfhkgJILY4vj194LoZAuZnmpHHFJYqp6g3udr2vsf/O2Eg
B3MBMUp7sKKKS6I5aSIaidIAtcHoTt9vuOm98OLxxh1BAHlFQ3WucJc9mckVMkiIxDcvVGLaz1t77bW7Y
ZTDzGg4Q0tKi6RUgUrXhwg6mU1MRJSJ+Zc+ttFrfV7dOvU3A/bCSmY1MOkSLVKLE0PVtOXzBM1Kom
k5MUSmIC6KulkRjsx3/Hbaw2scOopFTl8wCQslkl3NeRyA71aBR1jxqrSkaVBUuVA0WTTfrcm+2/bp7YAM
zYd4xKoXaipw/EK5ZEhopaiduXUXKSRajGGXck9bntvY7X9sTKmIYuIrJkqKgbz519t0YVkmni5wUAzl2mI
s0huQbk7dTfcHbe2AIvUbv2/ESj/HW9v7+NDCSGeQMyRwrDGGLlAdZ1nb1na43Nv2/ZmdxgPvDeZJScSx9
KsGrXsQOWJZ5YuYYIYyirGnMLRsSeh7iwDdCd8EpKj8QyTLqzuMX0Hu0ZqSlI3KlU6GTUTHddf0kFu/T
7WscRr075xNKN+r8OG7v1gEVo3azM8UI0RHTpBsApFieu5FgQDiUAl7oYRXWwULxc9G3iPZbBGch5qL
r1agI6hG1IH9Nt7kdAf6HvgEJKklQFfiCmzEIWEksD76n8wTPJUAOZFFLA62PJJDRt6QGbr3+3e+GWm6K
Uf0g5ar5DAltaPX3+A0KKyN4Egp3lWURMpPKQsBfYL0udxcm3c9b4ZQIDCmGUJKgo3jXHPXXfluhRFy
KmGXkTOrvGTDKSRqO1wFGxta3br74nACg6Tz77yiuVrTRaDXED79tjhBVLXRJExiEqmAjkvC2nlyG9l0j
YEe4BO2ASUs4yHrEnhqwURUueHbQWI5C1pNR21sxBBU32Fr2tcE32/vhNyEJK3N1nrrj6U4QYcvghoKm
GUn9R1VX0szxi4O7C/Qe3S9+xw4CQCBCeZevEs3fHhBJpTJT1GqhklSxZQr6ShIHuLEEjrt7YBaGNYkTMJ
qkPuw4PnnhrWFmYzxQ8wnRGWXnSDUwVUN1Lfs21h198GVffv8wIRRwN3PHlyggrI8xSNIpXdSWZ22Iu
BsB9t7bdcRu5fCDDBhj24p68IJzBGNGZ2kkijiQOw0nQwAtYfe9rft1w5ST/AFNPtApUzhYc69K9aRqPGOV
yBUiMhlFKLhXYXcFwd7iwAuLX+/Ttn26QVIuqOHffONLZtpuzCpIoe+23RrGSyVWVBX5sapHOziTmAL
FpC7gEWO/t745mTLUguVUG/DlHWzZiV0uVO7GuojYxxAmb6YpVL06DZYGCAgBSfSRbe3f2J98dAmfK
mjwzlpTSuUcyqzTpJ8YGp1rrTPA5V+YtJ5TeNVyzMoaGghCSetWkhl1MYyCSL7rbSv7/AN8ddIAMnw9Oh
9avHHTV3LT4pGL4UOulGrxi4PBvLz/K43JFSZQ8/qJLBTYCxYXBNtltYEn7YzZ/kW3fvHSWd1yrxx3frHd
1gniHwgoOMqKnlkpESamkNjqRQ9tYQSAi199jfb2wKbaqWSMoiXYETWUKlvvjlGn1vgtTZDniikpIokkish
VeYAwszBrGxJ3A7b32xfl25Knr9+9YozNmlDeXAcvQ55GG/LvD1KblVghinCBpjdfWL7EKSdxtcexJw67Ux
IWYjl2AKAKA5xL79IFw7wdR1eZA0WTPAYWKK8lP/wAwAMStyRpBZW636g73w8ycUB1qx9IBNlSphK
SU3NXru98fWDzw7VwUwpYa+NDbWjc6S1QVFmAsLBdNhud/boMAmalzeHtEnhzEpeWX57m5iGOu8Mq
TLTS1ZeGsZ5OWVTZ43F9IFve+1x1HfFqXayX77bdFGds8BQ1ph7c9+cC4jfL8opsw+aq4tEHJkZVbWsbEek
tbsepG1rAEAYdCpimKRr+ekFPMpF5Mw6BtNMNc+GkRXmEFa+UfxKV8vhjq5y0bRgxO62N5RYXBsD6Q
fvbFpCgol4zJt6UgFIGLYgZe7YbvXffKFmrVmb1VGkyOq6G0WDPqPqIXpfexsO24xn7RIuBXffeUbGxriVm
U3QMW56jH8xaxFMnDLE00cbqnLEhj02Aa4e3UFgCL9dx2xzp/tTHGOsSCqUxFO6n2hwillo0jhgqOZUAM
VcWJUHYD9xc2HYdL4iWQolJrE6AwvDy94Qir6h6kludU09YAXYoAYdVvpLA7jqfz13xKAAdR6xGQpQJ
YinLF4SUrvmk8USOE0gG6uYwTqsTfswGk36bj74YgByBrAKmlRbvhxaFdPVV+X0axSywRQ8wGN3YkK
TuTf7i2/fYbYFRrSHRgO2aNW8Q/D9s3E2eZRUCnz4F0llUkCtAsUikHTQdJttce/XF2RaCn/Cr+vsYpWqzJK
vHSWXhTMZP+MDBXhpxNHn9JzKiKSlzSljKPTT2u9wq3DABXsL6SAbWJ2w1ps/hl04HvlAWW1majz/2z
FOTNjqOYh/z2gWsqKpqRCqjQ4tCApANnF7hgxJO5v0t7E10rYBJNYuLlFRXdFBhp93OeUIM0WOnzBaU0
VNIqoI3lREDAMw9R3uW673/fbBy1BiommUAtJcMmox1g00lZlFa0dHSU67WkcrzJW3O1i2zi4N77X6gjDk
pUl1Hh94SUmWppSa47+HGDUy96dZqtaiKOeEapVmYsBdvrv11kHqRsTt74hS/9RWJ1IAS53kxnJJBT1UJr6
01kCF4yGkILX9QsAOvvb+vXBrALlNIZBJYTHOWPNxDmtZ8xmMrOwIDB1XWsdvTvcDsbd/8AXEajUN
3wh0IBDEUyqX9oMqw9XSMsEiSu5MMWo3KhrWA+wNt9uv3wKQ1VcYlALUL5dnv1gUNQH1RyyikjC3
A5ViXJ9TLt9gevf3GElmchzAqBCsWHeEAmD1Es1NTQx1EdlZNA0lkvvv8Ayg37AW3IwSXFCaQCkgAhA
0OEN0eYSyVDxBBE4dgrByUchBbp13Nv88TNrnAEhJ0Izyhl4yWopkUQ1ELhlKyKW1upW2liTsASTYjYj
Y4VnIOPfekDawWF2hp+OX4EahnElLlmYSGcspTWSzuCAA5C3B9JUkdNwARjSEu8ARnGSZwDoPfxiMj
SNL4krklVzUzS8hFUoeepUXBJK37/AEi33t7YuSnu5chVozJ8tJmXXJoMTR+O/wDdI0vxMzumzSohFHMEq
Zjqkp4GbVGb6U6G7EBtyO+w22xckgIFcsDwjOnTDNomhNSONOelMxjEQT/NZDmMcFUYybn5a31OXa5
ZF3KkID7XDd+mIlqU4SdaHPf3pBIQlKVKBalRRhvr6nM0iwfgHwrVZbmdExSCB5k5MKPHqAFwSxO/qJ
BtfptfrivbZgKLowGfL2940tnSVJmXyznAc/c5ab4sDm2VVmeZI8jRUMMksTfqtpD6Fa7E2+k6QRqvvfGLLU
lCwCXwjopyStBVga/kuN3CI6h8J6HPsirqR4RUSRc3khz1DG5tq3IBPW+46b40FW1aFjTvdGWiwSpqFBQrX
vHvWI5z/wAt7cPV5aOoeISBjEyRvH+l6tk1dO4HsbYuSbXLKSRj8xmWrZy0rAV7Uu4HPn6xtngvwE0FSrQ
VKS1CXWZZU5baCbizEKetj+1++IbbOQGbv3i1suzqDvU/jl0j3mH4wrFyWgy4mGVqgiUNExU+kNY3JGlr9
je9+g2wezpaLxmfmINsrX4aEJHxhzx/MVW8xvFxyerXL6WQElEimRmDMnpJuOxsbdRthrfaTLSEOHJ76aR
Fs+zCYtRulgG3cuPu+ERTTmKWNdZmhZlswVQuljv7b7m+q1vfpjKTdcjAnt41VFV0FnA7b8dIUrB/DqREp
1Xm6xG7iVgFWzFjfv6r9Nh02wKQf6oP6G+JlqSDfmAUw4ndl8wPltUVn/D3R6cGMM8gVWBA/lF7ncAEG
xt77YIAKWQnHvCAKylCSojdievxpAZ6toZ3RczrY1RioVdlUDsBfphlAvEiHujy99YV/Ktl0xW8g0qwLgCz
MbAbMdr+/c4muqlqF2KguzAQo03/AKy9NYBTosTSyqHYEqFZBuAL6TboPfp/TDlQU+6HTKVLVhiWNcI
Cj/Nxc8RSJpHKQsSocnSfUR1t7bdB3wKiDRVGh0ApZSC7n23YwbCqKvNhVI2Zg5s6qRHb0m1za56W33G
HAvMHhEhDru0PfzjCCaOUVBknqElKveO7KxQ9So7AdLbD98K7dPmOPfKAEwKT5E4ZB3f5eFWYUjRC
Bt4JFkuGi1BUU3Y2DXBO/UW3GHWgpYikJEy84V01bVs90BjET1ZjZ2ZGu8sjIxBYmxACg3YjqOovbvhr5

JIxh7gupow71q3GucFyaH5xCXddRVOWFk0nYaz/AIep2Atc3O2AcOxHffSCCWS4oA4599YGuWNTq6zNK
8QEcsLBrILnfSW99/6/jBKQeUDLWlmOfP0xpApsyip0lSmMIaQB4mexVCtztf3Hv02+2CK2JCc4EpLBawx
GnFnppnxgqk5lTUQxxan5jLEC1lkZwWNgdybb/tf7Yil3hXLDvfE1oZSrhOFeG8boKTTTTsrtBKLhIFXSWtb
csR137HtgnSnDlAKSqYReLZn8b9+cGVaCNYgkx68s+jQkhv6VB+4tt3t2vbBlOCQX7bGIxMoSQ2H3w7aD
XtSVUfzEcJKQsBGQGswYqd7Ag2Fh1Ox/OIwgA0o1IsBZKfNWr9iMzV0LyoI4v0TGnMdVIRl6Kl73Nxc/0
PuMEFXTTTsRCqWFIqcTnuz9IxW1CwF3gezSQtol16iGI6EHsLX64dTAuOuXTvfDISVEghwcs91erZ6QXU
ULTU7i1SiGMKdGzzA2swt2t0a/W/vhlJoTBpUb6R6Ydsx94HNSrLUzxLHLrZWVhpZXc3Fiw/AB27nf2w93/
aA0N4gNVHDLIPgfXpA4UkiiemWSORFQOS7MrKmrT0vbrvbtY9MEFAFkmkJaFHzTBUafjF+6xgsMrEl2s
0moxDUpQ9CSTbbcjY9e2BT5XPP998IS/MUhRbAHvRvzWPUeYSwtyI1kVwS4Ki51EXYAjqfcfYjAoULw
A71h1g+Gbxz6YMfmMzI1XUMqvHPEi6G0C7B1Ylf3P4/OHBUTi4b5h1JQEuAxfOgwgmVjVIwh5UiQ3Wb
SR6hsSL37kE7Drg1ISRTg0RIUtyAWNS+6pzxyflGKxIZozGztzA3ojKhXACi4uQSQffoT13xGpCThjEgmqD
Xi4PeA75R6mIkoY5Ym1xUzCRCulwg7qB1Gw9vtgkAtwr7QE5TDNzRhwO5j041hj4ooJAqhoYk5c5a6L9Qt
sCem9gb9P6YrTkhSmXq9ItyFFCAtFaNWNGzOiny+ojpY6Yxlm9bXY6juGAHdSGB6bW2xzVpQoTRLu8S
HfSOtsy0Kk+LefMCjVrlhDlWUi5BQsI4mjqH0SLqNy24tsQLeo2/AF8XJ0o2dBSgVNePKKEicLSsKWSQH
GFBnjm8S35TfEaXLeJ6aOZVaESC80TaNCndrW3LWJOm+4JsMbmwrUubKuKD417zjC2/ZJcif4iCRhQHr3
n0i/nAXFVHXMs1MZVumk3k1OrtYi4v9yNrg39xi9Ps6kNfiOz22XPfwhq/ow41jc8m4pekoqWl5IYJdE1yAAs
RdjpItfa+x/wBcUlovEl/aLyZnhhkihPWlad84d5Ymr0BkANALhkMoDI52sduhIAt7EffECPIqmPecWJiL6RfN
Bh92py/cNtZw1SZzRqknIKr6Dz4bhgpLW1DY2uRqA3uO2JEzVBURqloa+Q/feEMPPoKNPmI0RZcwQRvG
4OlbN6twdwCTve5Ft9sWU+IvyLwEVFeEnzpckjn2PWNXqM6yymlqKqviqUqCPStNGwWAKNQCWuT737
3++LgQo+VPx3yigZktAdfyDTADv3jRuOfFT+EyQy5bl1Rme6yIiK2hbR6tbm9tiO+67bjE8uQbpvHlFS0Wwe
IyA75tSmeY3t0jUzwBxh4sVRzbOHiy/LZGWX5VCFLgXJJX7XAPW+9sSJ8NKbjV6xWCLRMneLfZOZYb
8sefoYYvGfNjW1aU1NA1HRZcnKp4iwkNnNi3/TubEdBsO+JJd5iXdRiK0JS926AlO/47yiZvJ1wqMjopHfkx
NWSamaaNRqTTqEim2oNcdth+MUNqAAN+OMamxAcdda6kY1DV+YsIKKaemqov+HSFnM/KkALKq6rX
7/8ArtjCUQ4PrHTu6CA3CBw0IpMspYQ5sWs8rAfq73JI7gA3AHe98AfMSWiSW90JB1+9R9oS5lAlLTkcwF
lYBkjBOsXvtvcgG9r7W6HBi8+FO90AtKWIevJm0x7wgUSQR0VG8Q3jkGtwRy0YNdityLAkk36deuHNSSc
8oGW1Eijd+uUAraVvlnDIZIpFZlbUY1VbDS4N7m1ugPcnpgAt8O++sOJKXul+69tSFNOq50aiNo5JpWsEuS
yxqqkG5sLnURb3v3tu94JwPGDQCplkPiRx46wXmOSDMKqI08LlYoGYMSNVPILaQtwegPQn3wSZpA8xx
9YBUoKqgMRwMNUi55kOXyxSNHWRVLhlMrWWzHe46EjoPttscTFSFrBNPvECUzpKCCQXz3P7mE1T
UVeSZ5S1CxgRRQsoCSoAzlwdhYbn36HthISlQYwM1SwbySObd/aGTOs7zSvoI0lNKTFMHIQ6XYG+99w
D+Dbc3OLCJSXiuZ026Skb95D98YFJmmaGaqEiT6ZUiYpYukA0v/P1G9vzba1sF/juscs9YYCY14HEM2mbv
v7wh/y7LDXJCslNBBIlSdEmh7ltIDHbcm3/AK3xSUovSLqAkMQWq7PXtjXJofYFOUZlpeiVnBf9Rt9SBrA2
P2/YdPviAIDAvhFhSzfKQGevxBdQa6WBI1XQQbytqUgA3AJ/e99trEYkoaQJURUs3xBPzjzQihFRoglUCRl
KudjfUuqx3s2xtbphAMXGHYEMt1JYitOX7guQRUFOFpKpWLRAxwlQxOlSdYs1ma4FtwB16bYceYi9AFI
Sk1OGnGuOsNTSGegnaQwLUSzkrMsYSUHTsC1z2PfqNvviZLkhoiLAFz+z3hnGq0GfyLLJEZi6xIDJI8W2h
SLJcC1luARfe5N9sWDLajRXC3cvTM1oNMn7yjU84ztM94hnkhWmcSyFdUB1LGykKB0LXILAW6j7Yvyp
d1F003RlTZ1+bRiNfRszWre8aVxZnrZflxhaaB6XnsC8JTRMSzfpnVY9R36EW7DFuXLcjU99mM2bPUl7zM
K0atSGLijnENTdDTmTw8MwPm1KEbMLBVeWUSaUAa+llA9Kki1m37DqcTspabp7PY4xTAlyF+KlIvHN8
AMMqs5bI6Ro/CmQR8bZ4MwqKyQx0E95Az6zJffSRbY2GkDY79RhFnBAwf1hkoVMBCySXGJ0qzANX7
RPHBecpLn1XEVqKWKmkujpYlEYi45l+qrce3pF973z539E3d2sbtlQpS1klsas2JDF/ThlEjeIuapw1w5S1D1P
KjljUOqopQbqFAUG7FgfvbffGbZ035igKxrWkqlyU36OK+/A7iY2XgrKGahleWNZpflhUaQdLw22AUdje+w
6fvitaC/9YtWBLDzb8esarxjCJkRpYp5qcsxQwozEG5AZhf8AxWvsAfY97Mny0weK08BRJxG4d0geRZbl+U
u5vIrkEoogbTKtiCocmwsDbtsfth5i1rI0iKXJTLSVEuWy9OfOpiu3mG8Q6akzaogp5Eb5MOiqyhig21AW9+tz
0t7Y2bNdlS3WcexjHO7RUZk1pYwIqR1DDnz3RVHPq6fNqmWtB0fq3c80EohJXaw3sN8YNoXeVeHON+z
S7gZWGQPs++Dkgjq6eoMcoDMH5Tatw2ojp9O4I63/AGOIkAElji9YknKUAHFAxy7DHCMB6mmmjpZaZ
VWICVuUVC2A3CncEW33/wAxgpRJFwU73QE1SQfFd/bm8GUtTT1uXNKIY1aEHQ9yqg9LMfpHW/72xL
5SkvSnfWIhfCgBVz661qzeuUPNDVSNRQkCUXRTYLHYbYEBADQJK3wJ5D7QRVxClmWU3p4guhdPp0
kn0kKTewt0/wDLE6gcjEaSEioZzV8/3w1hBeSSCRI1Yh2EYBYB1RWBN7HqfYn/AEwJS4vQQXc8hH5p3l
GZ8vf5cxukAjD6rodJ3YN2G99iCCbYdSUvu+YGWqZh6buIgFCXmyxHA5M//LQRgFlt/MP6kd+oudsMEk
McOjwZKS4AJpXHOBCN4awiSnFQjs5VnCsjX2WzD9999ycESWeIwkFQDkHXXUltBT2g2Gk0wRPMGES
FXKmQ81QBpY+o/Sdun3sMMQQ17vv1gkeYEyzUdN2X6MAALyGoczzvGtv1BoEtwACQDsu9r36D7YlCl
XS+LHGKyrOm8m6aOMOO/H9R5YGqREXWHlsEDMUZFR7k2Nxc3t1J726nAJkFQvEUpu6xOu0JBuuSa7
+LZb9YKr4o4KfkVdLVcuGQMkrybEbWW+24H36n2vhlC6ChQJEPKKZh8VBY8G9KY9BA63KIkhaBkfQ
UJ1qhaYkLutwQNRABuOtgbenD3Q9zWE5JExTOMW316QfIs2W1EIUszy6TE4QM8l1JMZv0G4Frg3wRcM
OzEQS5JA+w+8I0ok5wnKpDOiM0g0BDzR10jvsNz7D+oeGHw/cEmcQh7xduLD4r98INroommR0iYRx/8RI
05Li1iLOe56jp0I9sP4amD994QyZ6QokcuOdc9edYPq6SfQsk8EKyJG8kR12bYDfuTYkfvf8AOBINHZ6tEhU
apDkemlMm3QXl9f8AJpeISIQxVeVHZUDWLXNx2Y/vbDpABhgSsVDcdOWOX2pGMuq3dK8Qo0cMr6m

1KLyi1rbdjsD2Nv3wTEEsG+YArCki+rfTLT7wFqEFWqGOllRQxQ+r07NsD79exsLDAkULlu9IMMkhg9R2
5xY86wakLVtc02pWYrqeR2KKVYghtRH0jfqAR7dMEAD59O3hKvpFzEE/enL7cIGaKR6ZWp7yhCwCOv8
Ayx1FyB6lIPsfqG+98IIWAwrXpAukkL4548aUY9IxNeoMz6CsTOWkkCBVu1goUNc7W/G/XuGHmq7Dvr
Dl0A0c5V93oOMFxajHU6JJQiLobVZTqBuxsBvta5Ub74MsHKXbp+Yrh1MJjXt5fHHdlSukAzEfO1Ur82Bua
Fja3q03YAOPew2uD/L1xDdfA0Ii4FC/UeYH4cDjV6hoIqVkrUVgJIwIwxVGKBrk3Y7ae5Pbrv74RSCOI77p
AoWpJOYdg7V+eIruMHNUJVU7RymaRZANTLGLsDZQTbf7tboD0waqpasClRS6ieh794NoFFQEEkz+nXG
xZjY3sC1xut1sFBFz9thhKQ/D7/jCEia2A+z/AIOOWUIc1QwRurIqQzoLIiO9rgXte427n3vfriNYYMkODl+4
mlrcussQMTnyGdKYxqwpGOYQ86EyPraNZY2b9NkBZbAWuG7dPpLYz1yQZrrFda5CNKXOaT5FU0YZn
Xhvq8MfF7VElY4FVJKjRgiU3JAbc273OkAn7W3xkbUmqVMDKpQ9/PpG1saSlEogprUbjy9uphT4ZZsqPT
Q65FkgqAear2EX1C5Fhe/ud9wPsZti2wUlPUe2sQ7csRczmAB4O+n4wMWz8HPFyfIBRSrULLTCSFFLMzu
rC9mA2vcMAQR2va647iUETUeY1944Fc2ZImgpFHfhTTOvxhnY/wANeLFz6P8AXzBdVP8AoKdySCCQ7o
dhpJHQXG3bFW2SLpN0P33WNXZ9oExHnVg9XyODvvamUbHDxNUKgKzzGSMW1uzoHJCgkix3/PS32x
U8Ng5Zu8Iv+JeVcY9YfK6pSajqCqgNUurIXqruoP8AKSO47AjuPviO8l2iRIVdvHez947oZ5eGddbA01HNFS
uzMAHBIG4MhGwAIsLj2uB7yGcwIGTCK6LOQsXs/wA769iAVnhOnEdalSmuOnnhV1lkhLlQSR0Vhb0+/
wBj9sMLWqWkjPT7wRsYmzARQa/bTdD3DwrS0BeOTKTTtM2l20gkarbXtulj3/G22IvGUtLpPf3iyuzolqukd
8I0jxnrafgbhmQ1EckiVMgRC2rlS2O4ZSSFIt0JHY9r40LMorUwLNWMu1siWb9QelMIrRWcRGtrpszlg108D
nlMqlY426G9x6xYA7jfY9DjXTWorT2jlZqlITdXQvxBdtcRq+56RY3yqs1JkGqr5cLT6YaUypaSSMm66trXA
I32NzjH2oS4Y8Y6bYrXSFDhhWsTj8yP4i9TTSMFDHWdOggi4ILC/W1/z2xiJAYXo6ViFEp9e64wtp62OaB
wjTCV1dDzzYk3GzXG5vcj/wAZ9sB4YGOMGVeY4s27vvdDXmD08yTASvz10uVDBjcCwt7KCCb+3TfEw
drr7n3xCVee8zjHl3nCAx25jrQxNENNWySKHZT7arks1yDf7fvgjkM+nYhiGBNMt/Z+wMOmXVMubxmnM
U2j5s64iNQW1tSjewuD23/piP8Ar0iUl8QQAexBVZU1eV0dFTy8say+lZDa6W0i5XqCRsLm9iPwQCCXH7i
M+Inyn1owg+oaqjpZJEkUyRWkbluSWJshBA69TbtuBtbEamemHeHe+ClqISCWB67q5QW8/MkUOvNmjR
XMYW8oVWJGnYb3AufdSdsMU4uaQd9yHFW9tPiPNVRVqpGVQOiyKbEFQdO1jpYna+5v179yCSKDOE
blTWnCCFyylztqaRYI7QSKJGRlYKQAoIItdb3J+zftglLW5A+0D4Uu6CA/bd4QdRZM1DUkmliLwhYvTHa
E6huOpO1ha42JOGCkqDP6+sEZd0uBTBvjV4HldCwgmlRWRNTEMgIYSBQoGkdCfUfbr9sEVl2aI1oSxU9
c+nZjFbUVM6ED5eEsusszMUPS+3UkAdh7j74QupVhArdUtxn2W73Qkmy6oieqR6hXhkj1gFr6UZ97Cx36W
P5wyVuxYQJllF5LmsI6ipqcrozadJUn31sxAUEAEIDuT1HsNr2xInPWGINFPTH9QRRNAKqKdy1RKqlP0Y
w2mMR6jboALqfxfpvfBEMGwiJKgVviPTLvSGriqu114YUvJopYzLSmRVJVgLbA36qASBcXt064kkuxBx7
+YG0JCSHJbL5/X2jUM04jlgjljjgdZXm0yQmO6Lc3GuxIUWNz+NsaUuWHc1HeEZS1kJORL0zbfDRxBTR
8OVCVvNpljqUN4lJ5TSm93C/ytpYWuO3sMSyyqa6Go/p3vivOuyVJW9SMMA5xJx1zER7xTUR5bQqBJJR
z88zO9SOU5RerAHY7kgf4r79sXkhTEqwbt4yZq0JACKKqa04AYPR2fHFo1ir4hrM+NPHLT07U6sfQqFkfm
ICwUgddTN6QR9I/eVIQE3SHrWKl6Yo3gaM4zriPn2EZhy6Hh3NYcsigdElYo8c23O/xbkkFgQbnr6vtbA0ICx
jxaJkpVLX4CU03pd+NTzq1YlLwOoIBVVVXUJHC0oSHlKQQ6KXJ1XPWwVbjrp674obQJcDvvPcI1tkAFJ
ZgKcy+/hkGJrWH3xQoc1zDiTKJKekMVEikvCsYVSxkugUnex2va/0jpiKxGWiWoE1r39olt6Js2cgpSWADj
XP9vwoYmDhvRmEJ+Wp4BLylX9TTIxYAki5I6HUBc9z2tjFmkA4sI6SWAUjyuW7/AEYQZxl5o21tC8TR2
ikkO2qyXIIBuoGqwtfbe5xJJWQSIgmIZI15cf1EMeYHxyi8Lso/4f5dgkGuGlZDrK39T7HYahYHvc7Y1JVn8q
lqrwjEtNtZSUJzDkHLjwb8RTfxPzur4gc1JeUzVCNK6M7Aqp6+kbEfa/S/4wNtmlTExDs+VdCkjAmr6741On
yyqkljEEk1MwK6tUZs3putz+L2v1xlB3CgWjaKkFJQpNBg3ZesH09OtopJQWjZmDq0mplJOygkA9L7XOxth
w/9jhn8QxAT/jBdVPzhwr9oU1NSamWOddSsLrJGULXI22A3X8fbEwCi1MIrqWlJKr2Ofy5phl0j1TlVPU1gg
ikLhwSRKTuw3tq2/lBG3v2w4lurwx6jv0hjO8omrqWyIPT4fOH2GsyowoVnjUECwAksP/zMTBaGxHSIlWdy
4Cv/AJQ1zUTQRyLKkdSVlLyO1gN99yT7k9LdeuHFN7ZxHdCnaj4D3w3Yb4FVUy17y2dflU3aNpAhZ2HQ
Htb+9sCBiQKfMGvAEGtN9B3jAURiJ9FyhAh02CtqAAawHUAnEl8vXvvWK/h3QWrzy/OnEwc6wx5lIkYE
zR20bBma/f2sN+nYXtgLovEGsTBRui7QZth+uxCT5MrUJGzQvI8SsVefSii9uth1t2HQfvhkirKrCWonzIDV6c
+fuIGKiNHLxKTOC3pZQVtqNrHtaxvsemGqXDQQupIYlxjjhjSMxSNVsojqIbNpM0RUqUW3pUrfvYG9z/3
kZyCCN8RlYSCF8s/Vuj7oNjjioKRWklUpGOeIxHePcCyhh1J2segBPfDAlu+zCIDu3Xllk2kFVqrEUi51ijB9ci
EtEQSdIX+bba5uBY++yNE/2/cJJKlMUitccoPkiaWnaSp5khSQgOFuIY739I9ibbk/a9urAOHWST8QUy8FNL
YAAaV17yghpxQUarG06SOVkQiQhWjvb6ugNiTbpsfxgAA13Md49tEinSb2Rx/Tt7vAamRhONRE8UbExrE
nrsLqH26/03vbEhBJYVGP5iEEN5qFmzzammQ65QbHQTU6yFzGIQihDcxmJiuymwN7bi3tYd74JgTx9PSIry
x/bLEa+uTnnXSDjDHHIJowiySICxC729h3JsQPthiQmoGXoeUS3FLNwnOj0qM6F2OmcJa3LNS8uR5lhWIK
XVhqlAa/cb/UfexG2I1Jag/e6JAoGpONPlxnuwgM9HLNVCRZZS4Yq6KuoBATsLn9h064ZQ834gkJNxh70/
MGTa6ZKiBokhUW1CSTUGLG4K2vbYjrtvvvh0h3pALUXGGOYPHE4n2j1LAcxoOVzolhqEHOSNDJqhsL
LYG97g+/W+DKLxABakA928ca88H4PlBxV5tUySR0gk+hICQC9tha3t+enQYdaVPUw0iYhTJSN2ve/wC8F
TrPUyoIxHJNPNZNViGF2AAP3sBsOnTpiM36ARKm4HLY1wf0rGLfw6JGhWIc1gEuhuDfU+kd9/8AS3TE
h8oG+I0i8okYAeuEEV1YObCZ4ZUlgKlAjEKp99Vu9gLD74ZZTeBOUJKVkECtN32wy4Zwqpq1VlkNRS9
W0CJ0IVdVmO53FyR7gnoMCkMTSkSKZQBCqhiOx7jKBw0SyUx5Zj0Rr6yAQCL6t1PuCBcd8HdSQEv17
7MRFSkXpgSS+nox6munCE4q2mkeiiRRI946gslhHY2BG99XQdewtthUBupwhE3vOoVGBz3inKCcxZKeme

RSU5S6ZnLAlJCbGwIBHQ/1PvgbwDmJVJUWpVyWau77+ka3m+XS1mYHl1EglptTIrxkDfcFSN/5gDc+3Y
nFNcklboNa995RclWkJQULHlDc+X6rGscaQyUNGEnWSJCFBRYmVEa4uAbbD/vtjA2uAEgMX9BzjpdiXl
KUSQ3qeIyMIuGKpqLMmniStvIpEelyjqpsxva9jbY77fuMU9mlMuczGuHvF/aqFTZFCPK74cIl/gHj5OIpIo61
Y41CtGY0lbUbd3O7WA7WtvvfHbbPtqZhKDRur748+2ns9UtAmJqS3TdkTxLRZzw54kQZZItLNNJUuEVo4
5ACbodOncdSqbmx33ONuazh8IxLIspSa+Z9w9HwIAx5RN3BGfxslCJIVmieF4nkR2BVm7Fj/MAU636W2sc
ZUyWReHPvdjHQypjhKsO6V1FK10jdabJ0kmDNDEHL6mHMGhpPq9t7sRvbsfbGetQAxjUQlShdpTv1zhRS
Tzz5VG3PP6QZXNlKKCDrXewG2nY37fbCKQS+sOJqUukV/eXKPVOWf7s0qAmoeOoBaN42VhGOWoLE
ki+wHXuMCFJUcGbtoO6pLjXscIbqqshnieqepkl5M+sELqkUXFvsSxAHtuNhiRIL3U58hEUxQHmUHIMV1
8yHETVtXPLyVpoIZXWNQ2lmS5uTG5Ivfa5G3Tscbtml3ZeNT3jHKW+dfWA39Xo7HkH7Y1iIOCMgl4pqq
QKgmpDMdUZJLJErDSX02HW/QdBbvbBgObyoqpBSChAd/Tj+GplSLveCWTQZbwbTRJFUPp0BJo1PLZr
Nvbcgari/Y/nGFbZir5JMdhs2TLCGCWGW9vSN+oGZaOMyVEscK2jKrsQAD6m97sLg23uT1xQmoq4jUR
MySHwELoVdl0jXFNJzAzm5C7izdALX2O+IyArPv3hFakknXmfaGLMc1qaeL5eBRJUG0+tVMdm/lNjs1wo
BsbD2xOmWnE5RFMmTCSU5995QmpJ6h6eQTz2kWwcyaWAFyLhxbpe/TsTuTuxUAXArz5RIUqIKNBu4
Hp1GEOVLltVNp5EsMdWhI5kLKBq3BKkW6kdrWsfe+AJCXJqN/wBoEAqwLHJj1rCbM8mSWtk1TuyVIR
I15GoE+wN9t9rkd/3xKJjCgwgFSgpQdWLd98Ia8srHp6ao5gBNOxaYIpXWqy7BCTYFQBa3f3xJdKrrZxGm
YElQJwz/AH2YfJs21TpIwEfJs7amYG4O6X929W373HasQWvCLAxID9X4DdCKLOBBNUSLUVEG6sY2iJ
9Lj2Gq4BB/cf0lIJS3TfABV0lb447njNXVz0bgUpglguCyRyi0Z0kIQxG1wtiL9v3wgl1Oa94QBUq6UuxyriW+
3LpDlQVPMzDkyhoAdOkc1GJNrkddjvb3F+4xGSACoZROkKUQDTH2r+NILnAWolZZYZxGhLJKisWJP8i
3tqA26/jDPhToYbAMpXUDn9oPoq7L5qdKmJNMbI7SqIS7uyix1C9t9ySD79MMELDgw/jyyHQKZvCGsq6a
JHp2jkVpow2lHOgWGpgDa5JBFt9tJ74NIcODCWRedYNd8N9Ws1DQwxwU4SMFpoi5JDv1Chzv0679B74I
JGJLYP36RHMCgk3Rhl31j2cZtLmsb06QQrIEAUhRs1gVC6lII/v2t1GDSw8xMQrUpdCPWsa9xRUyNNUfO
aIhTEyrPZFIs2qxGwABcm46nbcYsSh5XFd0V5q3Nw0Z6/jTWNCXKRUTtmFRWRH5oLOVj0xlN9RYXGk
Jewvc7m3QjGkFuwSIy1y2Kr+bHTDfpmBGs1NPT1tSi1kqGBUaWRVKxxu+kqTY32uFB+xvi1fVUpG6M4Jl
sm8aCpbDfTLJzhWNZ44nFTkDGkkiR4NSzKRqhe+3SwNlFrd7gdcGgFOMR2m6pDXW4UPTNu3hPJlYy+k
lj5QpHm1ExsAGYlSysDc2I29J91sLYlvEYF9+/v8AMQmSmqSLr5VYje2/DSjZwy5DldTlivmVRCs8cjfqCsc
EMoYXHQ/USOg269b4Ml/7Gu70iGU6QVy0+SpL7sepy5xM3h/DJxZm8NNl6zoAWQRNKURWBJ5drWA
ADXI2Nr2JxmWlVwFR3d/aN6xpKiJbkMSGy/TUP3iYTTCuy007S09Y4IkgRSAAm9/UBe40726CxPXGMV
1N0YxvCWSkXyC3pT8ZYQZk8UGTGNAsPMqAS0cMo0AFfpuWvZWub3tbriIi8SPWJElSUhRx7z455xrfiH
mdTX8OtVZYY3JjfR/KDpAH0N1sL3vaw3xfsyEhQQvExn2uYopM2WcNw9+zFN+OsmruKuIczmzdpeRSM
wKO68uRm2spJ+mx2G/9cbq5CSWOHeMcii0LAJerh8xyiEuLpY5czeGKoQRKQzEBhy2KkAbHrb97d+4561
zEkhOXeMdHYZK0hShjjxrk8Co//rpBZ43R0DyCOMBCyht7C+wJ3v132+8aQ4qO/tm8TLUQpkqprz11ybnCil
o4aOiEWtiEJjkEgcaQ4NyR232tv9ziRKE4HDfAKWt3Bc1Zte3Z8t0F0cZaRoZJAkkKrqUN9SMNgtz2te9xv+2
FLUxumnD2hTpYmJvJD8XALHE6/iFlNl7SUbNMzudtbuNDIpNiFuOw3K799+uJylJLl9HOI/EVb0wJF1ialhh
T53+8ZbhaB2LR5dO0Z3UiNRcdjbtgDJlP/X2gwqf/AMh0gOYVy1Ggj5iSIRnS7AEaiPouT6rWIHb98Gsuw7p
8wAq9N1K41qRVvzC+mpfmKeIqWKuWbWQAjeoD3vfc/m2+JALtU+0Qk3v70be4oOyBCCmpI5qxnRqd41
XQCoIJOn6ettR2/OknAtgRWkSlZGNK91/Meo6dEMQjPOimjR5AhsY9ztsOlje43t1w93C9z1iO8HJTV8C7js
YQbmH6U0cUsAkiVz+ohFhpsdIa+1vb/tiNZq4H4ieWmjKzrx716QRPJG1Kq82SQwkqwWSyxXb03P0i46bb
E9PYitKhdT3xyiO6pKr68WbXDQZ4tjAsvowsDRQpJNL9Op4g2h7A2BBN+wHXcnBJQzjPh2OECVJUAQ1
3DF/yTrSDZcjaslYGBCaRNlLshhYHqR9RNj99wwHU4ESwSCMolVMUEka+rYH3Hu8JIqaYV6yqJJI2Gh0
ZTGF/ltbcnqWJvv8AvugRedIr31hlBTAKwFa6Z8MsIXVCVMT/ADBaNFgjHPBUrqNzuAOtrAltxa3XEwQX
cVHfZiqpSQgoJIUz5ULHB+g5PBXLqY8vqp2XmQxhfSCenZrdPc2F77322wKgog07179oKUpCVAXsX6act
MhvgmKn/Vg/SkNVHf1Ki67tcnuBexU2Ox3ttgEpUSD332IsLKACg4ddD3TeYMETUDhVEUt7tHLzAEl9N
wCpNy1jaw26YQDFjg9NIE1HlZ2D4vw60g2SM/J6ZIdQl/TYIoZn2tYn+UbDYX3/AKYlUQUt+ePYivLJQsK
JFKOQzHLChHGEtSGq4jE6qkBbSrohIks30m/7EXHUYhUFHHvSLQXLSHHerwbkzS5bQE60QxSKzI4JZF
F9INuoJGwO9yD+Wljy6V+YKYpyCK0y4fbLrA6bLTNVOGSKkMkOp0kY6l1WLEsel7bk36/nEglglj33i+6K
65ygnxA5pTvMjACmJgo5fLmMZMRXmwdFZwCQq3BGkbDqRf39sApOAxb4iVEwknJ8h25wrpBckSVX/D
moNTy5LFywOljsVB6Ai+/7+2BSPQ91g1qBDDPLD4hZrENU2trLAOUDIyrpC2B0tsLdB2G4scOlQIJVAqlk
KF0bz36wRFPDmPLVKmnaJUOtLMSxHout+lrf39hhkgCpYNzglEqTcS5Brji/DtoxLKZKZmVmnhhJMzRhtS
J/hNhYr1Nhgv7JpzgEgJLK4DTfqRxhZW1GuWCLmxxiaNlkCrZhsWC3uQOpAI6Wt1OCWz3ScXhpKvJRL
M1BxqKj0PSEtYyx1qxQhtLs0bymQExgX0soA26Dc9CSO2IiFf1bvl7xIDLDqBq2G7HPHhjTKMUGYmozS
RzE1QkDEapnYMAAf2YnfYe39JkqGGkQLlqDnDPsUYDdrCbNaSGWScGoYNSMLEKUDH1XY9mNifvvb
e+BmBJeHlKmBh7760GWlY16qq1ymjNYkbCNWNmfcIemr2J9A26HcdMUJhuC8nLv4jUlNN8q89c+fOGiqj
jzDKCZIp5UaI+rQEVuvp0hgLWJ6A2OKlsAmSwbr94ZRbsSjJmElbV4tk+B9cY1Z6FsurIpYAz8sL6wm2kXu
xKncD0kjHJpTMTOF2rdvyjtVzEKkuvyv21dY3XLcyeGGPlSBJZSKiRLyFCh2B1Hexa97b3OOukqIT5aPx+a
sY4m0IdXnctR3HxmBE/eWPiWXIa6MCTnRy2ZibMsd16IetwOtx3t1tjp7Kp5LKUabvSORtICbSChNFbxXEg
sczpFnfD7MZauW0gXRPWmF1CGKIqH0MxK2BBAUX+/ucRT0pYkY4xoyFKdsQNMPRokmkmnyiaIpVK

QkZiUKzXIBIjV09VgCDvuQTubnGaSlZwjaBUgXQan331hzlzETZXIa0adSamjhdmYm7du/WxPTa3a2IFA3/
JEyZgunxD3y07aGnOOIYYXhaUSS0ioWmkmCh1sNIFyAbHc2vtbfY4kQlQe7jhEcyZea9hi50iPfEXjhaczilY
1D0ymJpUJ3ZWBNl269bjr2vjTkylEALLCMq0WpAUq4HLeuO7L1ivPiHxBX+LHH1BlUctRJ8460pihdlVAr
bsGv6b2Ha25xYWtIQJbcfft4yQla53iJViwHPV/YM0S14aeF44X4ngpqWkRYGnZZInKyNIoG97ek7kWB/xX
wp01PhOmnp3vixZJRE+6uorjUe/Bny1ixmUQifJ1jlRIFQaAjwvqRkGsa7DS21hvsNvbHNru3nxfHDsR1iEqus
W3Au/HfDxR1VWYVDSB5GtyndmuLbA+x1g/UTsRiIgEF8OUWStRa4PfvUQdxHSHLMtmSZjzxGrMJWJl
U2BC3B2H4Nv74BCwSINQUkEu3dO3whrzKmfMsvaOlnmVRIBEISXZLrchtQO21jboDcdb4nTqqKyiHus3x
BtBPJUVMyzSSMFBDQKpZtSk3uCBdSdzbt+BgXI8w7fSCICgUk/njuz3wqpJI8vqEaOnTQpEruYbgsXufUL
+wOw+2G8xBvHGmkPLICgQKY619sc2gqvzWiPMl/4ebSTCQqKDzi5N2vtsQV/bta+CEsjy/LwyppWHTq2E
McGb6fTPTc1kDMshVeXp1EWUA9wpFzva5OJygmiKRVCwHSuvGv5hqfieppqCmeCaCQVJ5TCrVZAuxL
M4ve4PYHe3tiXwkguHpypEaZkxSWo5oKPXvOFfDvFEmfVon52mOmkWOFov0pGbSpuVJBvubd7E7A4C
bLuAJGcFKXeJWurGnTl+oUT1MdfHHRSMpbl8vlM5QKxN7k3Jvc9ztc9sRgM6yOESKWSQlOGfpn94dqw
QUUMEUdSwqo7ENHKAoUkAuVN9xuLtv3GIUoKv1E61oDKdtz6d5wVTVER/UMCalZIYQWVWG5NgL
dO599sGYBBDFwxpp32ISTFZEL0YaSoj+k8pL39W2ofU3v0G4wRTdLKPvCSq+ApA7+T6QfUx1ACRyQf
KmUtIYkjVypChhaxt7k9jb3waQgChiusrUWUO9/eMIhU1KoVjlLRVKb3/AMPS1t7C7AX9rb2wINScx3uixc8
rDA8no0F5zUJR0tPFLJVF2OhY9ciRP0OlSNioO9z3vbqMSoSSQoxXIupZ3B7p2I17NM3vVxvI0k1PLKWW
RFUBdI7qLXFgSDv298TJFKY9/qKy0hxpuyp3x4xqWbZUmboGjeN0gEscsDRpdbqdNh1B9d7dNx97W0KY
gAaERRmILG9WhBFD794741jOGiqshjpwkZeOQMU02coCJRpHQjcdOgJPbFlIq7nX4imssgAgPQab8N+7n
BGX8IVZzVK7lSh4tMhdogRsBoZgCQxJUWFt7gdL4lM1JdAapP5iBMqYLk1ywA05PxPN+kAn4fbOIBWM
0EMsEnPKtCUZSd7uLDdgh6fa2xw4WU4Jx79IjuIUWKqjdmz13kaQ2Z/Uh50omjqGWsqFAjUhXAEhIJF9rs
LX/lFutziVMt2Ke+9M4Bc8gkTMX4Hnvy3UzESR4D5JDlVdKRVwrSxRmRW0X5CEsVQG5AN9z13He2M
zaLkAAPGzssNeS4DVpkKtrXOJnh5EdKYxM8bQ1DCRl9KzubNrA6G9yPsOwGMO8p2OnTjHRqACL6cXx
4V4dY17+HU5MktRLPJAzMYhz1bUoAO4073vvY7/ANsToF5FYqTFFC9x7wjSvFfiiCjSpljdEeZD/wDP1E
WAt1X0t7W3t7Yv2SQf699+kUbbakpTeFfkdOgioHmF8UqbNqueGlaNXLMCDKWk0gnqb7j2B3/pbFy1zxL
Rco8YtmkqmLvAEB2/FP0znOIdo50zGUsxlkkZw8hRwqhmNip3IG1th7b9cYCTW+rvpHRLTS4gMB8aP84w
plMQcgjlTA6mjEjDqOgIuOh+xG1rHEgVg/z3wiK6Ejyt6Vy7+YW88TMDGJAWkaSUCJiAAOhuL336W323
3xKtksN5rESXmXnAqMHw7yjCs8ebklC4mV1WVxYqVsVFydWy7W264kAIJYZRCoigOZ11x9vaDYDIk4k
kdJlgbSZLlrMQzKUW1yWA3Bv0JwaGJus47rEU1JBC8Dh6tn0ELzk+XTEuyVGp/UdErBbn2AGwwilBrXr+I
hM1YLU75wJ1lWoVWiLUkl1K8wmSRQtxv7arf2xM4YD85QglV4kt7Vc51flnBi0okoZglOdIKuyRga0NtOo
C5Or6t+mGW4xGEJN1TFwxbg8JRHJyWWblNGxNuWpCPq6HY3O4Jv8AkdMEHNTEai5IGeDUqHfjwyg1
Z0EmpUgEzoJHUIVUkj2VQT03wnceaneUJPlU8uuOGXHjnw5xjLYJORDIkLJDIFiMoVm6kEbDYkjuv+uG
V/WgrBpKnqqno2/TsQGun+WrHR51Aty9IOot6tyoA6C53vfY/syiDj8wgCnyiuFGHx3i8AymNK6bRDTs0LK
XCSLsG9j6rkbbW3OwP2cYBLD874RSfEMx3rRtM2PqYHQzTZjUzTcxKcxsiMGUqWCnSQ1xYnexGxHt0
wyVP5ny77xglSw1wA4tk3Ftx5QLMaqCSSKJissUXRIzZRo3Ic7MoOx3vuO/TDkpd9+tKZfmEsqIujBnw1q/L
Mb2pBUGZyUB+XcvDGt9ChGdrkE2AIAPXV0PU4JCiQIim+Um4Tvbd1I/EDiiSpoI3llqlSCMlbreS5uq26dR
c9b36b4QBLE0EEq6HZlK79umUFwzB5pagQ2p+WC6uRJZha0hbrf0/cgHtfdkEqVe77zgJoRKTcyOjs+T+1f
WMCdZpNLBarTfXEzjWl2NyWO4UAoB7EDfYAimhOZ07yg1AEBLMDgeT9cfxGWZUqi6xsDCxQRqlhG
LqSGv1b6vcd79MEkYrJ9O9YErr4IGBY16ciw9N8CmeOpaXmppnSQlVVdQi6We34/br+MMQVOBX43xIlS
E3SaPlqzuHzPsIw1MktQAWkqSsZ/U0hd72BO4U2PU/vhAOQIdSgl9+HrTlGaLKflmE8dTIY5QEL1EgbRcl
WB3BI69RtbA3ASblQPjGHTO8MDxaE5caDB+GgxzgmKOGmgNIpKTyveWYJawDEKNV7m234AwyClPk
GJf8Q0xK1+dX9QzYZVP51hTJDBmVOhKBm0aoLAgOPpbVtubjod7jBmUCl+Yhk2kXhTGh6QGvy9KakSn
YkrCP/mCwDXsAQQbbX63N7b9sJQAYn1gZSwXBoWNRux9YLoKExVbU7uYyqahzbKCzHT6XAOxvv02
/OGSCCW+IKYAQEnnjUN3gz6xmjqZqxamKB+VzqcLICihG3IY339un9OuElF6ph1TQk3UVPN6fg5GBVcJ
R6ZKcKhRihjZBYMVCCx6HYm4IF77DCAqkN3+f1DFTXiKk6Z8y7Nr1gK3WriiWOO8KkSrCXfUpJIG4+3
UHc32wyS9G704QSglrrv3id/xWBQ0YFSWiMKwSyK0okurRsCDoFwCt77k226dcF4ayCHoNYiTMQFOQ5
LBxVxkd4oz/aA1UUlVMFkFMzswkjEVy6texIUj6NNhfqLknCVqaZ4d0gga3DVqVPzqePzGvVtNW1Oa3rQg
hlAZFQhACdhbY373sLHpe+Kagsl1YZRfSZbG5/Zi/wCqe8a3xHBUz1J+Wnp9KaQqCUC3p3sOygqSB1JGM
y1pWvySyBzGn4jUsC5aB4k0Fy+Rq53auM6QQ+TUdFRNUuaeSaUaS0kauivYb6dVwBp3/c4gXIlJS61AnUg
RbTaJq1gS0kB8AT7kVx0glMlpKT5m457AshjOogoCPVtsGa1x1/GIzZpSVGZiefvhwib+VOWkS/6jEYe2PG
N38M+PaOkrPkBTvJShEhZ5XciJd+tr9dvSLfm22NrZ1vQVmUkFhxoz/Mc/tXZqhLE5ZDnRq4D2zi1Pgrx5/G
omSCVRAsZkXUVbRY6rFTp1H1HY29zawx0EwJmCkYNimrlKKCcKHIAPTQGJu4S4r5dMk8c8krUqheXq
ZGj1qpF19R0k6iRvjLmyS7YP68435doTccVIpw5aP+4eqziaSqqYWpFaeEc2KILEyAhVAIOmx2tfa+4++IUy/
Ky8aadYmM83j4WYLUw1hj4249irKKmoqmdoZZsvcCCWRnLDf1EkW1G43HSxxYstlZTirGKVrtwYA0pni
344xX/xd45k4V+YWpq61RG/6gWQ2Lf4lVgLizAWH+K3bGspXhAEgYRh3vGUpCVEZF346YdAHaIT8Gf
Elk4qzLNpm1tNeQAQbKgI/sWNhY973xlWG0eIpcxWe7vlGhtCzGQJaE5APWjnXHiekT74H+NVHxvxplnP
dmp0janhmS8UjLfULg2BOrpewIvbpi2uYmZKJQ/ffF4jkoWicm81KY4Z/FMmrFqZOIKKCviio6gCCMFuWH

S5YJfSO9jbra1j09sTwln+4jovFQlig473MOsOa5fmlInqqIZXXQgVdQiX6v8Aw3vbobk223xEVLBY974tlCFI
vILc/wA0rj+YMzXO0FA9UYJZgoZy6b62QqCAB1IAW436nbtgLhCt/wB4RW4fL7M/QUgcWbq1DGI4aqW
mjbUzPHp0ooBGwuQu9gevp6bYIpN4cId03SSM8DQtrwhHxB4gUSc+NZ6XmIBZSzBlB2sGsOuljftcjviSXI
UpiMO8ohmT0JBv9hxwxMadW+YbIstr6bKmr6TX81yGjeVXiQE2FtJJsSATfcX/AHxMnZyyL27nSKn+qyg
QKP6En8D3MbNleditpTOaxG5Xp1NIG5iFTpuoFgAb7+wHbEZllJYPX3iwJqVVURTf3v8AaNRl4pbiLiKrpJ
ZjFBSgnVIgZl2BCnYXO/QW3Y3O4GLiZYRXXP3imtZmkkjCjbo1LjHOJsprHNRpkKNoQXjCOzKLAi5AB
ubHrsNrYvSZaS7BtfmMubaJgLL5Bxjl98IULna5VTQWkehrmj0PGgDsy3uWNittIFrjuNrgWDLlqNSKQUu0o
SCxqchXnkadI3LhXiyhrOZEVkDPFzEK3/TCt0Grcb6b/nrjOnyVA65V4RqSp6FId8aluNO9Ie6DiCeipmniiniea
chw7nSC7CzEm4tsCb3t++K5uLos4cItgzksUjGh4d14RmCqq8wzItFNUyFF0j1qUiXT9W1mubC1h0OHWlsc
O+8YGXMvVGLHlwHtSM0lTOuTPDUSCBINDogmB9dyW9TC5uQLg4UwhxdrDSQbpBpnh20DmoYJ8uja
OokaaOVg50lDIirbSFAA6gC19+u2BckmmO/vrBlN0AuS26nZgFMKdamB6lVpZHJieMorFomOosQbBexNr
Xsb9MOtRKW57/zAS0ecHIUqOcI2epGaPIEkkp420xwMXVXTVqvubex27e18GkpGJyh1IJqkDGj+vTHDSC
6/OErKZUpoVMTAq7iNksQdI0Ebm/Qb7W98SISEY1PeMVJt9Qumgw73GGjNqmHKaOWJ4lYwBeYyknlh
ULFSwADEta/4vewxLLLkF+HeMCU3UmjkY+43E6nGNLm4HkqCnyIeIBnvpXUXIU2BLrdNgDYd7bm9sX
fGI/sX9OcZ6rEFKKUBtS7vzbLdCyY1PEtNDFJFTNT1Hp1oyEMVb/m6QSSbqNtiLNgQlKV0PekGZi1pAID
fZ+zuhg48y6WszanSmCpLOY5CgBKgB7C4PpA0k79gQPzNJa6CrKKlpSFLuoo7Gg5b9/KkMdVJT0cEcTyx
xyNqJAKtzHFmIU22FgSSTtv72NhIvAKalOXGKs1aZbpJ8xB5nEgU3Pux3RIngFHFkdBeeWcTxgxaRdWW
WwILMNRIBAsd73t3GMq33lG6I3NkXUovKpurlR37Z8DErzZgxeoMU6/oqGcGNpYQ7WUKpt6W37kbGxx
miW2OfCNcLBdizcTjl3WNc4j4npMvpoYZORBDCjvEqymysSwNu3dbbjrcnE0qUpRcOYgtE+WhLGnv6vx4
xVLxr8xaQZXVOlQiSVDiKNjGo1IbrzLb99v2H5xsLuWeW7gH7xzXjLtU3yhRS5D0owybX9PFYszqpc8zSa
uUNMp9bqrek+r6RY32t1uf3xz05d9ZmHDH1jobMi5KEsM+HpvELadY5oSYgsEjybeiyS3PqK39gRf++HBB
D4elIS0qG/1rxfAe8AkExpFESsqRsWsBd2CgMdR2Nxt+xxISS9wUEQpSAkCYoXjTd2PxDnDUy10haFneNtI
lhju1/pGtQBf29/vcDFkipUMDFVJKgEEVHX351yhTTiOqlT9WQjdn6NpOkDqOo7XxLQkg/HZiElQCS+PH
X/6uWeMSVz1HN5umOlktHzOWT6bXDW/w6id/zhJ0GEEsmq89Dvy+dXg6CiimgR2EzMygkrUEAn3At0wJ
Mx8TAAWUhylLwKCJqWhkRxOgDlGGvaMahsw67r7WGxPbEqdT3rEasLoqSx9abm4wKOjIrHdXR1Zk5K
mS5Zr217XvsOlyenffBXc3x79oEKKqJH4xw5j5zjz0SoHpuZCqa+oCqGUE+ofzAn26/c4fFh3yhiAlywy9Mjo2
PzGap0p6cyiXXIwCoEQKrbAad+n3+2/c4e5gXrDGaa+WmWR77eC6Cr11NRE0cbVJQMCzArfbbYj2uTta9s
RIJrSorE09CSGJDEtjjx0pg8Zp5ZKiWRWdUaM6i0iKxRSB6lUGzKdwQN7HpvsV8nGhp33zgVy2Jul01DPq
New2EClkVpNUDOIxGLO6BOYR6gAPYE/T12vh1EOK5QyQqpSGrlXGlWbIcMIFSQosZp4+bFI7B5ZIjoi1
kbargkG4J/tcDbBXWSU4Gh77eK6JhXMEypFRXjkz4Vq7c2g0iOupQIUkhmme7IQXaNhYEkAggWBGrAoS
CGZommzSk3jpgCz8XG58fWElLekWaRxLUSSSaZOWFNyLHUvW+obnfp++HN1IIA/cOAqYoLJwfLDPqP
3BtRVKmV6ZRURzSFXaMkABimlrBelwdr+x6YRBagr3lDKKB/Y5VJbVsfesEJSSTQyRFmpobtHJokV0S6
Xt+bgjbra/2xEXIwbKkSoCQ4Jej1wyz70rBlJEKUR6pFi+XjF1eEqh1ALswPUWHq+46XOJEABLKPm7rEM
wLJJQPLvoOH44NGcumSqBjAVlUqLL6nfc33ewINyLkjYX/EgQQS2BamcQ+KFJD1UH/NNcn93jKwtmYZ
Y6cO3K0qkchJRSerW72sL/ALbYid2Pt8/eLJwKSCSNfjLqeLQbFIZmieOlWUa7iEyg2LAXszX/AJr/AH2PbB
FTh2f4hkpKaA3cTWr48vxuaE9HSSRcySoVQkQCNzZhqUr0uemr1KNPff2wyRUgwxa4lTHlVzT1z9DBlLJI
ZS0ziWSUCVWsCDsRqB3UCwPXf27jAggFiXeDmJdF5NGoWx9coKpyKivpWSAFy5LO93ZmCgX32vvsB
1PthUJ774Q6XwbLp998C+Zb5pA8SyyE3QABS4ufV2G21zfqBttfBC8mjOCIBJEyoN1QNM9BTd+c4BPHN
TZVEqo8yx/SWSyAAndwO5vY7XvbAO4Yig7rEmDhJrhqeIffvDYUg/N8uEJlqY2ClwIQkZDc09XYrfqVGx/
H4xIpAdx6ViIKUU3ZhbiGoOv5hKmXPRTHRUryQ92kNwSpN/qAt7kEj7basDdLua97sYLy3WQWy9hy03Q
thgqaiKoglqJykkicsRxgmIWJKkdeoA7dbXOEQtyXggUFN0J4694QnXL46uRDI8k1/XG0rAyCxtoA/JuCD1A
w4ClY/eI1BKElKcquHB+ABqISwVFRWvCQJhGpVmmBAlkFtyQO4HXtuOuBYkAYb++EPfDli9CbuhJrrrC
DiCYinlcVKa+UWJLsW5n/AFW6DdSbgA2/OIZoAG7nlFuSsqD4Hcz1z+0avmlFFQRyTQssvOtFqklGzld7Ar
YXuet+vbrjMmoQk3w26vtSNSSpawZZfU0IphWuFITUVDBnUBnlhl5carKxjdV9AO3U3IFwoJB/zxGhAmJK
1hmbDt8dYmWtUuYESi+ILnhxGGPIwXmdYy51Gq5THCbFqhomV4qggDfc+m39r7nFW0zJiZzIl8cGO+uH
xjF2yy5K5AvTOGII3UxB1zwjOWziipzTvZJHMbn1X1KBuoIJ0237d+nTElnJBuKLEd68YhtN1Q8RIcF/Y7h
Rm4RK/gfxLVZNNGJoOXGdegyRlgUUDSSbXBX3O356Y6bZq13GIq7DhHIbVTLEwqSryMCXIAfKukWY
4G8Q14hooKNIY4qTlFnqZvUDf0hwbgs3qBsSDtfbpjQ8EJN8Vrw/UVUW1S0eEph5ccfyRnG7VvHlZlGXsz0
T0Yp4dJ1k3l1Pa4QG67MLNuLg3A3OKQkJVU1rpGsbStAqGoDjn+XjSc/4tmrcllrlqtcMg5bK1mZSfUGKlgQ
V3W+m2LyJYBAqGr8d1jLVaSU3iXctu1HBuEVw8ZuOpM8gaKSskkad9KONIDMOoNwpHQWsTb98Z20F
jwyxxi3s0KM4Xw7N2DUOBWIMrszrIa2OaMs5jY8loV1Kg6katRsBttjj5i7T4gVK1yDj3yjt5aLIZRROoGqC
WPTsxs/D3ibmOWVtPW0s1VCaZiwiBc81uhU6rgd/67DGxZrdMBGR0rjujEtez5QBIqDnTDInMtrFjPDnzjDh
pI3rKiOBpJAZWaMTI0Y7WAB19rn6fvjaNps60FSyBjhlo8YYTbETUiWknDECozbjl1iTeE/OHQcbVsDPKq
pAVPLddK9FJPtawNtwSb9tsOiVJUk3VYwSrVPExlpNOBbM8cDEs8N+OGW8cErDJBTvSv6zy/5jf+ZTpN
wOgG4674rKsJlh8eEakvaKJ6ruDajDceOMRr4+edvLPBehnQV6VFQWZVp4dxFqYkE9ANtxvcE9+8M42eyp
v2mgcc+84OTOtFqmNZfMa1yH2yZsYpP4nebni/jerrKk5hNDTNIzwpHMW033AGq5P1HqBvfb2xrV9QT2Jk

hgHwZ8vvGlZPpuQSP5KrxJBqC2eHTI784aOGvGLO6fMEqlrXWpiPLswS5UOG0lbje9zvboBscNZdsWhTu
XL5t+IO17BsssC4GBDUds+Lab+Qiwfgh498XcT8RwZM0tTU1lUiwrVK1kjUarmwv0BIt3uB2x1Fnn3yy0hs
T3l7xyk2SpCbspRvGgq7HdqRUaRe3JPDCmpMuiaVJ/m6pUlLtMKh7gbG7difc+m5xlTbTfJKTQfeOikWO6k
BYqd79iNf4w4NiqsvqFhy9KtbsnPicamINrO3cAFSNIt0HbEsmaxSXYd/qK65fkUFBzqCH7z/UQLxPwlWeF
WamonINKWcC7KF1lvoKg6jYj/Fb79RjclT0z0OMe+20jlplkm2aYAQCn1Gp1Oh3w48I8bUuW5krM00YRQ
usp+todgQGJOwGnVpv3HTbDTZCimgf2iaVaUBTO3LzZMcfTnEk5Nx2te5y15qKUQzrH8xCrylNIJVrXIF7
Xv726jGdOs9LyX9BGxZp4cy5pHqTxx5w8LnEOXRrVGvkWpMqrzGDsqWvde+5/qbdR1xApCj5TxiymaP7p
rkMT1NeXvG0UMyGOVkikjqpqcqA8jO19F+/exHQbD8YrlSgoDKLKZaVIJz4uA3SG+nipXSomaSpcrIVkZ
TG5hYEMzDYrtYjYdN/viQpU7EfmIgpNwqdyD0+GhJmOcQ5xPLTxU0YErgoOQDIHud79ADY7bde/TBC
W1ST8c+ECuYFuEAZb+yYRHNpITHHBqeKOnKASahvquxuvp3PYe3QDBXBiA3ffOHMwporfVu6046w4I
vytKj86nkmppJGWENoKAI1mAO9/ex/mAtvhk+ZTEUI+e2hlpMuXjUHunvDQ1PTcQq3zk3KhpzGx/UeMR7
A2kDaRex/B7fTiasvKpfviYqqWLQzlwCDphkd1Tq+EazxO0tHmcTyVT1cKqKVVpmJbYq1ozbUFFiL2PU/n
FmSkKBBxxrTrVnzaKtoWqSQUAkYUD6YFnYVDtCSDMaQUEDALJUpa7RESBkZi2vSepFlJ3v26nBKQp
SyHpj8NzyiNE9CUC9UilN1SWfIs/wB4av4jULQtNDHJFFDNGJHCLeaNozdABY3Yi9mGyta/bEpSk+TB67
3fGIkrWlV7Sm40NOL+kMmfJFnUc1bWGnSKB2UKQNYjUaSwttYahuN7X2tfE8tRBCUmp3Z8YpWiSkgzF
gEDJ8mrT14ZRGOQ+cikyPjpqASUoaJREjyzkKqgsqkLe+kAqN72Iv22pTLVY1TjIUsOIuIkW+XI/kS5ZII9q
ANVvgaRveYefSmyvLqialzB2WWQLyIWazb31gknqV7dgO+IymypFS/fvFj+TapiiLjNr3gDQE/MRL4jecarz9
5hGjib0ypJG7Ex6jqsBcAAEHYj84b/AFKUlBCNB2YjVsq0TZnmGZObiuVdXiF6vNcz4mrGqK8SmosqU6iN
QRqBFiL23AB9iPbGL/ImzCVTBo3P34RuiySZaQJR1c8PbOsH0QiymPnI1O6zOVd3cqQdwVIGxbba47Hfvg
CEoaDlrMwl6EdR+9B0aFUwFTU8iGWJ3DMrJsdGkDVIL7EHe3vf74nSC5IPesQqWpghacePTGFuiSWaMa
qhlZbHXZEcjb7AtYg2tiwFOoVNfWKapaUoUkgADdh2aQvMVO0skEiaJImldU5bR6CNrC21hbbqOlsWbt6is
YrXigeQZ6vxyrBYyomSD9SBwhLmOWRiJSf5Qy2IO1iOljf2wQBZnp7xEtYDKuG97VqPtWusOEeXNFKInl
dEdXaSIJr5RX0ggDYFth99rC+HwICqiHUApKig14/fAtC+PKKto1PyUJuL3dQWP5NtziUJbH3EVDMSKBP/
ANYT12XPBDpUlgXB1KuohbfVv9xt1Nh1thAAJIfGJFJN4FsK/lsCBprWCVoqemeoLBZJOXuqj0q1zY32sB
9zc+/uIu1J3Q5JLAPnjQjfv3ekZEPyCc1dLmZ1di8dlZgPr9wRvsdh1wagP7a69/uAlJUGlgYDLB8cfXUb4Dzn
mglUhv1DzoV3JA1dGboNtrDbDrJZ/bBvx6Q0lIveYkcQXfEud/Q0MHNEGpVqkppyjvywC4kMqm+6ttbp1P3
AwFCMPWu+Jf63q0pVqbnO4YQJeRlUXzUaIZJLcsq+pSbnXqF7EC5I367YYHIHHpSEUgATVJdQ4A1/Qgl
aOnTQA8TCzK93JDLt6bW2Nx79BhJxBJfEQ8xR8NglsC+TuOB40EZopYYJDJonmWKMIp0kuoLdeuo2233
2Nu+CFwF+nOBvLUi7eZ8ThhjlnnWsYkndITUiB6mao/5jalIVSxsAR9IBvc/fthvDKfPiTR+8oDx0r8v+1NW0
OWNXfkIAcunq2idw+iJwC6+piCNIIN/pAA2K9z2wkyaXjlm/KHmzzeuajBjlm4x3YH0g85YFqKVmksQmnni
T9QizXGkCzizW3udxhzLD6Hv74wyJxIAahd8g+8PR2oG1eMTuaJjoOpbaixBQem5BtaxGm/Xsf3wiA1Bz07x
hwtlAuX01qD0ygQlNIZDHAZ5Y1EQLVJCMAN0I3/xCwHc7bg4YULnvukEfMlhhjU0OfLPkIDUKUhJko3
DJdCbHSrb2ubblrgG9/wAbnBpYllDv71xiGYlSQDLIz4O3sGw3M0eqZJKiglMyPEyx+luWVIAazbC9gtht2A
BHthK8w8327aJEm5QZ0xf7mtaCMLGa1RFLT84Mhkb13D2uurSLEqLD7kDASwT5RCnLSkhan5h+jH1yzo
KFyWlp9cdmaVmYItgvZbG+4O1wen2w1CpxBAKQgpGb1075cIMGihDaZpmqIwCio99CEkJtf1bKR2Bv/U6
N5ce8IByFf5GY7vQgYNCielOXwFU/5QQheba8h1XUheurUbkk7gYYnBzu/cOlP9ikHF8Hyy1fjBEcV6hqKR
lgnVwJA0lg2q9txt0tffff8hkkUS0EsKulajXrw5Z0w3vB6UKzyJDGsZMQkIJIupUlbgXvptttY9euDVLBw7y1i
OXaCC2JDDDm4LZcoTV8M1PzRLEZlRQ0SRyECS4Fla53uLf0H3wClMah9Me/tBhF5LOxauGPLd1pnA6er
inprc5JIymgFYb6goFx+RY9trE4cKSamr/HzCWhRN0UAxJxc1rqH3vAqjK6sR2SOzRF5SuoLp1dAWG7aQO
gubDbDTJZuuIOWoJUXPHdQ9Bzjxy9airULokjisukOSjqLHqel7277qR7YNCXqMIqzVslnq+rcO+EYklaqqF
SZ4UVgukw2YC/puoPTfSo6WvhXf8AkXG6JPEyQLqv+70rx404iENRSy1Lyj0iQTPzC8W7AC45g6MQNz0
G98QXAQSrJ3/UWFzFJWEo/wBzNyfA+zxpuYUk9LWv8vBpMKlSNLIzIx9RvuT0A2ve+22+M5SVpUQ3e
EaniSpiQp+8f1pCSsq6qWn0Ul44QdTjnBdcg9NtRAO1xuLduwxCtSrrS4nTLllYVNwpvHzWG/NMsly50Ekrt
qiMsSBkZpEbqWY3NyLbXG3YYoWtK0XfNXlzqXOkadgWlQVRw7YGmlAw6jnDYKWCDNJKiPlyLp1W
dLcxja9gOjbD7X2PXFZCUCbfSXJx7GEXFzZhk3ZgAY0Y/cekbfwfx9BkNclPLCHg0kOWW4k9YY2IPUdP
z12xr2S3oSvwwNa78/xGFbdlzFI8RSqf8d2AifuBOOVoaMV7RIkKxhEjtdHXQ2nXYbi6gjcb2746iWsFDEtw6
RyUx5a7wS+VWGNeJG+JApOIqvPcvCZmSvMcKs8K8zlKb3XU24JUdFF7364muXQGZ4ATgtREx2pwAw
qK9McG0iOvEDPKNWq4YqiUch2B1xaXJDbAksLkjT9tvuMPNmUZ6tlEKJfnKwGqf7Ab+XPDnELcZcRxZ
5HyZYkYPMrxpGqMbsWBY7ekWt0/e18cvbZwmKKG9jujr9myVIlpWCw6b/X1hppssh4VylGqpZprqzAlQCf
VawJNrgKbDtf74qSrOmzS/OSR3rF2da5lpnDwwA/VuWGT74RR0sD07zo8lMvpAjkjXS4AJv13JI3/AAMRL
kyrt5yGbmA5r0iVE+0XwkJBf3LBhyhnWllzOqen5clO6srqOWVv1uVAPq2N+u2MuYhS1GUAeDHnGvKmp
loE5SgzM5I5faEeW8aVuS1kNqerUy7yRFmtIT9JsCRbvbr1FsQJt82SQm6X3vFldgkzwVXgwwZvfdG4ZF4qZ
7wzVCrhknSqqF/WimZgkZAUr6Ba3e1iAAD+cbsralolpvgVL44dO2Ec9P2PZpqhLvUDYGueb4NiC7k6Qzc
W5nV8XZulbWSTTVVRcW5LRRm1+hHa1jvY37260LQV2taJ0xyo5MQOX5aL9mMuxoXIlsEiruCWzvcNz
9YVZb4QZln9RFGtMsk88tgqsA4YOeh7gC39RbvizL2HNmqDBiSXzPbYxWnfUciShndIAbFuXOgPWNx4S
8pnHPFVf8tktBWSTDUTsCq3W5PQXb7dRYH8zp2HOQiq7rHcwfPIxWH1DInLZMsqBG9yRkzkNj20Xd8k

nksi8LIaPNc8M0+YQsIlQorPCeoN9rkgkb7jr7Y0FLEiSJCFXjmfjrFWz2dU+0G1TEXRkke/NmpvMWcWF6
QxVBaONI7yXLGQNt1FzcW732JJvfFFbMzv0jXQVKNAA+G/LvnCenoZc+MnKp4llUtaEPoUomkgi4AB2J
2O9wO2JAsJqTT7xEUFYusHz5RGniP4Zf7xjkvJCoYjVcqpmO4Vt/5e1hvv2640bLP8LzHf3xjLttk8Rw3s/wBo
hnxT8OavgnK54Mv5aPKpWVY0usahQ3pJs1/ULA36nr31ZFoE2n59IwLXZjIANOdBwc9M/SNSyzxFq4nime
OeJxy9SzbFzp2Jtf0/e+3S3taSpKkeYtFBYWiabqSc6VrjWtGxx1AjefDrxVXK6yjlZYmo4YXlZ5QGiZ1K3Zhe
6jV3tY2vtirPs99LJxPdOEX7NbfD80wUDl8N1RvryHKN7y3xlXOcxnKRJCzo6KF1StT+qyqXWw3sSTb+22
KMyy3U+Uv6P1jVlbQSpRvhhkNK913wdHx5HlGqlim5zVO0TzM0csbaje+q4J6gDodPbphGSlQKjDm0MUo
FQxAfPrpljCep4kfMJY6uNYm5d5qmyqhbWble4tdr/wBrjEnh3HSHB+0RmaFpvuC25sfdjjDhwZnMeawL8zV
yQPUKqiMIsYU6BcH8g2BHWxt94J4Uhrqe/tE1lmIX/uOXLDDfwhfmFYksGnkKbyNqAQDQpGo3bVf022a
3sMRKAFHy7pFgKBLqwJLj8+3GBZzmcPLiNBSLGBG0UiyOWZSSVW9h0ACgkXIvgkBTVV33wgZqhe8
qMaHVxqOjGNGz7iaKCtllmgownMV1njBaZ2ZW2a4IYXYfTbcCw2xekynIUDyjMn2gIC7yKDN/cZ45bqan
xZ3/ALvZW3MSISyRpIjHQSwZyGLbbWV7aRte22EpIUr3o3fGElS0IZ6nB6tq/FxTONHzOuTifMkemqX5CJ
z4hKArKTYkEBd9JspBsPUN9za2hkveG474zJrqqjBnGFP1g3Csan4zZk3DvBtQl6p+W45kJmVkF16ooFyoIB
32Fu+GUq4kqSXH2hmCykEEEZbyMqbuROkUc4hFTUcVy1VwJ6moZLREuzIQbEEjrY32P4x5daFTFWwlv
M9GfD9R63ZUS0WID/a1SQMc3wzhzyrK8yzejRKiSVowSFTUzBRc7De97D6fz9sasqVPV5VmmW6MebNk
IqhNc94/fxD5l+VrAkk0hY3BksY3HpvbWe9ug3He/TGhLT5SIzZ39wR1Dd890O1IsLMDHTf8hbqwW4U7bi
+57D/XYYkQQoEthEMxBSUpJd/zrSo/ECoaWPM6SKSWSGCVYigQLrWRbjoCet9z06g4BCryXfvhEsxNxT
tQbmGGu4QrXLYqaBI4yBpdl2YINLKSLWuwt9+tiO2LEsJADB9W0inNvFySxyeofLt4XZFGzTaudreC6jW
ALIBYDYerp1Gw7jFuUClycujRSnJE1gnM83xbt6awbS01M0bqJSzxvbkgGwYkkm/a9x33A364kCUABWY6
d9Yh/wAqlFD460PD3yHB4Vz5bBUafWyAMPWwuoIBCsxB1Br22G1gfxiRkq7z7y5wJMxIoTuavl0+PSCplk
pJxGsrIXVWklil5D9jezbte/Q2sbG+EHBp33vgSQp3aj4+rfLGkbBBl9JPAjyfPRyOoZlKREqT1HXB3QasYjB
YMVQ11kktRNUSyRDcOrCV/VLqXTuoNyg6bX798IAKqR3+MoZSil2OG7vHPdGBlq1cDaUqIwrBk5qD0s
q7A9wO1z9vvgSgNdP6iW8srKku46HvlhAPmEaaOWpVRMTbWXuoAAFx1uL229j3GDEtzfOnf6iJU+6kSw
f93YH3w1aHGTmiIKRKGAXWApYab2B26KRc7AbHph5jqDCvKDkkJN9bDgX3tXi0JIp2lZpiGRSmmRluB
GqkWuOgsO52/wBWCvI5yhLAM0l8Xwx6/rGBzwrJUCdv02plHqEmjmDa4B6AEkdr7jrgnUVhzh7QDIly711
ydzV4t0p6mCKWiiqGkWM1Hy9WgWWNIhsxYlioJuAABsDY3JHW2ASCssO+/wAwU25JLqVjg54u5yxxO
dMYxWww/I089ShlhRNChivLYB+qk9723PfV2Awy0AA3zQffLKCkKUogoxNa6sccz8wOqnimpkgskKIxCE
oXRtI6bbbAbAbbe+Jpg0A7+cvWK0k4pW7hsjWozxZ67qDWF8VHT1rpVSh4m5ZEjAHlzSIRcHbcsbWA7D
+ghKTjpu7aCM1T0werE7wdK1r0MJamheoiRIkMUMWpJHUW5baegHUj03t0BW4wxS44QaLxLf7jWuBbU
78K04wU9DItJIzJLLGHOqYEhoT2UE7XawvcbAYRSCopI/XM9IGUtYSmYkvvGDvuFf0zQOESlSZI6r5goI
yknU/4WDNsTfYsQei264ZJehJeDUSkC6ARuDU3cCa4PB00s6UsySrMI5YWPLmZtbKbX79LL9gL/kBrpu1
HffSEF/5KejilQeLnrzjNQJiainhnVVhm1KEJO4FjdGGxW1iBa3UnrbBpUp6U75xGqXKbzOSMq+9M97QW
MqdWo4oXqYqmdvmkDE+hiQSxa2xKk7LuRbpgWUohIgr6EAqbCn26uaGE6U4qMzZZY6iSFwYv0Hs7H2
NtjaxAY2PQdMMkKvOp+XfrDzVoCQlIFcjgMw5rXLTFjBtRlv8ADKMU5hmeKNtCotiqMduvYLbdb33264
dhdIw71ygiTeSrI6nMjBqu/I8YHRR8un5dPJKUkbTZEAA6DUTa1uly1rW2whVLJ73/AJMAoBCnLgu9aOD
QiuQ0HPeVFlTVNPLTtblsW0kDRGx6kk3tYG9j3ufa2EJTBsR33vh5kwqS4N0tuLMagY5aYY5xmAii9Al/Xk
IBIOldQIA6G5AIYbHvffAoT+TEk1Sqk41YZ7u8oVGXnU1ckhhjMTK8nJJCR3FyN+wUD83HQnEoILj9Vy/
UQKQpklRciub0z4nflCX5FVcyR0ksgRwjpGwQqtz9Vh6rg3NiemGUli6abvflBpdUu4ag0B6tzf4g1tes6ZYZGk
ZmjeVRqEYAvYACwtbYdz3wigpID95QPipUCK0pRueXP7Uj3zSmpkCswkj9dMgl0J2GksBcDp9zexvvhiLo
Ck55d91h0zApSkKZhj+QcccRprCCBTPWCCBGWOVmIL6bRFQLrYWDC9tuov8AVY7xkgl+MS+ZDg53Q
KUZsse6xlskepgSXUZJppDJMxlChhdg7bglbb2/bbfEhBu4179ukAEgrvKDAZ5/bfmW6wi4qysVnK0a4XniW
NHYFWDA7m4OxtY7j+Y++KU+WlTgU0/cX5E1SQFEOeeVBjhThnWNIqqQZBWhXkvy/wCRr6mte1x0JA
U2J9sUCkSfKqo56e8aCVrtJdNDnhrhwfKEGbZzFxJTkGJSkcgZnaa7BSgW246bDuOp+1sqbNlWgVFAcTw/
EbcmTNsyxdVVQoOeo0fj0hppq6XLah4xA3LcfpSxrtGdjpYm9xso77bdcRha3CLnA90bCJLqLpmeJqSN27fjD
3QIYq+SSbkJDMQ2vTHKpHTpqFjexAt/Nfp1uoJSolQABLYDhrwakUZibyRdcqAfFXHTKo355xImV5zFFU
wPTzTvyQsYCIS40gbAKCADfcbWsN8bqJpCvJUYa9745lclJSb5YuS+Az6btcY2LPfEwUcUVNeZppNKyCB
7pTWUkgWLWIC/nYj8XTa2IQc+9/5in/CvAzEk05emr55NSNYrONnjouXNVSOPq0LEyaHFiDdgpsLew3Y
AewpLtIuXVEtz+Wi9KsykrdKQ+dQ+rUccY2vwz8LKd8kTOJamnDozchXl50hudQAXvYjdiT1FsWrNYUsF
qxx5b4qWzaCiCgM1Bizk6Vyz0jR/EKJs8zg0tSDEiss0bMgQIwOliQRpa979TjPtUpKlXFCmOVO8xGjZLSoS
/EQQThmX4NqGY/aNdzwPk8/JWOT5eUI0asivcN/OGBAU6SxNth/XGfPVMl0CT06nnGrZBKm+YqAxGJx
yHJufSGw0kwVCYZadZy7RyMg0quxsRe+1iNvviEpUpPlDO+mHV3ixfSmZ5i7AHPF+DEN7wjzemc5fL8yo
ENav6BFOWCyWsPSGHpsANtvsScUp8qatBEwY4UZieY+RFyROkomAyzhjUlwOAL50x4Qgl4aqDVepZVI
RxJAzFibi6MGO7d+pIF7bdMUU2eeqbdcg55kbn/MaUy1SEyr1Dg2h5fjKJj8ung0ePuKqaCZ1eklYh4ppjr12tG
Dsdz2BI2PU7HHW7MsASkTV1Y/rXLfHGbV2kZk02eWGcYjhXDedMYvj4Y+DGVcPcPRUs2V0pWdRL8z
UyLpJ07BVJvHpKm1z2HS5vctNqPiEpLbh3X0iOwWJIkhC0vg5x4cObvxiScu4cXh9Ehp4OXHT04bVBpRWi
ZFLX09CWVQd99rADGfMnldVmvy/ZjURJQnyy0sGPRh0eNlyCd60VUMstOtU7JIEUsCRpYWv1uotve+5+

1qyyU1aneEXEAHDHv8AULK/LhNTxh25XIdlmRlZl9RGnVc6WA0nYEk362vgbyUqpygioqSQRxGPD9QgI
kytTCZOUrRaBG0kgK+vYAWAP/md8OCC+vvzhVRiQ3tk1KQ2NKv8O57SmalieOdQzN/zATYKu3bqDawJ
v0AxKbylucWiHyBJA/q/r9uka1x1l/zgqb0sBeeJaiN5GR419Za5B0WJDdj7b4uyFXS74aU+8Z1qlX0hLda/akQl
xB5farjDPo56WKoNXR07wOjOqhB1J0gEganU9QRfGsLUhnUWfv8AFIwFbNmAkS6kdOTVpix6xF2c0uYc
FZ1VZfUwvFKiGMSRuVkliXc/UPUCW7i/2xdSt0PQjvf8xkrlqTMUzggYjMcGy4VhzouNp+GqqCGHm1iqis
0w1aoQXXULofVta7EWuTt3wykhVSKRJLnKllr3m35ijtjhnv3w9ZZnUmcx1VTzBE9KrF1TWzyIrEql2Iv67H
f8fbD3Alk68PaCKzNKphY3cak0G8u+ph14UzSozWiLSTf/AFpkmQrEHcI9ixbWwXZbfjc9cQzAHcYnP5497
4uWdS1XkzP6g4PvcigoOmbmJJyLiiLiaWSjpuaaFkHKBhDA3BCC7MwuLg73sbb72OdMlLQLx9/iNWVaJc0
XZZL5Uphi+7hujYf94f4LUGGelqJlguJNAQRSFVC3AF/Qb29Vrm+KYSJgKnGPzGjeXKIQEmv2x38DwjXs
/rZaKKOsqI1jIk5EcsIBcDUFLMNiDfqN7kE79RblJC3A77+0Upswyk3ljdrzb7vQGGCjqH4sihijnghpY5JCiTw
unMCl1AHcLdSRY3Fupti2oCUMKtu74xmpH8hTgsH31NcsGwZoZc/qZqNuRGEr2aKQrymOmQBjZ2K3BJ
YXA/6RuO5JN9TkMO+zDTLiUMlzT7/NRqRDRxFnNPDwqFhTmvKjRCN7sYpSv8tzq6Ai2kX9z0NlKTecc
cO3iiqcjwyFAgMzOcaUxBFM2ERn4v8AFclD4eZxUVkaRSPCBE6SG0ykWK6bIGAU7k9L2xXtc0IkqWqgA
++OkHZJC1zUoSLynHLDAgV6dYqDklRUVeepWoEhRXVgoBCMFvcspB6dAfYY80s61rtHjP7x6va0IRZfA
Z8Rrv3RvOXwtJI8IBNnWWIuSqR3axGnqdztfffYWON9LKN0n7YthjHNKdIvpD+pqHxwp+oV/JVIlb5eNXL
QgMrMAoF7BgAdmHUXNgLbdsLwVlTJDv36Qv5EsIBUW157zru4YQNWkSvlmKBSw52or9ZAFy2ra1xsN
rn2wSKG92fxpCmJcBJOOX2365RkVnPrSr8yKMfXy6YeqxBBG1zcN6hewv1HTBpU9cO/V4hWlvLi+HMej
awriWGmklLSRCSVTEpSIl2sC1wRaxHcH3t063ZZCVX6VjLn3ly/BD0beAH9fnrCiMxzU1PAYGl1WVroyG
9iel9wdun/AGxIm4oXcIdZWFXncjOnzDnzxLQxjlU4kdTIWEqpqBOkg3I9XW9zbYWxbTL8tR3zjOVPWVY
hhStSNcNHpBWWyNl8BKlHRJQHj02I33IQA9LLcn7b4FAbThj0xg1r8tHLbwM2JOBIetOkOUVSf4gRLI0k
YZTKRGwMbAm7Md7HfY9TboAMSJJYDvjx7pESgkOXfEjjQtwPGhweF0XDUDxKdczXANxChB+/TE12
UKEn0+8VvFtBqED/AO32hEq3qJUWmEJVgxi6mUne6qdybld1NwLX3GIk+aoTXT90MTkqCWv01xzpgQR
7PgAIOp55MvhkEqu4BZQqG/NuNRIvvYHY9QbYdJIcH3/EMtKVtc40HHEuGY54HKMrDImYWdkOpmdp
GcMxG2k2sSv5PXofbDFgowaUrUlmAJpji2W4E5coE9PFPzJ1gICq+lVcSCK1zq1WAv0Nj0A/fCTcLQliYh1
UyO4Nm2ddG9oIkq5KRml5zogP1TESCw2tYjSRcC+29vtglpH91Fh3xgEzLpuS03j8Y4UxgvMpPnAwnphKe
UG1oxPPN9gbkg9SbXvsLWG2IykKLHH7d03xIJl1IUGatMcfXjuwjMaSUVTMb1CRsCNBLAr0Gnfo372tg2
Y3nIHfT4gErIBQwLvjkw6H5xJeFnKlkaBKl49IZOUpdQVFui2vc6iv9vbDgJJqeHrCK5qU0TTPHGntUbxnAT
l9PTVbmMfpwjlJy21iRrA6+noGo2PS9j1wSUhShu58YgmFUpBBo75kUy3g450INHjNbRVLuzS3Yq95llQO2
vTuSRsVNj6QbW/GGCSCO23fiC/x3a1GI1O/CE8GWwS0kumKaZWV25ciAqCyrYg3sBuoAGx1fbDIShmbt
vTcBDnxHvAuX0rjkBi2ZJx0aMtKI6GEvOBM0RMsA9VlvsrAg/fYWO1z1wIUq653++HTDjEqpaEKuuWpm
zBsab8dGxg+nidEh9C1cwQcyyEHZrWuD19N7kGx222sYowA7y4MfxDKSpRKrzO2/jxcFssKvGKqKCKjPN
ZYtLLMzsWVV2uTq39QYsDff83OGuk7h3WvrALmBBIqVZbjg1Hq1AOJEFyUBnFNJDAtSzsQCJRyidA2F
zuBYHtbfCCQanPo8JSlBV1JJY4AMSPg5buEAr7MnOnilnUWBKTNZCEudgLmzDv+xAtglhIS5+zQ0oqKyg
UDVxL6c8a65DMcI1agjIY5BzCQNMYZiuoEki7W/kN7Cx7DAkgFhEqUlQKixfT0Lccm4wupozPDLyhUR0
yJoZgdLMdvUE/xWtv3tviVLqBfLXPsYaxXKwlSQhwVYgHDfiAa0PphCX+E/K1XNaoqJKnaMLfRYsG7W
vc3vvYH98VkJBBUO93rzi5NWQu4vJ8PdsvjjAGSaCtjkifQ+gLJNJZDCtwRfa1rkAkm1yR74e8SzcO/3AGW
E3lKzr79GgmWiggR2nqFaJQdQYDlxhu1+m4NzttiQgtUaxClSXNaghhjvYU00ryYQupo45EV01liLaGu0Wo
A27W397EdMRlSTQVb9RaTLUC7BOQz3gQAUDVUkTSROqi3KkVRqZrgMGH027j8e+2DuD+p674g8RS
mmBxjTc+GuWWWDwnr6eGaRKaQqFWQ82QghltbUWNwGO2/cgdhhFNADh314wCZjkkUPodxyD4gZwZ
HHVZa8yyCnkie4iUhlBIsQdNrkkaTY2P4ucICrHB4kUkkHUinTX4x6QHKZGOWRVMaPLJKzK8dtIjubMF/
bbt9J2wQbQjvTf3SIqt5iDpjUDfXChf5hLUxKlOedHojVA0dKzKdDdfqO97hTbrcdMR3bwry1ESXlSjeD6nM
F/U7m5wQXeqjmh5SSHW2hNiolIsb2Oq99PawNvbCqHY4d/MNeBCQoUOrcyODdXMMmccN80vD8u4d0d
+WTp5f1Ai9ySdRsNvx0xSmywpVR076RpSF3ENLUBxz35aV+8alxDw/Jkg0wWDE6lW7a4+hJJPXbp1tvt3x
h22xLSP8X9vVo6PZ+0pa1PPw1oxPrCDIZK2ipoKmUvBypFan5rm6qWuxA0E+qw9VsRWbx0oBWwL0fTN
nB6xJaP45mshyM2GeTsR0HGDs2pqjOJRPTPFNJJY8rmqW12uTsApJ26X9r7YOZJXNVeSXdmwf9wEueiS
LikkAO9C1fjH5EK6PTl08VLVGNViOuR20MZWULuGA9Q263vtizKUEUm8zTLhjvipPleK5lPuFcCTkdMo
eEozUIKqXmoQdaXkISS12J2I30sOx674uhKFC8fxXhuwigZkxKwhO/wD8qUq+T4jm8bh4M8CDirikVecxrJ
DARNUhVK6vUCos5sWNz/lizs+zqUozJ2WOXuTFbaVpRLAlycSc6vi9QBphu1icc4mpVpJKOCaaDmyI/Lc
CNNJ0kEm1t97EdPzbHQIYYjXvHrHLTlEh0lnao+QBnlSm54iTxRp6Y/NS5cyGsijQLKzFWsVuxG27Xt13Fj
frjL2glTG6GPKNnZapZUCVgpxZmBwLn772iMc0oayBswlqJYJ5pYzzLMCR6Sv8y2K3NtuukftiLlLDuXJx7
OHLlHQyp8sqTdDBJDcRjUO50fnpCZeHufVCleZWiSMyoFAdkYdCCSAvW2432wxs5USFHe3DBq0gkW2
6kFCeeFDi4Z8sRwGsDl4Ek4grENPFLaenAEhRfUSdwT0U9jbre1z2ZezxNW4zzasNL2oZKAFVOjsPnHKJV
8PfLkMtlkNXTM0qOFE/yxRbKoN7FtzcfSTa5J/OxZNjypJvMCeHrvjDtu3J1oFwXgKNUYn/AG7jk+BDcpa8
E+CY/DLO0njpZZ4K6SIyy30xJ0AWwvpcEdB0Fz3xfXJQlBlpLfrs6RUl2id43jLDjkMa1GO7WLaZLQNLTV
c881PRuFT9RGT1iyglVYG3UdwbXtc3xgrIoln9/esdZKUq6VP6UduHrD9BEK/L4JkknSKNZWkMMyldJawB
te9lDerqLnobYrErfKLAEtqc+fZoIUU2YwMyvA1OrogqAFKtGi8zp126C497A++ISiZUKww7+IthaAbwxx/T

nqINpZWmo1iYSTSrIzkIpjRXZlut+g9V9juCNjbEqkqBIPrj3nFZCgplDjTAF8jz/MDpUjhrTKI5C859cky3VB
pP6eot1JFwpHbrgHUryg4RMQhPnUln54Q1yvJUiSXmQQs4FmE2nUy3vpBBuwBUkm3S+DAuqukd9+8REh
aQpBpln0JxOvCCeI46ibL54qeppYY4kPLf5n6z3Ui1127i1u1sSywAa4xFMKmdJycE0fcfvlDBmlBLG4WSdox
KQHkMZfXIbLcDYAEbj3tt2xKgjDPSIyFDzZa9/Z2hi4v8HMl4wyjn8yWkrQGWOxjWQEOwU7je9hcXv6Re
1zixItc2WQwp1ijarBLmpLkgs2LHGm72JiEcr8L6jh3iyVZ6eaYxSvGxePW8itqCPZNiNmHXb7nGybSClxUn
vvWObl2AhQCqNSlQx5664GNhpoIUzuEqMzpYg6kzQoIUb6S30ddm0gkW04jKlXSzE1oe6feLJlgTB5SAW
qHGnM+lMzBddkw4VzGaGSZpUZyQ8NHtDHudLm4HcfsF9zdBRmVY5Z984dSU2cnzDMYO26jVrR92cb
NlzzcG08SQTiKSqdNKPIWvGbabSCwVtQNr/vvviq6Ziiww3Z8IuKvSkJc4lscuJwLviccYccvpK7N6iETVUso
jkRJIgyK0S7je99Q9JN9rdr9o1KQlJJHp3yizKSpSQEq9RTLpSuj5wx59l8dFmktMs4WOOVGCRMT9TnSEJN
2JDC9lNtPc4tSiVJfcYoz0XVsKVGbYmgxz+IbJamSlzJlYuYBKyrPYappC2oEAAeq1rC4se9+poQw/tVsO8us
RzlXlXSgs5Du2h3V6esLmqssjyuKOogYszqHE6GLRb1qoJLbC5O+52B6jAFJ/sDDpWP6rSa5kMTnrR+O6NI
r8r5sUla0VQlDIjAqIRu+wDlSQBq0kDUA1r7X3xaSo3mV14xmqIKSqU13QAVbHFxVgOMQf5ms7pKrw6ai
kZYyS6qFW/L2F1I7W0/TuARjP2+UGyqvlncenbZNF/wCnCv8AlpuMWYhtAW6V8wxcmK38OOsNfFzY5x
MJCVNmuLr13uSPyf63x55YZdxTEfpsY9R2hMC0Fi1PnCJCo0ZZoVkd4VALTMGuQANhpPq30mwJt167Y
33JALUzbTvV45pg5BVXJ9fxoPaFENctQ0al2gEkhJhVN5AfSx7kC97krc3wctIJwY4tw70xgJqylJchqh+NaYA
nnhrAHoag5zG769O7RMw39VvU1tm3H5wQB8UA8id+e8dvAKUkSlFLg5gbsq4HtsIN5Ma0tSpmUqZWXUr
OFVdIuxG1zvcnqLHtvgxioYb/AMQCSGSx3tjwr9+cL8mmYTkF45oi4sUPPk1mygnYFt+g7bEA4uS01DV9e
90UZ0x0G89dcgNRjxanpC9BT5vVG8bQxxRNAyog1tY3Ui4BBPsT+5xMCFK0HeHzviC6pICU/wBqaEDj8b
oV0iSVvPX1TNG5X9WK4SMNY7r0F9QNzt2vbEyWAJf9d0iosqWbt2nHP51oeBhdHHpgQQzx2WMpp5Yd
WYN6GXpvfVcE9Rud7CS4VYZiBEwIF1QJY1fHR9a6tHjC+Z0MZaGXT8uzANZS5A9uvcbnf9sG4u4ce8or
keYkl8GBxcZb6V9IMT+GRIFmlkWVRZwtICobvbfpfDhsz6RKo1oB/wDM/aDcshWSnhjhcSGnkL2DkFwXb
1atzuRvc2ta3uEmWNYjKzy3Yfd8K4ZwbU1Mb0jCNQ0c0jsXIV7KDYnVY9D1/GBCnqDjxyiZQKf8ahq2GB
z6tj6QRVUs4TUY6VadYwFcufqv1sLi5v0O1hfrgim8lx9+/vEBmMq6rIZlhhk33oGxgUj+k8mo0xx7F2YaGC3
Nz13JPW1/88MCCpzEikKEkBLM2ZJ60oKb4Dmh5saNZ6WOMKqCXShW63Ba4u1zfc2K3H2wSyUCAQhE
1T6jFvbL1+0Hy8lZ5oUnhUg+mZiE57BVAHe1uoAHf74a75ikRNfuynV1DcG36Qk/iMVIlbK4UvDIKdwh1l
XY/UBYAmwABJHuffCUpqAv3uiBCHPnS1d9dXffhTCBU1Foy+COMrygisx3SQuliARYjr1PfVuMIp8rg07x
ghNZdUsvBsM3p1cNQQdWwtHXSpK55NSnOaRwBYWvc92bTtfYbG1sNeSFFTP3XvKJFSphSJZLO7uenI
F+PKBzZTpoy4MipNSsIoWYESWP7bH7dL/k4IoyId4gM9QAU4BHTjv+MdYRyJHWQU1OkMOgkl+Ux9O
wN+mxt/KDaxv+GKUCvCj9YNE9anTXOoD0DtrX4xrBkE/LqoXqmBZGEjTRMyxrG4IIY7XsALnYfe4wxD
ghmb27whJmXClRLvQUGOPPfwprCuSFjmCGIKGVdETLHzVPQkhgPVf7dtxfY4JV12T7esChSyL5NOL60r
rhvfdDZyTHTyq8z1Lhgrxj0i4VmIuB6uvv7dCMMpD4Oe8OzC8UJLEhP6x7GsGS5fJOUvKqmAOdDMNMQ
F+5NzYkdT77HCCVUJ5aQKigC6gNmcXL78WB9aCkGSNrm1zOY2MWgBfUFYlbruetrHp0JH4NLA3m+I
Zr4uBVRzfSntnygT2KfMNBAxR9Lqi7udG6t0022FgBcj7YE60fukHL8r1dNd2AqSdTAIqWWpoYkiaMGms
HamjF0XqVHa1yN+xGEi7ig8s+/aEsTD5ZydC7OK64v1qDk0LpEiqJA0TU8VbzNbsp1SR6TfV3FrWsB1JA7
YdQfj3XusRoIQXSBjU16HlpSASVHyMSwRsZ5pCzAJYmQBgduhsO221upJxH5Cbo7+YtX5gN8DjTjngcO
WkFSvJLTJAo5r1hYyJLtrUEEltxvY26HZcEVFwFfER3HBUjLj33WApNHURxwL8uJUXl8xVILsTq5bkbb3
2A9vfqwYJGAHDfrCIJUQCX4uMKUzwwz3QOjiWappZbnmNdUZSFWRjYgBrg3Fhvtta9rAYIIUS0Mqam
Wgq6EUHD4FYFU0VhUwpTsZoWCq7FQxYRnbYdwbgHr033wim6WAw4ftoErUsAkip9RicgDnoGj1WiVC
cqZxV62AIKXZAbKX3FgN/cfkdA7iY7/nSHurlBhUHe7uXrU68OUEUdSYaNZ0qIo3ii5ju0CqGGwYhrCxOk
CxF+tul8N/ZQJ5nePxDFZloUkZYCuBoDjV615mDJmSajmjqJ0jmEZVisIjZyRfcgbk+onvvfbc4YkHE996wR
BAAGtDy9si2eWcZpYmlZ/wBVo4oQE1wsEkAsASWN2KnSBcbjT03xIlJJIzHbRXUpA8xPlpluNSC1HbDA
PrCWrWKq0EqZ/l9MOiWMAQqbA6gGNxYX7f6YBQAZhWLEu9Mck0+c89TrwjWuJIAa17rEYjIzB7WcB
Ta1un333IB6WtiktDKrlF+XMvAEhn3Po2OHb5xpXF1AlPmSyNOsiBRBaN3aMG7EJuTcnY2AAxh2yUHvP
0c4HDsR0FgnqCQhsdWFGFctNYUQxUr00MavPJUQ0+p1ZNKAfyqdQABUP1F7GwG9sTywhgACS3Df8x
DNEx1KUyQSWar8W4Qs4YpRUrBLNDGNYkLSEqjOwtsVIIPpbt++JpaAQCoY59/EV1zFBRuVNKPXd+H
jbeHeDqybiFliEcdPG6u6GO1wvpAB3AANzcE3UY0UyFeJSgfDvCMoTgJRCqqbFwWx6+40iVOH+HglLLT
JDeq5gWLXIGLoDpOwBsCRfcX9I6Y1gAnyvTvnGQApXmaume8tQP6mGziHMIeFclqnqaOaoleXnGFi1oh6
m6Ehrm46X6fjEaylIJV9+9INDqupGHSj+7sQ7RGsmZUUtbJJTPqMEfzJR5CFTUtygYDcm5J1H98ZfiJU6sc4
1zZ1SylJwwwd/tyHEUhrrzTcZ1UtNOJnSJNcJpZiFUhblgCOwG4vsfziutSLQSg1zoYsIv2VN5IbHEPyb9vrDr
w/wrBR1EMck0EixkLzmcqZXvqC202IOkgm432/E0qQUtuz7xiKbaEzHpi1KsBq70d2iYfCvgqDKM0hkpKRh
NUEIyutpEsrMz2Fid1A62t+2NhEpKEOO+cYypxVNumoo+7Oo+2pfKLS+FnhXk1Vk7y1OiqqDHrZ2X1cvQ
GJO2++rb7A/fGVa7ZMRQOAco6Kx7OlKBNLwz48u9zQszTwyoxJSq6UQjjlWUoiaAjhbGx/n6db3++IxaVM
ydGqcdfzE8yyIp4gFC9AzNh+MYe63KY6GdlhLSvJESJ7vsNI20BSdWlWtbre/Q2xCklQZeu7vH0iyVBKxdY
UfPvCHMzQrRJFMmmW5ZWUL6GDC9xcWbddR6AX/eBaAljl36aRPLWVOM8Gx7Ou7pHjUU4zDRFEkI
kljACtZSHIYlrgAtfa/wCOtr4Nlli7xHfQ93DuuXDdBuccSvyIJI0+VikBKuxRhK25U3H1bW+4A+98ChBdl497
4S5ku75RRtaD0r2BGu8a+KcOX1OiqqqaqWBFjMawafSqgPsW2IDXDWO2LCLK9U56mK8613HvEEsMu+

98R/WeZig4bzOoWKrjSWN9MpOuwVV0hg2xYWUbW39gDi2LCVNe4jCM5W0kIcihwONKbh1Azxh8yLx
24XrKWM02ZU8k0lOXWeR2VCBszLYGwHv2NxviL+DNPmZw8WE7TsyAEqUx39H3b6HCNy4c4kpa6ak
nnqdCzsyHdlBUi6N0AQbj0ncEfe5rKlKQClPfGLiZ6Fson3ZjgzYPvrAMqpjV0csgjep+YHOgDMjSSctrLOQR
dbBWG21mv3vhLUU7h3SkGjzmvmJ+5rWriEOe5XFmsr8xPodjHy29Tq1jdTc7q297W729pZMwpD5NFe0yU
q8qQ376c4aj4dycPyfxOpmjqY41eNZJgeZ6Qb3GpbjV3HUjp0s6Z4mOlmhTrIZN1TvvOm8Pg/bQmyvKKDN
qSoSpSpczEtTyVF3+YkFxvuLAncLfsOmJTNWggCsQiQhUtT7+J7rnBFflMdZByS9P/D1RmkSOJogxW3pJIJ
BAO5P9bXxIkrSXGPfeEQTJctYKFEAZ1NSOI6udYQtlYlz1IIJmnlgm/Vh0sRpYllba/uBubWGDWtpblLD7R
GlAVOKbzl+IAOHLvdDZmuaUdPkgjqVYyQ3JZityU2OobAAab9P3uBiRKFBZUBRqxEtaVIurNXphx4Nyw
4RqoyqfMZIObAslHTkVDHlmR5AdS6vSBcnSRqJ9WkHFoqCWMZqQVul3655immBOMH5bmM3FWbq9Z
UUlOIyBAZQNERCkNdvUdQvbp9ze1sCv/GmgeJZRM9RCizaYdceXDSNX4qzaZmlhjr6IiZf1ysoC6WYeolb
s7MC1hYdO/eZACSCAXHvFGeszBdJDHHVuVS+BoAWiDvNRycx4diaBFqKmFVMgk+uNLXFweoJJG+9/
tjI29JeQQQDWnbxsfTtpa0AuU0Y/vX91eIYyOkaWXmrDrSNrhpBqVBb6j7G1he3QdNscfZkqqtXHvlHdWpa
TdlI9+3rGwQq9XlM1o0nF9JY6rntYe5HuR267WOilLpbF6dtGcpYSq8KNXt/VsnhUkiTQE3RY5RyzKpKFrj
ZgQCG9Q/m2+xxJikAANEIQHLkvyp7ZYNB0yyMheR3ZHiOp9ClHOxtvsTfY379uuDUVFSQo05dtEKbgSs
yxXiafnhxq0HxwfOlppdTppMUg2CAWFja5ALfbewxYLKUX05CIPMEApFHfeefzDjQRmrrZ1vE0kelgpb0tc
XVALG6jX1F+218TJAr3j8B4rzASHI39N+pbpCzLcsahr4lblCjOot6X06tJuzXN7g7m9r+2+LKJQKmGA7/M
VJk1SUuqii+P3HTIQuBjpjBIbwy2BkkVxaYb6TsNt/s3U32xICAQWbvv5iJV5SSAXJHTd+X4QvYiSlBnWO
RXCycmE6g8rKVvewCjcdrbnc4lCCSwHyDEDoYqKnfShD66jBsS2OsAkpZVpqqteHTIgKNDIg3VVZW/0sR
2A2FsFdSE3yMf1hDGZMvXAWZjwzx5QYtazKCsC6T01PITb7m3XEfeA+0WUhIDEjqqD5Sn8TBeFuYpI
W5DMr2APqUWHp3Fj0GDKgfM34islF3yA0wZndsDWoL6nBoBHSpSRQFiOQ/pMwTSEW2wC9ANr22O9
xffBMKJApid8M7FSlElyw3DhUPjy0xgUsYaukeQLKkiJpOlkLE6jt2AvY3udm/bDChYh2rpyyhpibyf7EAhg1
TjQjFoFSRjnMV0ESRhCmvaJtu1yT1HUdxbCKnBYUMEhABBWS4cb9+Uep6RphIsRasmMjF5JCUDOQC2
x7g7WIttv74IgXg4Y9PSHBVcJQXDNrXB3GJPdYDUuopUi0KGF2Rgp5i22AII2sdrHfYb3OBABIJHZ75QIJ
Dy8sjXAZ+75RinoZDlYlSK9aZgZSwGiBSTfXewuTY6rbe/TCvf7SPxzpDqQQ60Fq8XfQF2+IPzJGWdIqacJ
TuzO04te2wVbk39xfoO+9jhKYZdeUMgFR8rjRsnfL3403Em1EZn1LFEw1Iz6mBGr0ar/a/226EnBKTdBAen
Y5xEFlRyZgHzclzyyA5wPLqSRqURaYJ6gsXTSdABbex3JUb7AA9bm+2B8RSgwpnuiWXIlyyHF44E58OG
Gmp1gjZKUx1ETT1DRrJygvUMNidgfpPUX3/Js6kgi9zhkTFIPhKLVYb9f1hhvgFbkXz0svIkZEZQJQSnrYX
1fbTt/frthglJSch27jBoS1rExITUvhTkxx7OjQZR0UtQ8ktNGGjiiLRl3JGgBgNgSRtfb3sMOpJBAgZakqSVPwI
zbAV35dYElLLnMSRPTpLSgkyksRNLGW2XYgDSCSbdQpF8ILLFg3ffzDrlJDXi7emL/t8KB2geZS8qFWe
CWaQKQ5jIRGKudPQE2t79Nr3OEEIYpLwSp0y+mYkCuNDmB6aO2sGQ8iep3EkMzMVJZdo+t776gSAQe
+4/OGfzU1/eeOsFdvS3NKVxpoxZ2d2hFPTfNI7FatzEvJWJWEYkJOwXVexstyTuDbffDF1Bz0EKSDKUpC
HbUnrWlRTHKgpSHCChcq0hfRXnoH3V1bt3W/fY9SL4O6x8+MRlfkdBoHJNQKa8hBNXlHNnH/Nip32YM
xJij0jddJsSTc7Ha49r4VbxGHfvEd0XAcXzGGXo1eMZadUjNQ0kwdzLInKOvVva7dOtlGrcDf3OGCQag96P
w/EHMmrQ6SCD15txw9TCcUgWUTrPUrK9yNOtV3IBLPbYdAB3OHCyRjXn7wvDZ1Zdk8s9RhB+XRyrV
PHPKwmlGoKwBNhs0YIHft1Nht0tgQgoDqq/fe6JVL8SZcQGboR8erGCaaH+HVaMWVGZNRARvSVB99h
cAfTa3c2tYUjI99+0FMUkLBA44Nj1ywGcH1bRipaeFWem16bOgMmi/QsLXF7CwvcgH74kcsw770iApSld8
aYVz1Hy2VYSMGgy95WSMpIqsGjJ0hSdZOx6g3Num34w61C44P6fOIky5oX5s8nq7Uan7xg2XLFkpQ1O8s
UqvzJGRWCSrsTp1AEAtt197feEICi417/MXCZkuiqn7bs92BwFY9XVEtQkNow4LnkrYR6r3Vw4ta5AvfoB2
951hlPnlFZJMxJCh5Ri9c8d2Po1WgBZJ9JqZaaMkFGCqf0trqBtckjuP9bYEAqffhupy73Q3kSHdmxAzBOLB
wN2PWsHUtOWrSY2joWlJDSWsAw7ME7EDsLXO3XAMCGoOvdYsGYUrBqXpVm3dD9zpCKsoUkpY1t
qLhdSPFqMbaTv167na3cgG+2EpL0IcfHHDtoEECqFMphQ6jc78hxiP+NKZcnmeqpKQczlaTygS6vvc2/HW3
ue2Mi1JuBRAq2XfpG5Y1pmEIUaOMWLjuj4PDbwzBUZrVQrGGV6lf1FUF5YEA2AF2Fiw7ge2KllvqICg32
9cxF+2GUlKlpVeqa7+g1jYq3LjJUmGkmo6WAC8tPHHYDUbhhcg6t+2++NZco3roLDSMOTaEEOQ5OeRI
HdDSkS54d09PQSRfMU08wmbTBVBieUWNgG9Ntgb32/foNOzpUKPGbOKCxyPDgSQ2L404xsLtFlWTVa
1cUzq0oZZ0ski3/xJcG5IPa5/fFhVajCKsseELqq5evoafMQR4scYCtiNPT1lRJTozawyX5hBOk3DDSLD7ixO
MC32pIQz0GPdPWN/ZtkWqcTm9OuGeVA0aLJxiIah1hpY4kkhZGkDNofsA1ySTptY+x+2Of/ANUZwlO6m
7ukdOnY2C1Lzeoqx6Z4g4YwrTN5skyYSrRhlq/1AQsmiRAdJJOo2Oo2Nr3F79cTG2+BLvJTQ8fXTlEKdni0
LKFKqKf7cvfiYf6Dx4my8QyT09OXYNGZhcsUuDsLbekHTa532xblbdKSlwxzZ/tFOd9OBQWAXGTt0xwH
THOA8PeYXPIq9amqVWpFOgR3ZjGDICdQvsd7n3wpG3pijfIpuxxz9Ya0/TkpCQgF1aqAbDL0EWQ8EfP1T
Pk9Nk+eVUNIYGkSGSb1g2X06gCALBbb2/1Gim02e0C8Sxdm9fiKAs9pshCGcM778GLUz4RJvG3xE+E6D
LadMqlimq5GVYxsoAZrm9x3F+hHU9ugizykH/LMxZvx+YsL2itaL0iXhjQjmcX0xzoIi5viSxU+YVEkuX8+J
rsskUhRtAbdNWp73DAC1u/boptrsgQQ/s37/JiCVZ7d4gIAZ8ncdceNMhWHj/6olk70xeSOuhL/AKrPZisAHpL
Am2tr7WG3TbY4NS7G4UCW9+90NIXbi6VJDlwWy35evOEFf8S6glzt6dYa2RQ7xvK66+aLadSgHb6QRfo
T3AtgETrElZQVu2m89TBTv56kIm+HQvid1Q9GfCvHARr3iR5+AMzaSigzJBHpVSyKmhlj7qQdza5YHvba
+DmW+zSPLdfHvOkAiw2q0stK7uHPLPM/iIy4u81uacaJLT09PHGGRlaRAZGmJcHU1/f9ugF79a6tszCCLO
nh3v7rFj/RpbhVrVhiAzGvuM6co0unHHOc1K1FRSZqkDsFMzRyIzW66dQa/sbjra/sc6VM2nPW6kkJw055xo

TZWyLOj/GoFYc672Jpyhy4VrOIZM6RGqswjWi0Bo3X0yrexTQAL/SNwDbbF6zKnhZckNrgdRlFC0yrOqW
6Ug3iWAxGmr14ReTwP8TMyzThYUiR/I14eJpIihcMQNOoEsbubdD/AIunQY1Z8pClOQ0Z9knTEoIfBnOW
lN8TJStPlHKCsfWmhH5pVmLbFQB0G4seo+3XGQtlVPbR0CbyaJdzTHv0rBj0RzBGqpZkllV/01WUKgspQi
7LsLdRawNt74kKgCxHePOIjJWtPlqcuzgIaqUU8DOZZC4DoEEqc2EWsdZuTYXJIAFvfEgvOyREYCWdRx
Zs/XFzGs1lXFU19ZBBHDVguWTmT6RoJBBUKVCj3W5vidFEjLvv9RXWoXiCa5P9nYtv94VVGdT5LkS0
9KWemLsRJEBOvMZit3tuF7DsB1PfCAvHzCvSkK8EupBcYUrXXvCsNooqvLyMwhNMTKjGSOZtAEiWB
KqQ1r9rAHp74JCpb3B13RFMlT2KsXGFAx41OJjU88zFeJ6iSikjENDS6UpojGyaC4J9BawYjWQLna/S43vI
QZQDFyceUZi5qbQpV8BknytvGvpxMa+lfVy1/LqY4loyypUJDJyZIiCPUTudQ3AVdjckDsLBCACRj1jPSqct
QCv6YlnGGoqd1NXaErhssp9dIslUB+k4jlkl0aiAO27EKNQvsF6e6zY+vX0iZCElF5Dcs8tM6dKNGspWUsFd
NJXwU01VEXkM6sDIZLtYgMrahYLf6bG4IwaSQB332RFaaxUtwHOuL6M2mWGRrEFeMdC2f5zWyvOlP
FMurUH5ciXk/m2O51A2IPU7Yw9oyjMcAgfHv2Y3diruC8oEmvPDg+TVozViPacQwzz8kxPuQyByyhbnp0J
ABG/Yk+2OdEtAcJzbhXo8dSZ0wh16c6cy3XCHiuog1OryTSQRSN6Qw0s2xAuV77DruTYYmmINVEtw73
DjFeTNDhKQ/E+vBycMIPkBQKFeaBZVYp1spUWJJtZl6G3YgYJSmV5nr173dYZABSPDAJHQdK8xyhypp
IBJCwDvLGFKKfQB2Jt333Pb9yMW8FiWNxHevGKb/wCMzlYOQX14acK+sHUsEENUhl5g0/VGFKO9mv
YddK9D06EdicEgh2dv36Q01JIvN23rugzTTVKRIsFwsn1q51IQRcbgE72PUfVbrfE4qQG+8VVjyOThg+H64
6Q9cmUVEK82QNMGMu3/AD1FjcW2Ujb1E97G+LiQCplGrd/sxmzHQAUJcA9e9OcLGLSfNxxyyapCswd
mDck3tcdgeoO9twPyQSf6DDGGvJV51BiQQDXi3LLCogVFTiaWUtzEkRNPpj2lI9Njfa5B1enuD9sSEupsKa
REhJEssHq+LkmvPDJ2hR/B4qmJljVzO9OF5sjW5fqGr7A2tcdNge+GSjyltG6wpk3/ACB9XGeGDZPx5Qugo
JjAmnmBdIsN9h/9rhFABZIpwiRM1bedQfOucJI+WtTK0sMayajpidgPQ1gQfV3sNjuAOnbDgFTZ0gGRLKq
Yq6nUtU6e0KjDrRWBPJFgNJ1PGvqBP2uNj+MGpLC8rMd8oGWt1AS8iTWvLKp6b4T0kjzaEZdKW0Obj6
R9XTdRY7nvcD8MFXjdUO++sN4QlovoVQYijMHJwfrlAqagkpkkmhhUiSTXJG1lANjY9ANO3UHobdcOm
ufWGmSy2A1cDH7UzzaPUtYPkNM0QSHmXZNWjYEi+38u469ugPYQQlxj37RJNRfZQF2hJBw9Kv0zi2vh
j8FDxp8UfD3Lc/poOGMlpc1pYauipM2zGRKyFWUFXkVYSVYqb2Lahezbi2MGZ9SWOXNKFOW0Dh+oj
oZf0vb5sm8ggPg5Ytlka90hXxL8Dvx6ps0aKlyzhKvpo4CFdc+Aj1vpLBFdFNgb9QP8rifqSwkUJbQj8+kEn6
W2gD5kpetQRieQ61rCbJPgheYPMquCnrMn4RpYwzK1RUZ8jIoAJU2jRifa2nv2GCP1LYW8xJ3MfmAH0rtI
F5TAu7kj4fF+e6NZ8zfwr/FPyreHsvGHFFJkuY5LHIkNbUZNWmZqAFgqPKGjQ2JawYXANtVrg4tWDblkt
UzwZbg4h820rjuintP6dtlll+PMYjClWfWj3fbMxWmrQZm5lkWKKJbqzHSBGqr0YW2N77DruT0F9ZKVFRJ
w/bPGGqYm6ED+3DDB2D6A4vhui3Hl9+DV4z+O/DkOdVFPkvB+W1sQkp/49JPHNOjWBf5dA0i6lJI5hXY
9N8YNr+oLHZ1+Gp1kaYDngeTx0li+mbdaEeKhkJLNeeutKkA0pR84Z/NB8I7xc8rXC9bxVU02S8S5Fl0bS1
VXkk8khokCj9SSCRFbSvq9QDBQATYYOyfUNmtS7ifKo4Pn0o53wrZ9MWuyywr+yRi2PGodhkBzIEVhyl
USZE+VkVYxdNTMi1QJPUX9Pcb9vxtt3WxFD3l3zjnUzHISkhwcGL1D554/DiBVVOHtymSIIWLeobWIXl
gWFx0APtf2thgtavKA3fvvhwhCb0y8C2mR3HMPRshSDcsoEqIZIPmIUaTVHHoABvc3AJN7C4HX29icEEg
JNaHvjnCvBUwC6ygX0GHQ0xeC1oF0LSyhAkahGD3bTcHQdz6jYOSdv6YSrgN08K+kPJ8VSCRWu8byBk
QB1NcYBNyqVozGGlXlpoAlUnV0tp1WLdD22vgDi0GVeW8wB77bM8oVIsCTiSUw6YwysCBcNdSLDox3
PsNt8GogG9p3w5wPh3k3FEgHgz78TuaCJamnlmdY5E0BWMhcM7qb3XSbCx9R3Xt16YJIJNQwz/cRLUlm
vOcq/FMdD6NB9RSwGaOjZ7FXCrGLEODYkEkm+7bAd8AEpFG7eJCVFV685AxbCnPP1HKAHL2+YC86
ZZDPaUTLzeXt6T3utz1Jv/XCKRmMYQmF6KJbXD0166wierr5K0SJFNJcgxpzAjK6+lgdtre4/wAsN5r15oQI
uFF/lQnk2ohUKdo6YrqKsrLGJIXH6RvdtTG/XULne9/6OSVF/wCxp39oeUyEM3h40LAY7ub1GMF1lFJRgy
UjzafSAV2jKAWtb2JJYHcnV0tbD1wHe4RGXvFSSxrXOuJIFCOfCtY9T8xYF5gm0KXQDRcN6rWP31Fb3
GwIPQYABTm73rEkxSUpT4mH6AqdTvpugxaqSFAUeneNCOZGEBDkE6WG38vuSe1+4wSLyRiHgJ5C1M
EkAY6kkEZYVrpB9NCi5XJIhmhjiVmMwPMW32ba5udj2ubdcE6bwuCkJSliUUrVXeOhpoWw+YIFPTIChC
RBYtcYZyzeqxY3HfYmx7t12wKmpoNYJAICrwroHp1IpSEqQxfPFAtW1LP/APNnbU5TSFDWBPqv9jYe2B
x8ysIQTdJQmhOtMcePpuGJg6voFWlWoRWmmkMac1VZXdtru+9iNiB+P3MhSCK1JgFOlV8OkDAtrod1Rj
nrGl8ZZakzJTSyJGJl1xyI1o0tfUPSdgCbEdTc2xm2lIPlOB3ZxqWZR/6gckanL7vqKesa/l9MlK1KRUaSr6NT
OBdriwvquwv0tv74oi8FY1H4jVNxSAAKGvu/T1h5p6Wqyb/jI0ierYqBygRG7f4idj9vyftiwlJQL4a8dzd/eKcz/
Iq4pwkb3pp+cWpSJH8MqovK3zjJFJHNpbnOXElgGVATdTdbmx77DYEY1rJNKkkkcc+UZFssyUTB5g5wJp
zIpCrjSSpy+p5MQULzQQ0MouRrYlht21Ae1wPxh50zJuH6gLNJ8t5JBzp8nt4ibxI4X+RikanaaSRo9YZgGd21
AKgFtwASd/8AqB6YwdpWWhKS/L0jotk24hYQoMzUc9R3Ro1vIPDavzFY43kjjFQH5ioligut977qb3J9yR7
YyrNsyY4vlgdOVHjbtG1pV0mWHY586tCKfgWrSvaGOoVNLqCUEixm/RQegJvf/TviI7HmImFKVMrnnzz9
4NG3Jc2Vfuultz0+xHMQvh8HM0zyjAeOopZS+jU8ZZSLXYqFOwINunvfEw+n5k1DuQRmc+hiGZ9TSZMx
qEGrDLqOftDvw95WuOM4rA1NltSYIv8Ah5l5hRFIuFJub7lrg23Fx7YGVsC0A4kJ4tr3hEk76jsy0m6AVDM
gHT24+0bBmvkg8Qckjkrxlb1wopkVo4iRJJdUJsbX2Bse3364sK2RMR/klKBOj4xDL2wlYKJySBg7fGeIPvH
qPyc+JGbVCvJkNRQlWK6ZqhFL2Ww36AbWN/8A2k/0+0TVXyWIwqO6xCm2yLOnwgl0nHykY86tGMm8
j3iRxHnRjXK443OzOJksQAQCNth0G4t998CrZc5Sv8qgAaGug4QY2nKQkeEglQLhw2Jwd+b6mJIyf4YnHv
EtYtNJUU2WKkgZFdeYF0K1wLddiDb/AKtr2ODmbOlivisHyD6tizDPcYilW+0FV0SakGpUE0oS7OXFBvx
eNpn+FEYcpElXxDOaxy0CgUo23U6wNXv7D+YjBpsNlJAck604w5tVtAJICdwcjBuPesbT4ZfDR4XyLMIpc

4nrc9jeKT5iHQ8Rv0FiL7G2w6kdSNsTiy2aWghCQ5apL+kVkz7VMmJVNWWD0AbDf36xJOQ+Xvg/gnMF
ny7hqkWriUQQiVgNDjQVK3B+w3O+2+LiJnlDACmQ+fmK6rL5yseauZNCd3x+YkKu4TpM0yeOBqakp4lL
JyxGpEZUaShJvu2+x/A6YhROYlRLmLC7OlaQgYYd/aNS8QvL7RT0Ui5fGlMGjVNQp0ZtNw1gLbtZmIItb
UfsMWbPb1D/AKginbNkSzWW1Wydq5U9N+MapwX4Zz8IVTTNDAxnKIsTBbm2ku2x6dWu17E263xanz0
qLEuNYr2eyGWLzMRljia4F/saRKnB+YzV71EzmasZowhD20p1Olt+ykbXt2O2xy5yUpoaRrWVah50uWwq/
H8Q8cU5fDDWyVNQo0ag66HKNYJsyjfTaxBH2HvbEUpRYJTEk5KS6l6v9s/tCCvqxVZfLCtMqNCxAl1XO
g3KADqdIsdvv3wUvJQLwlkqJBFBn3lDPk2S/JUKrDUNpM0iGyaCFvqPUWCC+rfqMTKmOpzjEEqSAyX9
G39P0Ya+JeXCokgSghcKYhpS8h0nWXXULArt26sNrHE8twhqu/feUVZ6kmYCshmPPeGzxxFY1DNcylr3pa
bMTUxyLrAka4LuyW1Ej6RsBY7HcDa2LQLC8kadnukVDLJVcWeJyrpWnzGvZ3ImTSUkgkrJIJKZZzqBl1l
SdWpgLoFKLYff8YsIBUCTj21IzllMpQCRTHjrwamuUCh5ddPUFooczkpZZAqxMWNODqW5LaRbSB7gX
PQ7lFgGdh7w6SS5a8oE8qNm2Iz38I1Pizi2KrqXkk5QkjdlpFYqHIQldZZVUFdN+9zp++8w8qbr97oqLV4hM
wJ30fEasw3PWsaVntelTJMIQ1Mgi5STGNY+aQAWkBGokkrYC4Atb7gFzshygUWUqIJalOGD546MSKbhG
r1tEaDL55ZWaRadZFJlcScxjpNyt9zcC17jcdOgprAEt+z+z+YvoWozmNN7fmrDrRs4jXMOCK6irBUNTVsV
DIC3MZbxq5JuNrWNux2O/XbGJMsiwu+AQPnv5jopNslql+G4JOBBy4v60yEApJjUXRRHaoARU2bSo+prG
2xbYi569N8U2JF0Yd97hF8KSklS6kdjI/mHCcyPUTUvLN42bUrTWRieuk3uFN1t3axvYDEqST5Wpnp38xCs
1LFjlrx5t0qILEb19QumZVtITHrbUzEL6rMBfew2A7fvg0Bxi0RrBSe/Z/WFNDDF/CCrCOOpLrIzopQG5Gyv
pJ1XAAA207dDiyi5dfA49lt0U1+ISzuKBsW4jgYdYTKkDCJATHpZGJVWBW5DMvuDvbFsXjQDvWKZK
UuSQXffy99Kwrhyb+IRvEgDnkiVAgKtqG/Tp7m9rbb4l8xc5xCpEsJCXpWlOFftC+nq6Zue6xcqpLEs5URjV
YXYLaxPXcWFz2O+JE3bpLd95xCoqTMASaDKj+lTTKvGjQpEEkkiRkSo8iroZZCrXJuzarWuCLX/ABe+2J
QgM8QLmKJEoUJZ/v6N11h05gTlQs7c2yKsiHUwsNxc9bWB37G9sOBRldYKYT4joxOXGmPHsQbDRzNC
p1Zm1wDdIWCn8fbBXBr6xCJ5yccjCWNv4YHnpZWmiEbsjxxm1lPVgf5uoN/fDhJxOJgipjTAdd/T26wZBE0
z8qFYzEV0HQCzm7XCk9Ne526C218A4JZ+/eJVBSUgpTQsxzprl9sYxDQSvVzK8rqrAX1MAT2YEWuDtY
gdhfbund7xgUpAULorjj3yMHPBFTytTyBpgBcxCEeqwNiBsSOw33O2CvOMIYpMuYGNDp3gYAlFqWOK
pRlWWMxLFYCw2uD1vtbruLD3wJJBc474JKBdCRhhTL54dI6acAfH3yrhrwrymizHw8zbMOI8vp4qKpFLm
EUNHLIihdQLAyJqALaSh07jVbfHGTvpNSppUiYyXOIL8NDxjuZX1miXLTLXLdTDMN8kHc0Wi8g/xE+
HvPblefJRZRV8OZ7w5InzmXVFSlQGik1COWORQupSVYG6ixHcEHGDtXZEywlN4uDn8GOj2PtuVtAKu
ApKcj7jpD752/PDw55HuBsrzbPMuzTOarO6tqShoKAxrLKUQySOzSMFVFUAE+7qO+ItmbMmW2aZaCA
wck/iJNr7Wl2CUJi0lRJYAM/qwaKEeeP4xuU+aby+ZpwBw3wbnWVPxE8UVfW5lUQlaenjdZW5axsSz6kUb
2AFzvcY6vZn04qzz0z5iwWdsccI47an1Si1yDZkIKXZ6jDHLUsNzxpnwa/KjlXmF8yVbxDntAMwyDgWBM
w5E8QaCrq5mPyyOLlWEfLkk02tcRnpcG19S7QMizCVLJdZPEDOKn0rssT7WbRMTRIHA4sffNnEXh+JN8
S9PJBPkuRZHklJxHxZnMJrXgqqkwwUVKGKiR9PqZndWVQCB6WJI2B5jYewzbnWssgFqYk/jOOq+ofqJO
zrstAvLIepYADM8cBFkuAJ814m8Msol4qoMsps5r8uifM6OlkNRSRyvGDJGrOLulyRuNxjEmhKZhEolno+
MdBIK1SUmcBeIqBUb8Y4EeczwfofAjzX8d8J5Uyrk2WZ3OlDCC3/AA8LaZIoQ5tbSraP/oSL49X2daFzrLLn
NW76ihMeObRsiLPa12e95b9BuxADVph+Ij2SKSScLrBIF1JfUw03tY7e29jcgb9MXyyqDL0HdIzAFJa9iqgqS
5z0yD5PxhIup6yMRsqiNRzI4002uN9R/Fh3Jve2BSkAOKbtdIkM9V66zkHMOzY5038c4PmqPkIYqmMOtK
NN9SNJzl3GpuxNhe5tcDfBCjafMK+VEqYONHwxqfXfBU0BrI0mleTl3JDsvqkDfTYKtxt9ug398CE5nvhBX
60oOoJOZz74QoETVccRMTaVQXU2JvuP6bj9/thiilfzDiYxKiNAcWZsRnupBEcD0U+slIhF9JEepoxe4GwAF
iR1HXscF4bMr29IEzgXQACzEA8Q+FaFsqGDI6UpHznjsI3VpHaMBkF2NwpvqN9+3UXtsMOLzgHsbuf2iN
QQUqbM9CWx3Z4YVxgcyUxdZNMqCC0TDQERmNmAF+q9L32uP3wymZ1CJZd695CwFdd1H/I5VgpXQ
089ZE1RE8iAR65WUAnfTp67bH9jhHUfMClKg5UaPV2+BU5h+FBA6dY5mkGiqCcgsBBdbMRe4v3tYm3+
HYnAITdF1WMFNWJnmlk3R9vUNBEFKKwRtJCkEix7819arZidZbr0s1jYjDAlgFDf3nEpS6iqWXyz/WDR7
Napnlp7xpUVEoJmTlXeNTYhi1xud7Dc7b9MEHULwEAtQSWB3l3z1ajYh6tpA4luGn+Xml5b2GpgHLncjpt
YgbX7ne4wzJBb079YYKUo3qMXrXBujVYNji+qmSBJqNVmR4pVqVRJFk9LE6j07G+97+37SDzJJAgCkJ
UkF392flXM59ITqfn54lq4UQuxMgcgvILdh0FrPa/XVhEC9Q179YUtZWh1hhTMmuoOjZ54aQOWRIKinKt
HKeXoiJj1G3UuwW1yLHc7bL1OGloAY+8PPmFSlFLHHDluNcyKUgmthY0DhTSvp0l7dRGP59I3sD06Wv
3wlBAqRT47wh0eIsXZZrg7NVvR6O0Is8okqY3OtZDDps5WxDabC/ddiSdwL374impJcHLvvfEktSaEf7svsO
GNaRF3FaVuW5pFHEdcesogM9wOhJvvttcfvub4xbQlaZgfAxu2RUsyFMGI4V+2/LONkrcypKuhenQmSAkH
WoEqIALXJG4AO5Frb9emLfiDAGnfSKqpSyXKWP66vupG3+G2ZR5Ll/LZqmWd5hySU1WYm+stv/iPboQ
NrYv2IoSli9cOeMZlvSpayQA4Z+Rpjwyz1jbRlc/FIldU0a2CssSCXdj01uNrkWsPe++NB73moD2IzLikFSKlN
Nw1GOeFKw0V2Q0HEVSEqEjMCKeaYwQ1tYP03tuepK7X/rXCJcxVzFs4tK8WWnxQ7YN3ix9MIVVnAP
8AuxBy6WJOYXZEWIKzSgkqNJsNlNuh/A9nTITd8oaI5s6aiYUrLvR335DD56w21lBU5VlUdS6JA8aNHZT
YowIOwcXHq03ufsNukfhqFchWJ/GQqlbxLYFy3DPvUQ6eG2eQDOaamzJYoy9pYv1dWsFluCel79iR2FrXw
8lai8tVIUxKJZE+WHetaGprwOJ3xbLwy/h02RyzKuuKoeOZRRpIFkPMtqu173sb22uDjNtd8qbAb/iOgsIlIllTv
UGgoe833xJGWZ5DXosMsrGWQIqjmO49JYOov3BFu1ux6YzpkojDvSNmXMehod/rB2ZcmibXz5AyldB0h
gSx9S6bbbG/7364BIU1Q9dTyh5iwTQkAB8v2NPxCOGspTmsc7VCSEENKGQLGoNyVuu5Nm//ADR98SL
SpIchohRaEqF0F+vT4g7PeOKbLpKmaomaGkTl7+ly4SNRa1za1zcW6gbHpgUyFqACKn7xIbSi8fFoNeGne6

ND4x8WYVUT0tVM6hCstow0kPqFy3qsbrfZbWuOmNGTZAAL0ZM/aFTdc8ss341g/h8y53IZ4NdRTyxl7xs
wMSLbS5Fw1mA6DoFsL7WjmlIAGHtjEsoKUoqAJ92ZuHAaDWNqyjJqaoheSVIhJCeasrakWQXNjYgkm5
Av2/tisSphdPKLSAkEhQ69/EKYWVKCWN2quVHJ8wI1QurXbTsD9O24uT2xEpyr0iwlACLvP9aUjKytMU
FPDUyU62Hrn9SAEk7bm5ttb/CbjDgMSe+98IFRYtQ99d1HjUOK5JKt2o3jZDq+YBcIeax30sOlrDqOu9+mL
kkFPnOGHCKU1aVgpBYiuVeNPQb4X5RksmXZeK2CUGPQzATRgtZdg19ug++/pHtiOYoLLAdPy8EmUq
W6lKfiBlm4jFdxJT1VVUBjdIFK6EgZkBMhvYBit2uSR23vghLw9+UIzUuSnEClKY5ZQkr5lSqRIo6xI4gX5z
kgtJdToVelt7bfa2Dl+YXnFfSIZrpJFQ3Tv2ga1dLU5JLRrS1ERWnSKQu7agFIKkJYjqCB9+22BU4Xe1w+Yk
lG8hquAHHt+N8MtQv8Ok/4wSI84McklQyhXOi4uNhchd+5v74mSdMsoqmpCJj5VrkPjsxpefZa9LTV0oqo7h
HVS576TpJJBsvqO/8A0L3OL4VRxGatDuDgDm1aHUUx9I0P/fk1+eUbZqY0hpGeJ49OsvGbX63/AMV9xbc
ne2LgQoJNG773xmG0pVMSCXZ3c4DvTrCLiHjKmyqkimy11qJnDREBGRoz9TjdgbXIG1wffCIVWkCZ0rw
wynfUt814xGnEuexZuHpJKpo5d3KuRYMCgIYkXuouPY6httiGctJFwFuP2h7OlZVeLk5kA4ka0euVAxGkM
8Gb01HNmUbVCzhJGljdWQpFEAAw0k2N2AH9yMVwUpU5Lip5fuLMy8pBCcWAGrtTDcXbM8zG5eEfgl
nHmEzsUdE8kGSwMi1M5h9CMBqIDKD6iDaxPU3wE6agJeYaaZnhug7HZZypgTJxrU1Awx3454xLnmr8ve
V8O+CtQlHGhNFFcETFmmtezkWBZrEbH2O/bEEu0JmJUlQanQxpWyyKkhC5ZevUZ8/zFHKaN6Ord0nkU
QugsRp5pvaw6f5X64w1IuE3cY2ZakzLoXh+M/zDiYqdZ+bJVRus/pvICBBo39J+1+lj332wSEX6hQ37mgJk0
yixSdBhV6Vxg6gcwmMwESyVZEsZlR+VGdXcHe52IsR1t7nBFNWTnhp2YFMwYqwz1FM+HvXdCnKlShr
CWYs0alkClhGLAMQy/wAnuNjuf3xMgGgOXLfnEE0prdo+dDm370AhyCxmoijBibnx8iYaSAAdtYvffa2om
2w++LcqrOW175NFCcAElkuKEZ4ft6ZQ/wCSZhIJI2VJ4V1COQyRctFUhhcHsdVzbudvbF4LJqkd/EU1JSn+
5pi7Z483hVl3ykE9FNEzJIgdADqZrKfvcDbc/tiXww4vRWM5bKMtuWNejYtjDn82ZahqiFqmpkiHyuhV0icj3
vYAE3sP6nCYKcJxGufe6HvKlMpWG56ZUGXPnCbLKJ6gVA1vCFDKDIRrNyG6d76tz0Nh0GEACq6+D9t
DBZSm+2J0x6dkF4WLlsKqArWUDYKhIA+2/TBgFqe0RKWxYo/+34jNBEkFEtSDGZJyEia41yXG+xvewA
3IsLDCZkv336RJ/wDuhy2Z4Hl+RjCjLoY5aZXkRxGWvIWXRpI7A33tZTe5HUe+EAAm8aZQqmZcIdq0Dd
/uCHiIRjZUjBIYjUhUBj0XfYHvffphAAFwTAgqWLiwMcGJpx+IG+VyHWeW1xdA4SwmYtsFvva/tbe33wi
MwcHg63SCKluL4OYSilm5qqUUalYDUu8bAgkk7bEe3tfAJDpMSTFqC0ghjWuNRg53784U09HHKkpW0B
pCEYBSCL3Oi31b3Nh1t/TBggebTvjES5alkIBa8dzkfehrnHQb/Z56pKvxR8TmKqk65RlqSKqBFW0s3RQbC/
Xb998cd9W1lSzvPsI7f6MUTNWP+0ZEZnvfG6/7Qu5i4U8KXUsHTMMxK6QCf+VAO/ffY9jbFf6RcKmnQ
D3MWPra6ZcpChiT8RzLqaI1tEJY0jsvrLyNblkjU5vbVYafT0F9vbHdOoqBy77MefEIEskY8NSH6HDfHYL4
G/hAvh35N5c9fTJV8Z5zU1/N1BmeGJvl4gbbXvHIdgN3P5PnH1TaAu2+GnBIA5mp949O+jrOqXYPEXiskv
uFA/SOeHxS+PJPF3z78fVwk5cOTVAyGkYS6yEpYwj2FiqjXzmseh3t3x2GwLL4VilkCpD9T30jiPqW2ibb5i
VGj3dWu7tXem9zSLYcAfHs/hHgisGdcA5hXcZ5fSrSR1FPVxLluYVCqV5j/wA8QJUFlVW6kAjbGHN+jyZt
6XMFw9eG/jHR2b62Bk3Zss3xm4Y5PufTGOePiL4i5n4k8e5xxRm9LFU5vxPmE1fWO8mhIpWYyOUFrBRc
beyjf361FnRJQJaQyU06a91jjDbJk9RnKYqJvVwrmO3AhmahWKneKoipZmCAo5ZvWpI2HTsBZht3IxKCR/
YREUIe6Dj6YCg3nfx1hXw5wjmPHufLl2V5fmWc5rUkEQZbTPVTSKFKgJGou3W1uxW/QYGbMRLRfW
WA9uJgLOiZMUZQS6jmNdAAHiaOHfhj+O2f09TPReGXFkaTAERVkkFIQSoNv1ZFO42vY2K2OM1e27Aj
y+KK8SB0jaRsDaSnX4ZNGagJ0FaDfGkeKXli8SvA6meo4u4H4sySncmOSqrqN2plJOnaVSYtypsNQJ1Ei4te
5Z7dZpxIkTApXGre/wBooWzZtsk+a0S7qTjSj/fnGi1AlqBLyTL6pUEgRbsrd7XNh2ue35xYK3LtFdMpVyhG
FMaUwGY5u2EFS5jBG5T1STSg2k16la29yDv6T0tc7+5xIkVwemcQT1OgG81SzO+D00fQ8sYUDmimV6eK
aOJjpNQaZzBIAQSSQLWUg33G5xGVksmJglIvTCOP77yDwmSemFNHKtVGJX5sgMkwiO7AlRqNz9Q6+3
cYIpBZKqQIUoKKpdcad6dNIPpqA11PT1ixT1sTFryxK80crgDbUt7Ft+pv6rbYFSUg3ppx7wg0TFqTdkigqT
U+rct8FpJFHDVmQxS07SWBRCNmFgtm99RJ679+gwxd8aiHYXP6uC40wy46YRvvg/5OfE7zDUQqOFuA+
I86y7mrCK2KmVKRyNyvMkKxHSVsSptvY+2Ktot9lkC7aFgEZfgRYs+zrZaFX7MhRBoCMOp++oxhr8avL
1x34CZ8mXcacJ5pw7UygyBaiIH5tNk/TZSUkVbbkMbAC9u5We1SbQCqQoK3j7QrTY7RZQEWhBTmz9W
ODDMe8apDTyVlOxRxUfKaXmkjb0t07A2bfa3Q9zi0oHExWAAJQHOB9W1Ztx3QGt5qzH9QxfrHVrYqpZr
jZtgDbff3/OGJvYjsQw8hACmbLjp+vWCngK1GnnIiVM+ltS2VWv1aw+oahY7knr2w4Y+XUwF1SauwSN+v
59TAaiOf9N0EYEDkBdwSliCbe2wBN/b74YliCKlvX8Uh7oKbqlXRgOHM0BqaUbGFuX0URqi0KxloYXW6
XtcDSL2OxDC1r9GwwSz3O6emkS+KFgCaONNDTOuvAiElVQy1dasny6zKFHNUjlElgO5ubE/je2DMspBL
P+Yh8a+QsUJPDDd8HhpEeeIVKlHMjkQPqGq2m6avVpbof8Vx2JGMm1I0r+PkRt2SYBVTjdyz3FusNKLSx
6KosYGjjV5vWoL/AKYNmtubkWJPY/viJDCrs2PSDUSWDO7t1+MgPxDtlfFU4qZAtLJT1FtNOzyKnJa5upI
tYkBVH5HfEsu0ErICe98QqsjS0lS3bXTXefXlEl0EiVeV01PRor8iTVG0thEm5DQtu3qta57Xt2xsJKikIAb94R
jzEovXjXPDWr1GDCrYY0h9yPLKfl/NTyNTVyMp0h7aUJtpLE2sQR26EYkQtKTXOI1ylKFCMCc2NB890g
6OkjpMl5kkzVFPuacqpWYfqKRptfYEW/fBGbUnTvsQKbMFBnd8ccmwZ2B19sIbaqKTO1qHmdzAi3lMS6J
S67NfrZb7973OGZ01774QAIEw6muFM6e715VjR+O8spsoqmoQtVC8bBY39aRqhB6gC4OxsSdid+uMy0JH
9A9Okadmc/5Fs+bsSa6aEMW9Hh24N8zGf+EtCtDldRWyxrGVidJwRYNZgqm9huQO1xfbAzbWlmmi9o2Lx
LZrGtH/AOMSmta0A6aYM/URuvDXnAzOnpVLJVSpUIJ5XWbSYy7AWJ97uT0GwuBfBibKWxu/jBolJnyw
ZYV+cXxz4cGhxrfNbn9flEiSPX08sDCSOzbVAC6V1BtzfUTtb+wxKJcsAruUiubZM8soLruNOJO7LUQ0ZB
448SVdTTp81NNRQylqiE2e5Ub7i51dNiewxIAhRa6A/f73YxAmbOlgLCyoDRmO6uRyrQikSzJxpmPFUC0d

JMKiZlUFmZSs9rkEdiygqGtuSPfYsJSEstu/1FpVpmLNx3JIx3vxqD6vGz+G/B4p66SSSI1ci1Cn9BieSpQatiR
dSW6d7XtscQ2mcFBN4sPtE9iswlqWwqanGhOvWmvKJe4QopOGcuDR00Cujo76mQuDc3sATtp3t7H74xJq
0rVeOHV46STLUlLb65NoHH7rBk2bS5/RGpqY544HILWBsQz2C3t0CqG/bCupSbqO6PApUpSb627Pq1IzW
rNAGolkkd0I0urFipB3BN7sv2tf+hwMoUv8exBTRQJ4YfPGFFQS0pXSJ3eG7KjEct7DWQRtcXuBhJAViW4
+kMsLQ10PTLDe0M0+T0bxt85UrLJHfQWN7Rqu9zYAi/a/Q9b4sAkHyxEpAKa1PHDvSNQp6+KkNRymkl
SilRrGNHMxGkBTcBgQxNvyd8WVSnNcTx5xQExKR5XujcOW/vOFpkp6+OljjijrW0FJZ1QFi5awT7le5PW
4ucJSVI3Z5xJ5Vq1IcYDvU5QXU57U5TUJDUtCzSaVdoo+dErK7DT6SeX1/vsfdCUCab+98AmfdT5t1R7CtI
LrctkjgpKwVzJCq6C0ezM+rUFDb3XVfew6bd8GhYKilu8IGahSZYUSeVN+PzjGo5txbAJhPV1hNU7Fhy52v
MpAI03W1/U99h9um00qQoeROHeMVrRakt4hxqxGJ3jLczBmjUuLc9jr89goYp6px8x65ajUGkVdKLbY26Ps
L27g4uIdKagcozZxvL8pJwLHdrpnGj8eZtTDKqtqGSJKq6xQiRWZzZgCDb+UC/bYk4sKSoJ0Om/5iibSgrdw
a4uAW3tudnxLxHfGHiY2XRrWPGFcUrRKtPCY5VuSqxldlABZW1AEnSfvilMnXKnljXKLUqQFHys4xNG
G5uGHrGkT8Rry/mXmS/N5yrztDtrciQNcLYG9wDsNj32zzaEsVEb+p3xpizrBSAXyfUgbj7RIvlZ8vmf+Yrim
oDBaPLYkLNUyx2icbOthbowI279dz0YTAE+LOHlyGveeUSpkGZM8CQfMaE1pTB8iMjiM46H8C+HuW+F
+RjKsqpB8nD1MDFZHbfcdQTcdSb2GM6fNVO8xP4jdsdmlyRcRxO85u0IvEvhum4my6soqudzDURaAELj
W1ydhf2Gx/wC+JLHMuKCwP13j8RHbkhaVIWaqHq/bGOUPipk0nCHiZneVRsOR8y/Jd49Nweo3/m+w33vf
EdtQuXaCjI4GI7AuVNswUP7Ch1pmxguOQTRQLAiipdURjJcABdwQvUmx6np/fEZIvAoxMGEG6QrKoxh
WtO1NI3zMShQwZpJFIc33s1+oY23t1I3vixeSDeI9K9mKpSpikGnGnY9IcFCJJ/y7yoFskYIve1gT7W6+497X
xaEwu+mWOUU1SqM9TjkwfTusLqJpKatjiE8jRpuEdQyA2NtO23uAPtfucSjy4F+/T3iAsSxDd479Mhuh1ooJ
mksAChQxzGoXVGwB6qNzcAkg9rHbE6dx4iKpeilCuIJ1bGnFoc8l5FJUszlIYmZToNy7m19QaxtfptYm56Ys
hBvAuzxUUtNwoZwBpxcdh4Oy91LqoE0bEjQqXsoIuQxO+oDe2/UffDFxx774QaVEsagHKgHeu8QdPTLNT
KjRztIZdCslhoG297bDcADttfDkJBJIgkKWpAAw9cNziFEFPWtChE87AqLEQkg/vg/LviG9M3d84Maij/iGqS
F1eNtESlBo03BNlI2sSel79MF5boBbXs6QzKVNKgFOKMSw1JArXR4OpQkNYtSHaCV2bQQSw026Efe3Y
XsNzgZbA+bjBzCph4amdxq/LiN0Agb9SNbkCV+VIhOtiALnSw33ubHew64IMA8Cl1LCSTTHlyxOMZWZq
nL4tZ5bMbrq2L2AIBG1lv0A32wJQcGpDialJSoEOcOQqPbhCVKNKiqj5qEvY7qzEns2kAWHq9+tgeuGIBa
+an00h0nzkISGDuXoXNcdP00GgxxzM9SQ6awWYxKbG1rg2tcjfUT1OCVKcNj8xDLnlFVhj67q5lt8dCv9n7
gEfip4lsqqkRymg5a6lug5819h7/022xx/1hWVLJDFz7CO6+iaTZoSfKyW3Y5RuX+0E0ss/Cnhc8MioY6zMiQ
Sbt+lT9h1H/rriv8ARtVThuHzFj64LIkner4jnF4aeFWfePPH+X8KcNZdUVWb5xMKaijQXcgCzO4/lSMHUzH
YKLnfr2VonS5MlU2YWCcTl2ctY4aySZtotKZUsB1AsM+xUnSO5vEPEfDHw+PJvTvUOqZPwJk0FFTRotnr
p1URxoq3F3llI7/zEkgAnHlSETLfbGTis9P1HsEyZK2bYXVggNxO7iY4T8W5m3GOb19dVT83McxneeqIiCa
pZJDKW/AJa3U298erpQEpCEigpy7zjyC861KUXKi/P716Qjn0R1rwBop3Ol35qhOXcDQd+npOo/j+sgSw5e8
QTSFEVo+DY44Ow+YImpzUholadW18hJWbTYHfvuGNhfrawHYnDkEgFu3gAvzkAsxzFMOgpXfkY33y3e
X7MfMt4z5DwZlJFNXZ1UCHmTNzBBAI9c87gAWCRCQgd/SoO98UbbbE2WSqer/aMNXwEathsJtc1MhN
CrPcAHJ9afeOzvBfh/4PfDE8BWnH8M4VySm5UVZmc8eqtzWcjSutlUvLIxGyKLDfSABjzVc22bTn3Q6lZD
ID4EeoIl2HZNmvEhCczmT7k7ohPOfj0eEVHmksNFkfGmZ00bmMVUdLTxpIR1sHmDD9wCfbGnL+k7Wo
VUkcz8CMud9Y2JBZIUenyYsF5bPN54b+d7gzMDwzWR5gkSGPMsozGnVKiJGuo5sJLK0bAGxBZT0vfbG
Rbtm2mwrHijgRhyMbGz9q2XaEs+EX1Bx5jT0jlb8U7yb5d5TvHuWm4eSSl4U40pTmGWwEs0eXsGCT06k
m5CnSyb7LIF/lvjv/AKf2iu12ZlnzJLHfoemO8R5v9SbMlWK0slPkWCRoGxFTrg2RbKK0ct8top2ipjLC6NTm
7aI3B2DEdQetiBfb3xuuQWIjCcGXfTw9q9Y7IeC/xUPLzH4P8O0FTxBTcJomWQwPk9ZldQFoQFCGIsI2jZ
RY76jcbnrjzS0/T20fGUoJvVJdxX1j1Gx/UuzDIQkquuAGY0phg0WVyLh7hTi3IqLM8uoMhzDLq+BKmlqYa
WGSKeJ1DI6MFsVKkEEYw1qmpUUKJBEdGhMpaQtIBBiIuNfiM+AnghxdmnCuYcZZXlea5PI6VtJS5ZUS
LTyL9SkxRFNQNgd+ux3xoytjW+ekTUoJBzJHyYyp23dnWdZlKmAGtACcMcBlnHLjw78Lsi8+3xKpcpyen
mpOC+JOIarPZqeJTAYctjZpWuFAETSWUAXuDOe4x3M+fMsOzr6y60gDmftHn0iQjaO0wiWGlqUVcgQda
Ex1H8z3mXi8qFb4ZeH/AAbwxlldn3HWaxZPlGX6/lKDLKVHjWWZgguFQOAqqBc332N+FsNh/lCbPnKIS
gEk4knIc49B2jtD+IZNnkJBUsgAYADM8o2Dz0+COReOvld4vyzOqaNzQ5bU5jQVPLDS0FTDE7xzRnqDtY
gfUrMp2OItlWpci1IWg4kA7wcYsbYsqJ9kWmYMASNQRWkcD/lUziOneMNAsmglY3O1yCdIOx2tqHXr06
49cVLDXcY8WTNUVXj5c+wHprBFXAJI9Wt55JZgEVtjt7t0t167X63wkf1fKp5xFPN5ZFLxIB4ciOyTUUg+
qpZEp6cTVVVzydZBJ0JfdVHf+TvcWIGEkkgjMRNMAQUqeinqa7h676YRmsM0NVNCkcgEOl9KuZInj0/S
Dfffe2/e1htgCSSSkd7vmDupQEpXTurkDBjTjSM5eWnqHWUQq2hGcgEGVNO6jbqP8IsD398IXbxSS/XvG
HSJoQJl1s6kGuJDPpygdJRVFMszMjq0Oo6i1lkAYnfbUB7bfbpgr6m8x3cu+cRCSi8VIQ4x5/jR6RrOa5JHK5
Zll0KNN1GgAH2HXckG/s2AmoStLqqa8oUiZMlTCEBgG5l6M2vtEecT0dbRZqVpuVFTyMASp0krYEgg9f3
6dsYs4TE+UGhjoJIlLN5Y8ww3HDk+phHk+byZdm0MqpAldHKQWDLIEbUSLsRvYX2vviJC7qgWZWZyi
ZUu8gh3TRhmKDo+BMSR4eZrJQ5ZLFLUw1jS1JkmLCIuwB1XAIOxtub/AOmNWzYMoue/SMm2qILpDA
4U/VW0iSsiyOXOqONp5mniCaEfkrIkh6G//wBrb7kW6Y1QEMNR6xlX1qCgohj6DLroxgVdSJU59HApCpC/
KZC1iAT6SBc9fv03v2wU01oaGAkoun+rEZOQQ7+/LODuJ8nPBWQ0lMqxyNMTGJ2Jjkk6A6gehGrY2INr7
DESl6Z9mvvFgS0lDEAnUUoMKc6RquZ8Hzy8Ly1VHTymSb/nPHdhFezWuLjWSWFrnpfa+I1pUxCRU5v8
QkJQopUtRN3EN7njjGs5J4aZlxFHHHVh2Y3FPUGbU9iL2tv6gpt/S1jilLsa1DzZHGlI0JltlpLozGGtMKMMK

4RsWQ+HFfDm7hZUijaURCMRXZlW66m+/rU9Adj1ti4LMohhhwigLYnEprq/JgPfhD7k3g/U8R1zRKgqo45
GSJUUxJUuATsQLXFzbfe+9r4S0BLBWA+c4klJXMqmpL/rdm/xEh5J4HQZRl0N43ZJAtRIKdfUD9RAJ30j
SwO/QdbYETEglA7r31iY2QFKJikmjUxyfH0fENSJJ8P/AAg/h2U0JMsVTIpPoD8pZTsSdxtawO1rXtipOtoUo
jAdYu2bZwCUnEgZFnzwbP0eJJ4cyN6BTTGGkp6ZnRYjM6MJbtcWIub33G25A2xlTFBRfHhlG2hJSGDNvz
5e0Ob0iRxfIzfMSJOw5M0VtNy19XuznSdvucCF3lXz+YmuXUGXXJvvz9DCiny5Muy8TyhhJO2pnhKMsAB
tuALG4Itf/qGACyTdiS4B5sjjgwhNpiWrlaWS3JfXGIwwZydgDbrqBG9geow4UdIS7rmtfXhGKaNIKGMmga
GSMFWqRqC7EESBb33Bbb/M4cgAljyiNJUQAoc4ZuJqWnqJ6nkRvC0obVJzGCqvUMPcC2nqPq+2JJZDVL
8oGcgF8savj2MPaGKtzKpyesKVEVIzoywiV5V0yXPRFa1msyHba4+2LctImJF076ZRQnTBKWfEFCQK5jh
7cIY5quSGel1utJ6pdToWUPc3ZDYWtYnf/wA8WkJKkks4+0VVq8NSS7GuB59+sJMhzYcTcSc+okiRISYDr
Kl2FhudJIC3JFjcALe/bCmgIQQnOGkzVzJiVFmwbH88sIL4gzM8O5q0eXSyS0TMVsLsqso3W23+R74KXL
8oKgxhp1oKSVAuBoOLjppGpZ9xbEVhp4GipGkjVTLDC0TQtcJu19QsCNwSAT03xaTZ1Fzie+2jMm2xKW
SKA7jQvnX1jXc9zqDIaObmTKlMglaNgGMgbqFBYE3uwYg3BOLC0pZ24xTlrUhdw4VbmcK9vpEE+IHiu
M+qGrI0hRKghneO2pPpIAUWALE3JIJO/wBr5U60oI8p/HesacizzX84ArpjSp6OCMc8YjfMc8kz+qgFfCSqP
zFjju/MFrKve2ohSAOn2xjrnmcQZgzemf7jcl2YWdDSjiGq1OrYPziTvKv4NVPjNxrHSQfOU+XRuOYJUMq
OinfRewvfb7bHbfF6zNcM4uEDAHM91zjNtaFKmCyuL6nc0oAK0Dgk4DAVzZo6W+HfhxlvAXC8NDQRxi
n5GkkbyOF2Ej9ybgb7YzbTaFTTfV+tw3aR0disiJSRKT1ap46nUw80TPSSsKfRSRKhSVlQXve2pD7k7gDsfb
FdYBHmLxaSTf8AKw4d/qElfTpmVYKSn+ZJQmXQyFeYbX0k9LdN7WA6b4klKuAGGnSwtZQKkce6Rz5
+I/4cUPC3F1DXx0pp6nMLzBwGAmNr7A9NwSf9cX7UBMkJUTUUEYUlAkzymWKEOWwfB+6PFcMozC
mGqN2KmY62MqNo22tYdRctuTjNlrS5BPeGEaM1C7oupfD747o2LKIP+MmimnBZ05pueZouRtcGxsCbEW
Nwe2LqSKhQrnFG6KFJ8owgxadkjZ7iSFX0xSkmPp6S1yOosOl+9uu1hPlLAtFVbTAFEOO211xh3yxAqBHo
wGjRnTVIQWJUnt1FgP2xZQA15QOHZijMcrIQoY9O/wBZw40cBjSOoqGaEq2qQmpty0J9RNtrn8dDbfFhK
QQ5iBalBQuthgKa0AOJBZ6iHaCjqYhpSOSFEmK83WC6sXvtY3IsQO5FxvvicAFTJwHfGKxKkoJmUJ0NR
xwGO8VgdDRxSSF5wjwTxoum9kQg7iw/mBXt1uB2wQQAS/bd4wjMWUhgz65PjqOXSFdVVJRpGFUkl9M
YkN3jLG1j7i3/AL4a8aKaAloA/wAYVjXHvhBsWWokShYn0gAD9dOn9MNf0HrEn8dqFug+0OUBUyzTSl4
7oTqLAu1rlmChRpNz6Tcg3P2xIGDDNvSA8O8VHIF33951EBp4I2LUsCnmRIuqFhrawa1yB09/t1w1cADA
KSipcPTeeYfXDBoGKpJJY4QTSzMgdhCbqu2wI7CwJ6e34w9FBxlDupC2IxGAwD04b6mnOAQiF54oYjI8
WpWA31jt1F7i1/xb7YZ3AMEkJlqPTvKCKlJS8hjSWMOwKBGVVY39zcEWBsfz1wQBBc0iNZQohKS5G
WGOdadmF2Y0ZbMI3nqJI3kkAT1eglgAg0gEFbC3bqOm+Eg3WEHMQCFHAFuQx3U9Ivz8ASojPjD4pogls
cry9wXJbYzz7XPsb44/6yUVSpXE+wjtfoiWmXPnJzYZuMThu03Ui/Hma8uHht5iuHcsp/ErKqDMstyir+Zpfm
qx6VY5WXTbWroSCLem9jYe2OOsNttNnUTZixIrR47baFgstqSkWpIIBcPSsEeXry8+EngnNVnw6yDhfLqq
WNY6qooHWoqnTsrylmkK3HQtbbD2y12ucxtKieMNYbLY5LiypSNWx55xCHxKfh4cb+cySmzDI/ECOljyV
GbL+HK+m5eXNIVALmVNTcxtxqdGsCFGkaidbYe2pFiouXU4qFS2jHLg3OMfb+wp9u8yJlBgk4PqCM95fl
HJXxa8J+JvBXjzNeHuKMpnybNMucLV0kpDOAwAWQEXV4yOjC4IItcDHotntMq0SxNlKdPp9+RjzC0WS
0WaYZU5ASqtcw2B0JIzDuzM0MkNDFl0U5KyAKwHOKcxnXuEBFz0YXHRRYWthXHxyg/GRdADsQ7s
+/8AelYOEbUVPDK4pGkAYC8hOn1qCB6fSQ2+wO2oYkIuq1+0RJN6VeViNXxGL7tMYtV8FriDLeF/PHl
C18kNLUZ5kldQ0pA1c+obRKqE22JjhkIvbcW/mxzn1Qi/YnSMCDyw/cdR9JqMu3NMP9hTDHH4pzEX9+L
pwNlPF/kX4ur8wEa1fDSRZpls2+tKgSLHoUgixlR3i/8Ao79scl9Nzlot6Eo/3UPD8Y8o7D6ploVs2YtVCmo46c
8OccT1p6VzGEWNmmdlQK2lNPMIF7m1wbi462+5x6ekC9XE996R5NNV/jN1gMzR/nnrjSLV/BeFZlnn2yB
aWWs5VXlOZLXKHLqYuSG9fsBKsVvvbpqtjn/qgIOzyo4uOr/Z46T6TVMTtEIenmyybVzm3tFmf9oD4QbNf
Cjw6zYPSxChzqqpGd1vIompSw0m3S8W499JtttifRq2nzE5MD0LfMbf13KvWeWoCrkb8H6Ujl3z5YKqOMf
pqhukaCxUG++o7deovbttjvPKUuCx+8ee3FpmMQbpOuQrxIfWgrCmSKohkhhaYTxzowOhN1tYgb7Xt0PTf
AC6mnKLK76lPgHcHLpvpHbb4T2bz5x5AvD5p5lnNLFU0cbgEfpw1k0aDfuFUDbbbbbHl/1ClI2hMu4Fj1Aj
1f6aUtWzpd/EOOijHHLx8qhmPjrx3NLUVMlRUcR5hIZGlDNIPnJVbW3ewHTrYbXx6XZUJFnQkD/anhhHl
VqmKNpmKUalSuOLAk11bul7/gFeCMkcnGviDVUwijVEyGgcR6QzEiepttbY8kEjqSwPTHI/V1qS0uzp/wDI
+w+Y7T6Msi70y0zRgyR7n4iJviV+b/NOHfiXwcQ8NSGeo8LZKfLaQNcw85VZ51K9CGMssbWsbJ1220Nib
NSrZfhzB/1HJ9h0Z4zdv7SWnaviyjWWwGe8gh88Mj0jZfMx8aXN/Hny+5lwrkfCEvCVXxFSGjrczfNBPoiZL
SpCAilC+6BnOykkbkWhsP0uiRaBNmLvBNWZuDxZ2h9WTLRZjJlS7pUMXfKrd4RRU5YaOk5AlZWLaxY
2WI2tc2vqNh0tbYjvjrQq+znGOLXLMpPkyAw96VbH2OMB/WAVFg1TzglkCnQ6AbC1rWXY/ck4ZQYDT
vvdEiQVLJcEiuG5hucYtV9YMmpw1G0q6olmAaB9JBJJ9RLGyjVa5v3I29mUktWIyoea77Pjwo5+ecBqYrvF
AscIamcGTWwEhGserYkhgCO//fCCUlLZQ8xakrqxVSvX2wJzyjEiU9NUaY1PKlI1hlAANgrEsG3sDfV1Gk
Xw5cZFtYVzy/2BUcjyD8uGEYzCaNo6eDmuySQOqrG6oj36bH23ub7argWIwKlOK97oJCTLUAkM4I3V1H
29qwVmFNPPTzJymQCNdURuWdQAwA3uLCx/f8YIKIFMIAyQolwHHpu30w5xo3HOWF6d5Xblu2sao06b
dFA2+99yAffFK0SwU4tFyzzFpUQzt0rrWNBzzK3ir0Y1TLGTeLS6hnUN6tiD6hf2/wA8Ys+WlS3fsfaOisalJk
sBj6Pzh04R4vpKvNltLUlozq5lheUg9ABp1e5F7bfsJ7FaUKmXAXI9d0VrfZFolGYoAB+mT50f9xZ3wwzelo
MtEOuSqE8amUoLLuynSyi5X1XF9iSb46IJJSFAdtHOhcu+oKLftmb7RtuUcOZSuWUzxQ2klYkKpLJLMLm
zl9l2O4UW64Ba1Em9n3QRYlyUXAEAgivPed/xCim8PYhUGSZaZjUTmEpEbDbdV0lRpGrqRuR37YAzSzP

VoKTZkOTdDElq6cvwDnD/AJP4AtnUFJTpAqxUurXpYMDZ2+g9jZ13Fzva98QKtiU1XnFuXs1S0iXJAAT+
W5V943ij8G6fMYFo+TEtOkZChxol1Bbm6npbcW9ycUlWzXH7xoS7BLLgNdG6vbw75D4E0GVVoiWkpyI
w7IdDR/y9Qepa42P9tsQLt5ahx+N0WZWy5YW6xXhrv4798GZD4OwcPZfHyTIIxMJka2gRhCFJO1wbA3J7
nocPNtilnh33pDSbCJSGAxZvnnqaPnG1TcEUJnfRIzGZHVRyxyrixLi9zc3O33J6WxRMxuzGimXiAcsKYZ4
boUS5W9aea0hgMbW5TaorlVYlgR2Fvq9rdd8ILKCwFNeMEoXksaHLLDsGFmYZdEJY541VtUSEE6S0bK
97CQghRq36bW9sDepWBCasnPLU9O9ISU0qU0qxTJIKumUNG/J0xqWYn7XF779Rc/jBghxDLe6omgHfep
gS0yU+XzPI0TUtPZo1EQ13ZCSrEsAepIHfYe2Ga8WGOEI3AllYY8/z+oQV1fHUVUjxUjRMjqrS2QXGxsQ
djewttbY/TpxMh2ulVIimBKgFhNe+p3w05jW5gcrcR/pqrWD8sEzLpA2RehvY7k336WwV2WFhxES1TTLJB
APuOAhuzYVE0kTqiRTDVE11KlhYbIPUP2t1+5xKhIBbEREqYspcUJyPxjX9RqnFNdSVlTzczmR44hoskrR
vHuRqOo+okrbYb9b4uykrSAEj7fiKExSFkkmgwyOvONR4g4kjGaNHBVVclOEKpJzbBkGoFQAmpT2O4vt
ueuLSJYKfMQDpFNc5YX5fNvyz3FtMcYTQ51QcSTq1HHLVrVxrCyBNRfdtOot6itmG1wD7G18GUrSllEA
xEhcuZNvJBUk0wO/Eu44QnzvPUyumq6d4RCkkyxAxoNAFrK2wJIvcXPUjb3wcqWqYAdYin2uXZ1KTgx3
cGwc16xqubcXUvCtSaoiGFoo9afp/qlUAvZrn+ZdzbtcE4sGWSklX3496xTXPCVpAIeoBNMMB16AZxB/ij41
x5zLmTyF6xV5iMpOpUYDSCSADtv0BB232Jxl2jaCRLUE1blGjZ9mKVNSpYZyDi7Dd7jTSIOrsx+deMiN
Kgz6oY7yBSfuWBsAAPfvseoxyNotEzBAclxl3hHZ2SyS8VsGY1fk9MHJLkO8bf4SeFOZ+IGeRUKQSVcjh
mEcRIUqsl7izfyg3At0B9saezrMVkGYadnXKM3adouJIkpdWjjhpnjHTPyreB9N4NcHRUTRxmSYJNUPHKC
utVB69Rcm527YsWubeASmgGUFYrMJZJmMSc8u+OkSzTRmnpmb/AIeRKg3bS41qpbqAO1wLe4be2Kbnp
2IvqSlLkDHn22MKamoq0p7T0bPIykMunSVa5HXtsALb/TiIMwIiRSlF08vz3lGr+JniQnhzw/X5pm0lNSU1L
AJJEkjAkdlBJCn2PaxIsT3tiazyPFUw/Q7yiC02sSUuTk2h7fMcI5V+bTzFf/Hjj+prqSoEVJTm0Chj76dQUkncb
37fbFXadsQpHgSCQB1eD2XZV+J/ItCQSqlMGxxiMMuzv/iIV5LhgRomIsrKV2BI6k33/v2xn2aeSWWOcX7
XZ2S6FcvwY2/IswlSWnFHDErBF1KCACArXuR22/bf3xtSSzeHj9vzGFOAU/jBx7Prk7Uh5pklpacxMvKi2q
VVhYAm41A76b2O21wdhjQQopTdPHhGWpIWskUPKoB7+Yc1WX5JVmkhErAsJXQAkqwVWCnrc3G+9v
xiwkHnr+IqLVdc8C1cOPzD1FVoTHFeocS6RIxjLgsFvtfe99rD74ty1AMThTfrFGfLmKJQGB6EChbQ0zEOV
HA1BEscsh5sIDKQpve21/YX/wDYYmIMsMPb1MQf/kKKizag65Acae8L8tljmlna61SKw0MEaRrabAlb72JJ1
A++HcAl84QcsoYD3GH24l4LzCX5aJo2Dc5DpDkbAj+X9xb8bYBd0U+ImTfVUh8sfTsQastKqgNR1hI6lZtj
+NsSgcekRFZFLo6iHypy9lqudJDUiRAQkX1Mr30kdrfi5H9sIFmeBulSnGeNTr77tax6WKWoqyUJ0OSRy3Cl
QoFlJtcjVc/vhBRpdgjLlmqj33vr1hLWUy0ztDNDTEhQ8xG1ibNfqARY2++2BBNKwcy4lVRUZ5YcYwYXp
nnjgiaTSpco6jUqncH02sAbn37b4dCkM6/vEU9M0G5JY1zpx5tl0j1aZBSU9PygsSKxifWoIZbXPsu5F7nbfBE
EhnhPggJcjBsNffHcDB9dSxx+l6Z1pzpkK6ha1idI/AvYr17d8JVKPDpSVOCmlDm+/GnAGL+/AIeNvFLxIV
GlUx5RQq0bsGKn5ickнckE7d8cd9YBpUsbz7CO3+iyFT5qs7o9CY27/aCGnqeBvC+iCtNS1GZ10ssOr0lkii0u
QepXU1j1F9uuKv0akeJOUdB7xZ+uVqEuQlJpec8AKxzSoc7r+CM7WsyerqclzCmlSSKppJXppkIBsS0bKbg
Xtva1/uMd1NuLDLqc3Y+mEefJEyWXQWANGJDhnxFad4x0m+FX8TPiPj3j/L/DLxHrZcyq83ikOR5rVEfNt
Ki6zTTsABJqQOUk63UodVwccP8AUWwpUtBtNlDAYjLiPkc4776Y+op01YstsLk4HPB2Or5HkYnT4q/lHy
3zFeXHNc8pctin4v4NpXzDLZ0JSWWFCHnpyRYlWRWKjezqCOpvj/T+0FWe0pln+qix+DG/9Q7PTaLMqY
mikgkEYtmO844zV1DHLyKsVLBd2j9WoBTcX19F6C23Q2A2x6ilJxNNY8hmLQpJCfMWoDXL2yd8TuiRP
BnyX+I/jl4aZ1xpwtw3V1fDWRMxmnSaONpHiUtII0LB5XRSCdI3+7bYoWnadls85MmatlHutKPF6zbKtlrsy
50tDoFMssW1IPbxHmV59UZFxHT1lLVVVJVq6TU8sT8uVHUgBo5F9Qa9iDsV7dMXWSQQvAiujRTXfdk
HzAuMjTD95RdSi8q3ms8+3AVHS8XZtmFNw0hZ6VuI6oUKSHYLKII4+bIwF7NIm97g+onHL/6jsewqUUJ
83/bXPU04tHWzNm7ct6QhS/J/3Uy0Z3zeN+4I+AHWSGnbiTxOEMcChfl8pynV1ZtREkz/AFWIIbRsbm2Kk/
6xSS8qV1P2i3ZfodaUATZ1c2GXOLdeVbyJ+GfkrM8vDFJOc6zq1NNmuaVnPrKofVyVJsqqShbRGova5vbb
mrftW023/qmgqwwHepjq9m7GslgrJHmNCTid34EQD8fKOOTy4cE81Qyf71L2uR/wdRYgfY779r42PpD/APJ
X/wCPyIxfrS7/ABZd4f7+lDHLAUnKrt2jMUafrRrblqNir+r6rnV2t++PQGZwAzd8483UL1VF6dmuDRmnzFa
FY9UKJPPsTzdwTp9PS4TcWA23Av1wZSCzxEmawURhj7ADCjk88jHab4RVj8P/AIHIL2aTMWsxuV/4+oN
r97dP2x5Z9Rn/APmC+XsI9g+mB/8Ay2Xzx/8AIxFnGHwLuC+LPFjNM+/3y4jpcrzrMp8yq6COmiaYGaVpGi
jqCfSl2IGpGa218XZP1VPlyRKuAkZ1yDVEZ836Ps656p19QBelMy9DFjuLcvHk58rr0HhrwTmPELcOUZhy
vJ6E8ySSSxPMkZjqYars5Gp2vspJGMaWf5lqe0LCb2JPfTKNyan+DZLtmllV0UA75nMxwt4xzrNc64szOrzT
nDOq6umqczFYWp2WomJMo0GzKxYk6W6C2w3x60hIQgIlmgHJh38x42tZWq/NFSXbN1HMn1zFA0IZa05
hQTSPAwGj/wCahYr/ACqwI2uT36X7XwQqHIy7pAKLeR8w/wBnyjH8D+ZytXihjj0ROrzBdSq+oXa/cbsL7
XPuMIBxQY+8CoAEucGx048cGqXaCaCANSNGoZYEHpsGsNIBPqHtpsQNrgke2DEpSXbCAE9ExnxP4pp
9tatBcVMaKCIya+bFIFsHBRoy4NtzvbWb32sfbDYiunf4gUkIJTvBx9McvmtBXwT5tYKmBNQpkbWzIW50
YA27G6C2/fob9xcnHvdBlCUi8lsNTXQvu4ZwpeBYKiBykTPOzyPJuY2JsFANiN2IsOgscSqLhwOzuygJUtK
FkPXEdKVzaoYM0Cc86VZH0U1iwYDQ5DqNwSLgnpufb7YApCcmYQctalgPVzXOtH40p9oTUaGlg1I0yT
IWkKqbhiy7Ak3sPx9iDgAkNTLmImXMzNXyw9+zDTxNwqKilnp5Q7yL6pZNPLCs1tizG47D8nrvgVICnR
DpmXQJoDEHlxzqx3gCIo4uyWoosxjlj5bnUGWQBtUXci5sT2N+5+2MafJUlQujnG1Z56FAiaQHyPsYaqLO
J6fLpYYY6mljqSUVJBqLBhsQ1tvf2vioiaoDygpeL8ySgkFSgoDhj1emETf5e+K1D/M5g1TLEXChEcKHsGH
6gG69L36C3UY37Iq8mpL95Rz9pKpcx6M+X307MWO8L8yizTM+YjxPSwSH/wCe2kMwJAbbcEG3Taw97

YO0hgxg7Ci8byWbe/x68miR8voIcwigeCio4TTxpIsoc6gC26g29R7b2vq7YzCwBepjZQSpVPKKd/nlGyUhmy
KhkaaMRws6lzrBNPYHYCwJs3v1vviqbpr6RcAIFRXGmQ01d4e5pqumpDM8ms3ChnkWQ1AK3NtrkH0/0H
tiJOY75xMssysusHwwIa5VWTlXbQAw1lSABq3G229r3FvtiJZIN7GJkAHyqPOp7/EKs1pjSNy0nkKyMzKkq
6FkZDsL37nULW7fa+EHa83f4grwSXBrr3rlSDRk8eU1caJHULLJo0lgbgMLl2IIF7+nvcXt7Biu85NfxBJSAA
Bhw1+YzDM0iAcuKKWNSeXFH9XrDMLXOm9uh6BvvhilVQTSELgZhj2aQGqjT9EzapmmAJ5l5VZWbdb
e/fbYhSMJOBOcAtLgJOGVCXrX7wVRuXjaRZYpoWZwFjJdrBdOqzHbUFNvsL9cOWdqw5BAKqV569/EJ
XQxUCqWdvToXe8jW1LquRax6e9umCqVBohUU4rHzWEGcVE2ULdXkEkuqoYyKhMiBug33a17397HriRI
veUd99IErCTeNHry70rDHm8nNr2qYagGVFTmAEEEFbMQeo3Ntu99xiwkKu3SKRXWpN5watTh3pGvZ5n
NDPUQpG0EKUSOzRFAZZBqIKhQbg7Xta+2LKJSkg0xz/MUZk5KiCOmdd2O8NziO/FvNps3pmo4qbmQl4
6iOV2aMtrU6QwNithqsB7dD1OlZEKYqDDLpGTtGZLASFAnA6Y5EY0xbdEa5nxbTZdFNTNI87mUQAoz
kG5WzX6ix1DrcAdcW6hi/ekZXlW6RQb3/wDlw7Ah3g4xl4CyuKSKivNTLyyeatmNitivuNOw9j2w0wJUPM
YmkzJkr+gcjp8YCtXhgzbxbps4WSWoE0K0q3dXiK2spIGpQWOnpvYe2IRMSgkuaRYCTNSEsC+D+vqftEL
+JnjsIs8RKEKqwhkKBirOepC33/n3Fu9rYzLftQINxOOmD8Iv7N2SuaPEcNkWfXH1A3REWb11TnGbVE0o
eGSoa7gA2QdbECx6EdT3GOaVMUtSncZtlwNPWOqTJCQkgDIO1TXHHLKkO/hf4X1nG+YxUdKkMrTvH
GscCCV0cm5Y3HpUhT0O4viTZ1hVOYlQApoajGI9p7RRJe6glQdnJFDux7pHRvyieUOl8KeHFzKvpVbMJo
gwuuiLdPUBsWbYb+5Ha98a82aiUBZ5J4kRm2WQZqv5M4YsWJoNzRYiCEy5c5ZzG0kTpoReZzjcWCiwG
m62697dsZoD1G78xsEuSFEYZV4cGjzUDwyr6tRN7jQQASCSTvqUX23uNv6JQFSYSbwo+Pfe6NV8TfFfIP
CPhyszDN6yMiKN1ipmRmY36L9QN7nY77Dr0xPIs5mFkBgGcxXn2xMkXll1FwM35bvvHMXzSeczO/MTx
dKhkq6XJ4SyQRxF1RSPSGe2zKbkg/8AfFa0bSSkKkyQQkHHX4IPGkFI2Ytakz55DsGGnDQjOleUQjLVyf
OwyiYlZwCvLN1a/U6bf4T0N+1hcY56cpSlBScNx9+UdFIQlKVIVjXEV4jnGJJvl4LgIGRC4u/6ZbuNhe+3br
a+G8RmAOAh/DJcs4JHfvGy8K5k8VApqpSwLaSVtvsewNjYG+NywFQQ80+0c9tK6Zl2SG5Hv8xtdPmUsW
XRvE5WCRwx5LaU2AtpCi5tft1+2NgKZLg95d+sYRDqYip9hj++EbBDMZaqk1xRGpaa8hdtW5Bvv9NiSbH
qLdcXARQ84pLQS6TjgOv5EOkFI71UlSkaVjSNdWlZgg1AgbkAk7C+29x9sTgVcV74REReASqjafv7Q4gVc
TVJdTFIEJUOgVWNjcD+lySfve2LBWXu4DusUhLpfYk1q/o2AA9McSYXPSmXmSxsrGnH6Y0BUTpY6Q
APqI3vtt98EsZY+1cYUslQvuxy1LYU+TzeDqjLCkbKGaRpjynlUhuouBv/AHP5th7pAcwip1lhTvD5rSD6fK4
46eNTFVEqoBKkaTt226YIXWw9TAmUp8D/APFMOdbHNmVQjBmkkZf8QVLAkDc9bgX/ALdd8MC581D
DKNx7ophjRumeZ3RiWGMF3ndIp9I0wRTFW9RuRbcEXvsDvtviQOGMRmXf8rAYPrw69YFNk5pKcSQpB
OsgZjMsmqyg2FlJ3b9wN7DAK3RJKSSxNaucwxFDWntWFDSipmVjBtEBrXUOZMSO4HQfb33+2ESUlxB
3RMYEjrjy35wTOkwnFxCI3VJSEZjsDcXC7lhck9b4ZLsCDnDTnBZWDMc/yPnnBci8yICnX5mGORo+XcB
SoNw1ydQPWwI74K7URGmaLhD6UevHPtov38AeWQ+LHihGwKpHltDoBtexmm6/v/27Y476xfw5b6n2Edr
9DMJkwJwugvTU0pnG6fH2hM3C3hjoWFplrMyaMyEgKeTBvt299x1/GIPoxZCp3/6fcxc+uEBSJJJZrxz0GQj
mmYZo4h9E0SJcyaHYLtuVYj7Hfe+pRsBjt0kk173d4x5/MlgIZOB9HBDuc8myfSHHhHjzMPDbjDJ8+y0Srm
nDFUlZRshKaniZXQm2+40jTsLhhvfATpCVyzLUKEEdYklWhSJyFgklJBBzpg5oC4xo2UfQZwhxJQ+Jvh/le
b06iXLeIKCKrjVrENFNGGAP/wBC1seMzEKlzCg4g+0e5ypiZssLGBD9Y+fvxY4HPhf4kcS8NOk7pk+a1dF
EYUPqMNQ8dyG0sRa5HQG/QDHslmnmbKRMyIB9HPSPDrVJTImrkvUFqDQtR2xD0OLx1Z+DxKX+H2w
uuqHM82S4JO4bc3O5N97nHnv1K3+o8kx6T9KF9l4NVXKsV6+CX5Ucp8S+Ls68Q+IKCjzGDhGpipMnRhz
IVrjEHknAOx5aMgS9wGcsN1BGt9U7QVKSLNLLXnfg9OtX1jI+k9mpmq/kTQ4Q13i1dxYM2+LNeef4rHD
Xk/4uHCeX5PLxXxfyUmnphVLTU1CH+gSyWZtZFm0BbhSCSLgHF2P9PTLanxVKup9Tw+8bm3PqeVs9X
hJTfXpgBxPxjFP+LPjWeMfF1RKMspeFuGqdJPqp6A1DqLAaNczkEgnVq0i1uhGOnlfSliR/Z1Di3oByxjkpn1
jb5g8gSku2Gu86YuzcoZ/I55luOvMH8QfwyPG3E2a8RtDmVVLTpUTjkwH5Gp9SRIBGn1MNl1bjcjD7Wsdn
kWCamQkJoOOIzxiTYtstFo2jJXPmFVTjQYHLD7iLRfHeeeLy68FGGNpB/vOBJ0sq/JVAJN+uML6P/wDyl/
8Aj8iN362URZZbf8v/AO0xR3w2+Hfx/wAeeVbNPFyAZJFw/Qwz1EVHPJI1XVU0JKzSomgKFGl7AtchSRb
a/Wr2zZpdtFjU940fIE4d5RxiNhWtdgNuAF0BwP8Ac2eWnXTCIYmlgSIoj6al4leNtl+YG5V9+gHpN+hxqFxi
YzAyiQkaVwerv9n4R2a+ERHJB8P3gSOS+tGr0Yk3vaunF8eW/UZJ2gsnd7CPXPplLbOlpH/d/wDxGOZ3jb5r
PEyr8xXGuZQ8c8WUlTQ8QVsCwUmezRQUsKTyxw8uNW0qFsAAAem9zc472xbNsosyEmWD5RkC5bMx
5zbtqWv+StaVn+x/3EMHNAPT1izPwyfiYcZZ/wCMWXeHviLm0nEVJxC/y+WZlVRqKulqdJZYndQNaNpK
gsNQYruQbYwNu7AkJs5tFmDFOLYEff0jpPp/6inrtAs1qU97DIg6bxxq8ST8YTyR5Jxz4V5l4q5LSQUHFfDa
JUZm8cYAzekUhbye8kVwyve+kMpuLWofTO1JiJwsii6VUG4/n8xe+q9kyVSTbkhlpYmmIH2/EczPB3wozD
zA+KWRcMcOJfNc/qmoY7sIE1EM7mQ2NlVVZjpvdVNhcWx3FotKLMlU5eCc2r2Y4Ox2Y2solyv95wy+zD
NhG2+aDyn8R+UTxFp+FeKpssqKipoo65HoGaaCeBy6egsqsGDo62ZVA69LYgsG0UW2V4sqgBYvj9on2hsp
VimeDaKlXMMctSaU0xwiMikEsMcTIaeaMsjAkaI327i+9yAe5/rbSX5S0ZSFCYGDAV1phoP3XkU6xU1VI
KcTshZgVYauXqI3Ha2of037bJ3DE/iBIKVsBTAilffH1zpB1JLGgMyorfMAwnmOWk1D1D6rizG9zuDte3ZF
IDMeMSImFbqUA2XDfl8awT/CqjK6Z9NQI42BRdI53PY9lt1ANzcHbYXwIa8XxhLKlS3FAKjrxjPNnhSJJE
LPIywxulgZAGs2oddJYW62w5YgiGQVggkijYDPGrdikBqKHSNBRpaaE6Y4lFydQClWF7DcdGuTck2vggb
ooYY+cuR9jw71gjO6UU0yQQqZVUsxWWJlMpBCmRupW1hsQQNu5wAAId8IdalS1XCHfHvdrq0atnfDop
pJg9MlrHSL3hazWP2AsR9+nY4hmpH++mG6JpKlAMitSXxdzSp0iLM94ffL89eaSoYRc0oNKMzEEX0g2Is

O1ze98YU+ykTb6ywjpJFqHh3ZQBPIQs4b8RDkNeEkqaxwNXIfmF1dfT/LbYgAk/i/2w9mtyZaghSjuLu/5bS
BtuzlTUFaQNSGZqbsQTryiw/hR41RZZkRid3NNLG0Ma3HrIICuLAb2juOgF7W6HHRyymcHTi/OneUcwuY
qzElT1BfTLp7YxZnhLik5jkdDNHPNDUNGdSRq4Cw6ha9z/p0PvjJnyDeNKdvHRWa0XkJN5jhTm35jf6LM6
SerimlnWIToYmUMy8sggCzMt7gdevQd8UVSSHDPGoJoUb95jpXhCvKqumWqrWhAgaNjeaN2cgufqUkekb
Mb9rgW2GI5iVOAexEkiakArGT64615wfleaRBIDCytIoLzEenmSXtq1AG9uhFtrd74FSCxiRExJUAad9Dxg4
5qKp5ENDGJHNpo51AjROmoEGxN7k27YHwyK4+8MlYcigGZ9uJjFXmJqWimlWZCsmglyPQ1gRuDa1go
sO4AGElBAKW73wlTAT4mHeULMromzp5o6SoMFUhUa5ltqIDXuw2ubg9OoPvhgWAd++zDKTU+Gzd9+
0FZPOYJHhBKvUq0Qdo2U6gN3G9rfjY7fjDKKSxyETMWIGJz3fn1gdXm8mXpK0SxyJGQokZNIYBbHYd
wQO1zf8AGHSgKZoELKS5rX17w6Q2ZhmvKy+cySvHNFIC4SZgWA0qoUtvci5xJ4LKcd9IA2jy+duvB8ep5
xr9fxGoqIJJUV4gWaORQDJcMDc/9IG4J67XG5xbTKLkDExTnTboGYGB6d/mNO4q4pOYLHElNLNHFGG
keRUI1cw9RYgE2P56jri5JkMCo0jNnzr6hKSHbB+OUaPxf4hUeVTLFOJjWpvy7Kj/AE2GrSLWIUGwt73xdl
SSKZRRtNqYPgoM/wBjnwZohTj7xagyTVW0ySVVTGQjo04GhArIBp7Lbp1NzttfEky0plpLB4zhYlzZoXeZ
mzx4DAY8RwiM5PGTLxmENTSTSOTGWVVmXSGF7yE2F9jci4N1/pQO0bPeCh7xojZdqIUggCladOfAQ2
555hZa+aAS078sqzNzUDCQm112NySCTue9/tilM26klj19G6b4vSvpxVWNMG9X1YmmD5RpXEfiNW8Rz
w+ipB0aIEWMMCF3Juf3674zpu0VzUi64OVPaNaTsqVJKkqYpONfQ84ZKpquHLubU6kqKQsYeaGIj3udx3
tcWAvv03xnrVNuX5mKcOsaSJcnxDKl4KZxrTDsxKnlr8tWc+M3FTaKeqFLzQ0zDXpIY2A6AnVZeu1uv22
bHYFEGdNLJPrw94wrTtFAUmzWdLqAYnTR/XCOgXl38pOW+E2UOI4kNSLM7PTtzGJa9iNR3Fz0FtgOuJ
Z9pBSES6JrEljsVwqmTi6yzUyZqDcKRNUFLHlVKqM0UUzSENJIC8bgKWLX3tYFdgQDqxmLIdzhGwCS
GDvV+nbvGJmGW+oGOQRoUZ1VhpS3qsLb26Ai/wCcSPXFoZQYCjn24RDnmN84PDHl5y0LTz/xrOWJeK
liciZdrBWP0iwDAi5Nz2xZTJIR4k2gPUtWgjNXakeJ4EqpxNaB6B/eObHjT5huJvHzOmqsxqJBBL+nTwrLcQ
gEkDbobBQLdwfvirarWuckCUAlJy+/e6JLJYpcmZenErWMSaNT/b71yiPlSoNc8bcwT6uWG1sREunq3YAlj1
/z2xjT0TfFKQanT5jckLkmSFEUFa58O2gNFVNHKJp5Y0GjVJEIyFAXcEdCetut7HFeUhCWUpVNK9mLM
5UxbpQmtauDCZ4uVWGqjEmlkKs8m5UlQVY367dR7kYiUlJPiJPMvpQxMhSm8NQbcOOH50hXlWdiGlnh
VV/SsI5ItVm6MbWHS1zbbfF2yWo3SCcO/iKFtsgCwQMc/b35xt+RZkktJTwRPUTFLzFpfSF1ekjT/K1x+SPz
jfkLSUgJLiObtSFpUSoMe98bNkxFW0LM8olKhxJfUgUG42sLC9zew729sactm4+0Y81Ksw7A8STTX7xtGQ
zVM9NrdodE5WNzJcgKv0ttsdt+mrbF6WpVCIz54ugpW76YZVD41NM2hyy+cSRskqKtKi8vnFrqv/h7EG5F7
2APfEylOmmAoYiQlIWXTUhwXcDUF4cMm/Upi2lmAUx6TYE7WBYDbex6dbnpbDoryMJZYOx8w0654u
dK4QYyQzg8ppYzGAFAUOOgJ26HYW23F/zglEEkD7xDKl3E3iHYVyH6/ULx8sQL1aIe66Laft9WB8RMS
+FPywh4zHJBT2UQyWi/VaXWSdIa99tib3Gw74kAzBgaJSAsF6Zu3DvrAaU/MV0KKoeYsFZgo0CymwF9w
b7f132wwF1wlu+8odwWWt6UfHoa4M9c4DpZOZATPosBJupJJuAd+v3G22HUpy3OAki6i8S+R46tlv8AtBj
QVdXp5UMny8bCF1WMobbXsBuVG3TAqUC5FIkShQZCq9th7QGbL6lY2keJgsErqoUaZVuAQLncbXHvth
LAYPU8IcXgosGHHQOOfebQBcraaGG6w088vMqCilhzFOxKnrbpt1wbAFu+ERoe6lRYOK8dePdIv58A6n
M/iP4l1CK/LjyvLkchToVmmnYC9u4udyT19scZ9YqR4UoJOZ+I7b6GlzBNnFQoya64mNt+P7lFZL4d+G2Y
wwsaSkzSsgmmU2aNpIo2UD7kRP8A/a9MVPo5Y8SagnED0eLv1vLJlSZjUCvdm3xzarYWy6k5S8rXIjO4Dl
eUzPe9j2Fzv13t2x3oJBo8edLQAmrB3d6579DzfOM0VDJSTRzSok0yAI3ob1CNt1t0JIN7kdCNxfABICWiYk
rXfPOnR65+o0js38JzxAbj7yL8HRzVHzNZw+J8kqZC2olqeVgl/uY2jP79umPLvqKR4dvW3+6vX8x6x9MT/F
2egH/a6emGG6OdHxUuAJPDLzycZSwUskUWePDmySy3WOoE8QDBSp1H9QSX3HQjawx3X09PEzZ6CT
UOODH7NHnv1LJ8HaMxKAfMQrQFxrxfpHQT4WHC4yH4dnDpFOIpc1izGuYg7TiSom0ONzYFFT297XJx
xP1Esnaa3yYegjvPphKf9KQpOCrxrvJ+I1b4HWaU9X5Ps0pI545aqh4lq0qEUEGNjFARcH3G/fFn6sf+Ykn/AI
j5iH6PI/hKSMlGmmDekUH+IvwvUZF56vEs5ojrUS5ocwiWVSzPTSxRctlJ2KlRYWO2lhbbHYbFUhWz5ak
ZBubl44nbaZg2pNSoYnE6EBsIg3LeQ7Co5rhaj/h3iYsmhrWvZtmsoBBO/b7Y1waUeMdSWU7ge/5i8PwS/LT
mHF/jPUeI9VRGLh3hhJ4aKaQXSeumTQyRdiIoyxLdjIo63tyP1Vb0JkCzg+ZVTwGvE4c47H6R2etVpNoP9E
u3E5DgMc8tRE6fHbXV5cuDltu/FCIG030k0k9j9je2/wDljJ+kW/kTL3/H5EbH1kFGzyrprf6+U/uNm8pYZfg3
RfUzng7Oz6yQSb1nUn74h2kX21T/AJp+In2aG2Cx/wCC/mOR60wbJoYZoNLqq6zHJy7lkBBuR9J6ekgdzj0l
YrX3jzGQSMA+FG101fOO0XwpcrlyryE8BLM4kaoWrqlYOHuklZM63I2vY726EY8s+olPtCYeHoBHrP0yG
2bL3uepMcgvHWjqR4+cbrPaHl8RZhCA0Z5kdqqVunvvc7d9vv6XZCDZpYH/ABHsG9Y8utaZv8iatb0UeVS
9DpDTwFxjUeHfiDknENAg/iOTVtNWU6h+Y5aNxIlluLGykbk2BOx6YkXJEyUqWrBQbrlFYTvDnomJ/sk9
O+Osd7uK8ry3x88DMwo4miqsp4yyOSONiNaSw1MB0ntcWcHHjstSpE4E0KT7GPb5qUWizkCoWORBEcff
hk5XPB8Qvw6y7kVPzOW1VY1QiJcU4ipKmJtR9g1r7bahvtj0z6hUP4EwnMBq6kfEeUfTKQq3yijIqdhhQ069
1ia/j0xJP43+HERW0k2SViBlFmcfMICl7HrcWB+/3xlfR5AkTTvHtG19bB7RJSC1Dlv+O6PFFqxzmFdEwYrz
LoyRx3EYJB9R1dfb2++OvEuoKhTvWOL/AJBa6kufbixxq1I9X0zZRIITOzSGPR/jbmAlRa17DS2+m3Q9L3
w4ZwdaQlA3VMHZjSpOXFs6cIDA1TLM5kWSSR4gObsF2Uva3Tbc2tcfjBJAAp0z7B94gVNKlhOda5dRqO
dC7Rgkyy7yCTlqY+ZAAAT1FiAe257Hb3xGV/7lZxOmS/8AjQaDHjQ+uucCldhXUImRljaPWjsmlXP8yheo
B2uR7dD1w98kY9YcyylXmSWq5GvD5FYJjzSXMZOXqgEDprHpckACwQn6rgeq5N9sAMwesGSbwmM46
P8ANGfhSsZyul+dmXmqEAXWy6GGtAB6W6A30kkk79xgkhJTQPDTb4meZTDhufH4hiz6Q1tTIr6STpbQr
DWxIN9Q7WAHXDkUumoERJUh74oS1MDWmtMDyDPEf8T5FHSo0blmeUM36i3uALKdjvsAd7Yy5ssBL

LzjVkzVFY8PLlu07xiOpqeWGduTTyF3DpHPY+pdjYC4/wDtb7fe+MNUsoJITw7/AC8dGialYF5WOL7m7w
jY+AvEOqpHSoqI21O+qFHNo1YHYBdJupud77/tixYrctnXFbaOzpdRL03ceFKUiwXhl5ganLEo4ZqkMkKRs
ymUgi5PqUNawOpj0PTb2x06Vy5h7z3RyyfFlOD8tTfhFi+F/FOLMaKM0ssdQ9OirriYkM9hZdhsSeoFwd7W
BxmzLOHJIx9u+cbiLQSkAZY+ntTd1jesm4+5VNWJNyZXERJCqQJCzliFAudiQCTcAjfY4pzLOpXmlmn4zi
+m0JlqKZor+cocKnNJKSvNUvJnij0OsUkmlZC7WsdQ2uft2J7YguEliG73RaC0BLu4+/GCabiV89rKjnlhqkIk
pj9Cq25YG1jYAWviW5cThziuFX1f2wPf2gyh4ugzRWhppmc6rFzAAIkjB3a9r3tsbdr9hYDJu/2Bc+rxJLnigSx
bFwMvgtAM8zupyyUrG5q0YXEqAanOlh6hqvcAfve+1sHLlhVFCIVzFIe6SMnpoce39YHmnEdFTQRvLLEx
jHMcKq6lGmyMSDa9yDbe9upxGJK2w1iwq0yyMWZu98IKjjCOnzyacKggZVkJ1ObkFVNlJuSbncexxMJBC
axXVakqWSMcziH6496CGLinxCjoK4xTpNEXh5jNCrJGkgbbuTuFIuBuDixIs152qIqz7WEVIbM49R9+Eabx
t4ww5TldFRzUomklUyvUowARiLKhDeq5sSPsMW5dkqVPy+0Z063JN2WRi5cZcX1bfQRFvHHmKg4bqaqa
pkjlnkHKXWG0SMDYE9P2G17Dftiad4ctICqCKkuZPWslNTzbB3LZYNk/OIE448fqjNqmWeJaiWaVCbs9w
q3YbgXJsDcC/btiladqpQCEhx3X15xcs2x1zCFkgKoDXFqs+ntrETZtxpNmc7SukuoMZAhVxGVYXLi7b3PU
79f3xzE/ailTKAg5O9aR1tn2OlMvzKBGbMcOUJ/4nOeXEtVTpqRiUjkOtAw3G1tNvv72xSVaJoSwUHALhz
3SLwskm9eUkgEhiQOGO+Ec0jxmPmTUxCH0W9B1AFRudje+/wDQ4qmbMdKlnHgMu3i6mVLZSZYw4m
HXJuFc1z+ugjoKI1stiyxk2coxA3tsDdvtta3tjQs9lmTlvKTebLdGbarZJkI/zLulRx1PD21i3Xld+G5UcRaMw4p
FWEEbPyCpUkORpLJa/Rt9ge3fG4mz2azJCVeZY6fvKMFEy22tRX/RB0qpsBXMZtQ74u/4deHuV+HWTS5
ZRUcVJSiySGFQQbAA2PX+U73tvtiOdNXNUCTF2TZpUqX5Qz6D1eNjSkWJo5EkiiKWEd5SwCWuLj8W
2t0F74rUIaLYd7xyHDrBGe8R0XDGXzV9fWR0kcJDSSMypHYoQ19u2oWvsRfbYYJCVLUAlMCtaJKStat
NIpp5uviQyU0lXw7wOhAppGp5c0M4Ucwq41Qi9wtnU+rvv9ha8MSFG+HVxw46tR4y12kzwEynSnXPSmjh
2JD8IpPxdmx4trGnrKmoqqiRufUNIyvokdgSwtvbYA7+1r72p2hQnEupynHce9InsyTJA8tFYCtQK1478Y19Il
yRaiVBK0dO7hibB2XqNAN+9jsO9uoxkqV4DkF2PM1y/UbqUCeyVBnGWAYNXpryaDMujMxFTFNNIGjd
zGmosRZrgDYC37nc7YkliW4nJdQL8QQIgmrnEGQohJBHAgkevpCKCrWUSGnhA5G8nMQ+sKAdJuR6jc9
uv2xTSErF1CcOOQwjQLyzeWp33jM48PiDKtNyKdZ4AIhIY1lZluVtc3I9u3t9hhlzGHkDaivDtoSJVf8AIeBpx
A384TyCSnmqawQyPJHHaKMhuXbcFdhbbpYH98MxSpSwDe5t+e6w4WlQTLKg2eD4U+/DKHTg/NZ49Bk
gXXJaPUzdWW2+mx2sf3Axp7NtCyP8icfiMnalmlp/ovAO32wziQskpwtMGJZ2d/Q41JcgENcgX07G2x2I2x0
slSiKRyU6VLBZsfV/kw/ZVUKqrHGJZFgZWDtI1nP+B972tf72H7YtIBKboPOKUwgTCtsMmHAY/uNnqcu
REYqJBFA13Y+lCdR0m4+o72t9hi4oMbwDd5xTlF/IS9d+tW7qcoX1bNTUwFLPy2cNI3Qa26e22w3Itt+cME
EMMOzygjOQpySSHxHLKB8tkRzrUqyDSyNsPUBfbrf7ff2wQhKcYDvvHMxn+CGT1KacK24BjvYf1wBJe
qR1ggiW1FkRtKrLLSGaSXXJziBJum1r+q+5J6g+xH2xKyRuMRuohiXFWIcYHDnw3x5IlgeSEuFkjazqikuoS
1rN9IBux733++DUB/t3RGLzgLOtKd9tGDTpHS3KrokUM4kRygsLlve24+ntfe2ES5cZPhBIlN5aAEA1NMtM
DnSBzosHMqF5sCa9aelby6h6iLnffpY9++ASKAHKJFlBUVJONeI/XDWMNUSZUruqz8hLhVdP1CwBKgi3
rG/7e+CIwahgAoVWfMmg6aZ130GOcdivLD5GPBfiDyycFyycDcMZ6MzyuizKeuqaZKmapnaFWZjJ12ZmG
kHSLWttjy63bXtyLUsCYUsSGwo+kes2HYuzl2VCvDSpwC7OTTWJu8JvA/g/wFyOpy/g/h3KeGqGrnNTPF
RU4hWWUgDU3ubADc/jGTabXOtCr85RUcKxsWWxyLMkokJCQa0hx478Psg8VuGJ8n4iyjLc/wApqf8Am
UtZTrUQsR0NiCAw7EbjtgJM6ZKWFyiQRmIknSZc5BRNDiIu4k8gnggvAGa5bUeH/CWV5bUxM9RWJSJB
NSqBcyLOfVHp0hgb2FunXF9O1reqaFCYonRyX3NnGbM2Ns5EkpVLSlNS7ANqXOEcUMwyx8qrMyEdXe
N5jFDOJAsroXZbk/dVU36G5Ax60geIADi3rjTvdHkC1GUVLFNDudnIi+vwP/MZl/DFZxF4cZw/8Pq8/qhnG
TGRQqVrqiwzxhv8ZCRuATuNVhcEY4v6tsSlhFqSMKK3Zj7R2n0Zb0IUuyGgJdNGwYHmTWLreYPyc+H
HmiqstqONuHYc2qsq9NPOJ5KeZYywZoi0bKTGxG6nbc9LnHKWLalpsgIkKYHt65x2Nv2VZbYxtCXblyplE
f8An58wXDnk/wDKlX5Hlb0GXZtmOVnJOHcrhYRmFXTkiUKDdYolJJbpdVF7nFzY1hm2y1hanIBdR54cS
Yobct8mwWIy0kJJF1I0pjwArFG/hQedPJvLJ4lZlw9xJVmj4T4pMSNXzKSlDWoCI3ZrfQ6sVb/CdLfTqI636l
2YbTLSuUPOnLUHTePWOO+k9ppssxSJyvIpq7wKV0PpQR0M8zfkj8N/OflmX1fElLMaynjHyeb5XUiGoM
RuQmsArLHc6grBgDuLXN+L2fta1WEkSjyOEd1tPYtk2gkGcOYLFtHzERpwP8GXwa4Ymp3zKLiPilqd2cJ
mWY2icEg6WSJU1KLdCd7m98X531RbVhksngPu8Z8n6SsKFXlurifsBCrzeefngTyP8LZdwfwsuStxBC8FPD
lFFGopslpeYBI8qpZUIQPoj+pnKkjTc4DZ2x7RtBZnTiWL1OJLb8d50g9pbYs2zpYkSGvBhdGABP7YYvuiU
PML5fODPPR4MZfluZV9TLk1TPDm2X5jlcyCRSFOl0ZlZSrI7KQR0PuMUbFbZ+z55WgMoOCD8xobQsFn
2lZwhR8tCCPjiKRHfnX404X8kvkJr+GMnqRlzVOVtw3w9TPNzZ55ZUKs92BLaUMkjsRbY9CRi7slEy3bST
Nm1reVy7aKG2Vy7BstUmVSl1Otafn8wx+HvwePBWDgjKDPDn+eVDQLNJmC51PGlaZF1MypG3LEbX9I
Xottz1Ms36nt14hLJGjCnM16xHI+lbBdBU6jQu5Y8hSLQcB8D5N4XcGZVw5kVHBlmT5PTJR0VLGbCGJB
ZQL7k/c7k3J3xgTp0ycszZhcmpMdFIky5MsSpYZIoBEH+IvwsfBfxS8Qc84nzbhzMmzfiKoNXXSQZvVwJL
K1tTBFcKpJFzpA3JPc41ZH1BbZMsSpaqDCgjIn/TthnTVTpiSSrGpbphHLDzzeBOWeWzzRcTcI5FUVeY5B
lawSRK5VqhTNGspjZx1KazckBj7bHHoeybWu02RE+YKl92BNeceZ7YsqLLbptmlf1AG/ECj6ijD0jpb8I3zG
U3jH5Xcv4dqa+KbiHgUfwyojLASvSAk0s5XrYx2Qn/FG2OD+pLAqRazMA8q688x1j0X6Y2gLRYxLV/ZF
Dq2R5j1jf+BPIT4e+HfmfzfxZy6mrxxLmyynktUBqOllmFppYowt1eQXvckDU1gNWKU3bFpm2VNjWfKOt
MByi5J2JZZVsVbkjzl+FcW4xzv+Mj4uZZ4tebCKhyesjqafhXKxlc8yyXh+ZEkkkyLvYsCyxm191Ydsdv8ATF
mXJsRVMDXi/KgH4jhPqu0InW8CWXKUtTUEk9M4qpBlop6wAk1U855d41vIdidP3A0sbnp1vbp0ZViU6xy

wCgsBZGGTZb348MYLr8zaObS8ZleL1xSma9w5I0uehO5tb6iR7YZiSysO8oK8ALyBU64g5V3YjXOPAVcd
MjcmCfkODUrCmkoLC5a+6jSLm2+1vvglOFUMAkvLC7oDUNMhjSjDN+QeAyBcrrlhRIZoWCyLIHZNgp
AAv9QsQbne4vhzdKaHvOBKllbrAbJuNMcacPWAy03JgMYDoUdIXjIYrIDYbgAWNmA2Ox3wwqfLWHV
5QyqB6Y9/iDUEEtGqx/oU+sxKkQ0GX0WG533BO1rbG/XCvXqJhJSEJBVgSwbrU/DcYQ5pPGGKh2qW0a
bSBrMq9F6/Ybj3IthIxBhrSsXSmuuYoO2cZwVLl/8AFqkBwnJdhdGF0N1utm6Wtc/sBgSWPm775wSWUm9
LNCQcKN3RiBGs55RyVmmRIIYwnoGkBho69D2PqBv9/wBoZqX4nv1izIWL2dMdwx0aj488o0Di7h+qrpYo
UWVaZmA/VQOEvYkhl6AC4v139ycUJ9mK/wCuHecXrHawh7wcnjjo2OXONQramWjqobVd5IZXjBU6GW
9zbr0sAOmMWffIAC2DtRweDx0Vm8OpKHJD1Yji2BhXw/xRFkkLUyz+su131O7B7ehQbdg5vbsCMSyLQJ
Z8NamLnX35xDPsypgE1CXDDRt9MvmJj8JfMGuSwyV888qyPCXVwVNyN1JXra23t/XG7JtqJst5ho3YjnV
2JdnmjwhVyHY8H3tV/aJh4W80lJxLl0yO1KauKSGniJBuoKKyHVt1YbgXv1AuMSoQg+VJ7PdDDzLQpryhj
Xpi59xj6xsND4tw0qwxLVSVBjU3kWN0iQIjMBpUEdtNxsTvffCVJSQSnEw0q0rSySKDd8cRlxh1qfHGlziG
Bo6n513d4nVSAJCUJ03W4HpsPcG1tsIWRhdP674w/wDqd9lJ8wrgcSxwbDpAYvGuk4V+VgimjXm0mlBI5a
WSxt6jsNkZm26E26XwUyyha8M4GVb/AApbKUTTOpqaYNx47oRUvmGXIY3kzH5ZIIp2lQTsgbUAqem9t
N9MhBJI36nrh12dOpHefeUOm2v/ALRmWbHeONeu6GKt80MOZmpq4GMMkUoDzBRpk+rUpFjsCANJ/w
A+jIkIAr07MAu3LWGRTCvxhhxpgdYYs184kNcDQsY44hGeUIgSzbN1NrdSLe99jfCCbMldT8jv5hplqta00S
QA2TFtddd7RpPEPmtbJIQ8rUksuhdaRSty5zu1mNyVUBje24YHriKfb5UpODwVmsFomkVrw11qfzjEVcSeY
OszXM3qaN0iqZzynJe6psDsptYanJ/r98ZM/bJIJR758+PZjbk7FIV58eD05Z0PHONHzvjCu4nmjaZlSOwnIC6
W12sXvsDvtYj/ACxjTrdPnrINAzge53xuWfZ1ns6AoF1YE8qBsukMfEC1NJTU7RSrHHLIEG4AQNfrY7EEn
odu+KVvC7oCTR92fOL+z/DvlSh5m35csINrFjRwvzDzlCLyspKnc7bEixBA3vsBgZwCQFAl9dccn7pDyHUo
oIppo7buPN4SMGn2EzLqdrkMQzbbkWG63tt2H5tiuFKIF9WJqNeYy3RZKEJJCE4Ch0roc97RuHhT4N1vizx
D8qkcs8koZSwchlsNTWW1rDYdsa9g2V/JWJk7DB3PyOUYm0drmxyzLkiuLMMK6GusdAvKz5QMs8NxT1
VbHFzkChwVZ2VjcA/5HYW/tjolzJclHhWdxk/3aMORZJs6Z/ItTHMD2bfFmcskhysqjpGVptJurm7KBsz73vc
XP2A98YzqIAEdC49u8YUwsZ5ZTMAwRbaImACbH1AbXF7m3e2ET5g2ENLSLpLh+Maf4w+YHIPCfIXq
8yqoYzTwgCnJPPmUbdCNzsBcD0/1xZs9kVNq7DXTdFW3bRRZ2Qzk5DHn9xHOnzZ+c3O/H6VqSGSSiygl
xFHT2DvHqF5GYGxP2se/7KbaUy0+FJLPic6Y9YpSrLMtCxOtIcpdhW65wcZkRBa1EsUzcyN5pWBlU8w6I
hcW277L1H/bFJcwS2TNGOB05couJlqmBSpBfUUBLb8sS2sBo6blUb5hBMZZ57CO9hrHWwB6DYjf326Yg
kybrzpayVKBA7ywzixaJviNZ5qAEJIJ9G44vTSCEokq6nmmFkt2nmUltRYg72vtv+/4wN2WT5wOZxf7RLem
3f8AGTjgAQAzDfQ5QCoo5ISeSsnzBF1KqG1MNhbYD3uD1A6jEKpS1IF3MHTH2b1icTUCap6Mzu+B9X9
IA9ErUlPHBEHHM16wt+Zdb3G+9iTYEe+FMloUkXcfxjjrueEhcwLIVUN84M2lcWg2mywwRTM4VJZ1bQ
wkPqItqFr3tsftiMSpgF5YxfvERIZ8om6hX9W56HAwjhycVUsqorGFgJNKIVRl/wAYBJ6dhgEyiuZ5RTFmL
Qa5vhyhfNRR3D9W6wMQwvBqp9SMqhv1AA5Q+rUbE/g/k4NKVOwyD7zvxMRqWACTmWJy4YRuvBNc
1NyhURrE7KBF9X6Z9lI6Ad+nXHRWKayRTv7ccY5m3ySuYfSuQ7wEbnl1QCNNPMVLqWKqv/MU2It2H
Q+5tjXllOKendIwZstbhC86dcd8bBQSrJVRytCjHQ86o4vz30k3sBuVYd/friwrzYU794rJN04AjnjieXrDjlrSpK
J4KiIPKQxEZF3NyCgLbiw239/bDpUzHdBlN4kB8cqadRk+EK1kjgRAbxzsAJEt6QD2IGxOwsOpvcYIjOBD
3bppupn6boc48pkMakIACOhkW4xOEPVx0iAziKXT/wDKNhrK2CpnhLFZJEsjTWCsbXW+n8AG97jAlL/1/
MGiZcrMG5ncY4/NeuUFUyqsavRo8iEF+Yr7MN/Tt0t1JG/XDrSL3mxEDKWbjygClT++uOOJx5QuqqWKCr
YPGYow6uFJsLad9799jfoPxgVgOBEyMColgCOXesIVEpnQrUr+rGjRhvpudrKWuuw+5H2GJbyASMoq3Jik
gqxxwpk+bevtBUUKxUnNQ6pRYtJIwH6gJshub7gtsLCxBGIi5YDGLKbjFRoHAruekbJlnixnvBmQ1mV0HE
fElFlk8haSjp6+aGJ31F0JQNpYggb2AJPffEZkylqC1pSTvAcc/iCTPmSgZSVKA3Gh3sKEjM4QnznjfOs2kejlz
3PMxgkjBUSZlJoha4NyrMQOhuT79rYSZUtKgboHIQpy5q3SFFT1/sdKcgdaCCzxfmtFGv8AD88zXLYpVOs
QV08UET33uVk+omwO2+2DWiXe8yQTyiFAmXApKiBni7g40NK4gbqQu4j8TOKuJeHhQZnxbxPm2WMr
KtJJmtRNT06i2+l20i19re3SwAxGizSUTCuWgA8B8axNMtM6ZL8Gaol9STnvNGy6cGGw1unJYxwOqa1Uv
JK9rh79hvuo2677YmFM4rqBJa7Qtxfjz5Y1jOUrNTUcdTHPVuKeRDG6f8zZ7FhvqBB9QtY7E3BtdjdIbXv7
QQVNC72nOo503coleg87HjPw/kq5PQ+K3EvyIjVOY1ZzdGhRpAlcGVbgC/q3IJPWxo/6PYyb6pKejY9B6R
o/61bkjw0z1Yavhxc+uFDjEb8Y8TZnx1Xy5tnWby5xX5hZ5aiqqWac6di2py3QXFydIuduhxcky0oZKAwGQD
D0ipaJviBUxanLM5LkDPGueZw1pDUmVfKU6yPMjSlSQYnI0HSCCfuRsB0GJipncVioiS6Qm8cMscKct2cS
D4b+anxC8DqCOi4W424i4dp0iJajhmU0eokgty5bqoCkEsFXff74oWrZ9ltKgubLBPCvpGnZdo2uypuSphSB0
FNKjq1aw9cXeeTxi8RMtny3MPEPi+SLlMhijq1oud0Ni0Kpqva+53DD7jEUrZFgl+YSg/AlurxJO2ztKaoIMxT
Y4t7NjyiJZZGrKcMIqebmArrZisurT9TMpPqvc37ke+NMFQYZaRk3Za3UBUipeuNG3j9ViR/B/wA3vif4OU
MWU8Mcb5xkOVByTRiUSxo5N78qRW0ajckqFvck4zbRsmz2hV+cgE6xq2bbVps6bkmYQnTjXlGueKnifn/i
vxDFmvFmf5lxFm8ETBqqtmM7xw7sFTcBEvcgAC5sSMWrPZ5clARKASl8BnFS0T509apk4lRyJLsPQM7Z
ZwRN4icWQZHDl9NxPxL8jTuXoaFM6nSngDDYrGrWjF/sLA9MCmzSrxXdD5lh7xIq1TQgICyzsBePoAdek
JKvjOvzKXmvVZpLXoET9aaWoeTSNjrZgRbrsdrk7HrYEtIF0JHpzit4qj575OrucO2hyyrxq4q4fqvm8t4r4yopl
ptAFJnNRGzA21C97WvbrvYX74gXY5Kk+ZAI/wDGJEW6cPKJhSrW9i9WyMavO1RmFVM1TFPJXSyyKz
klpmcldWpiSdV2ILE73B3xOAhCRdwPTlEfiT1rKlM464Vc61bFs4dfD7jLiPwv4gGb8NZlmWWZ1S6lFXQV
jwyLde7C2rbfSbj3GwxHaJEuaPDmAEUxA7cRJZZ82QfFQSGJwJy36F6A0iTOJvPR40cX5M+W5x4lcVS0T

ho6yKOaKld1KFQhaFIzvc/zWNugOKMrY9gQbyZSX6+5Ii7O2ztNafDVMUUtU0HHAAvjhSkQ0+XNU1TR
ytBFDa78xDMGF29bjb6WJ2HXVv741FLF1x6RlpkzEqCCWThUZOaGuZo9XzgSopqFjq7xCXWpJkW6gA6
nIU7WXVYdB03wr3lJBcwzBSgFi6H+N2FH9IUTUkYzcxU8GinMC6+at0KaTq3vs22/X6gB1wJAcP7d4Q/m
Uk+rndgd548nj0qVChoxE7U6NcyQoVZwymwt0KldO5/G+4w927V8d3elYSVKWyboDDF9OmL0/cAaihirU
QM1PpLIxX1GMqOYLWv6ACLjrfbrhkEPTEV1g5rkV/rhpj+dToBjGZXZZZJXSOOZygkQMWVxuBbfYEE
7n2HcYcpJqYATkpYD33Z+vpCeqFPUVegtFJrLckJ/y2Y2axHVTbsCbW69sOAoFjiO+cD4qVNcLhWG/Dvd
CWAmKlWOUuENlDKdKOf8IHvubFetuowxGQzpBJAQWOID8X3b/tBFZV01NNol5piKiUlpAwjQAgbi4JY
9r4ZIGLQpiiHBVpUkcn49WpDBUx0tZEgpUPNkU3kOr6dJJbT0PTrv+MREJP8AUcO84k8zi/pUNlv0H6jW8
9gMUXIKwxpOwkCGOyzGxA39wT1xWnpD1avfvFqyrDFnpTs5k68o0HOsop4KTMK5En5kkYdW0hFjCjbv
vfsbbYzZ8pDqmJBGfQdtGrZZ0zyylkHEUxx7cYRrtPTxVlFI8lLJCiOeWdLrzWK3sw7nUBYd8ZCAiYh1JZj
vz+afaNyYZkqa0tQLjc1PjH0BhWlbUUtTGIlAp3kZdBpiVewtfSB0Nr9O46YsJnErdIphh3SkV12UeGUqVXG
hwzpm9TjD7LxVU8MIixTuiMNLvErIsmlvT0AvubG/v37XzalS0gn0fWmHrGULEJiylNXyUAcAxxdtRXfC6
m8Y83yyEUxZtc8fLZAQgYMSQF9JO1j9xqt3wQ2hMS1+uXWGVsyWvyyy2eZw1rjUV9YR5T4sZtQVT1S
VE15JhOQPU+kEXNidj9VztfAJ2hMSSsHP04H4iRWzZS2lqTjxxFcRyxxgNfxTX8Q8uukqDJzCJlEclg2pW0
3UWBuqgEi9jf8AJaZaTNAU+8euX7rCl2USVFF3HFxwzb7UhHV8W5rnFYGb/lOwMOgAMqi3pDXtcg9ulji
P+TNUsj/aYl/hSkSwo/2D13H1ajwgq5K6WgCwoywSvrKyMbFggsGCkXI1E9LE6exuKc+YvyhOBOh0zrvPo
8aFnlywDeNQMjvycbvdqwmpAwp4KjU2l7qjGbdBc2/THQD1EX6dfY4Pwl3Qs+/xEPjyioyk8cNca47t8Ynzlq
apq4Mx1usIaFo2dytltb1X3bpsbX6YgE7zkTjTc8XPAHhpNnHmxcs9cvvBHEGbGoAlVrNLEouhtJdCwB+m7
bEdf8Nr4qWmcf8AZgRzoeW7pFqxyRXxAxGQwqM6nfhrBM+aPr+W/wCZLIgeQCUL6d77abHe1gbn7Yim
WlRAQDjv/HoYnlWRKVGaU4bjpxy1HOGWmaSgpGNZVxsIiqbMrO4F202/BHS22w64oXDLQ61YZOHjR
MwTFslOIxYtzMHZRST51MDTU71XMVpFFrRMwHTfsLk7+2CkSjOUCkE5jT3hp84SUkLIT7t0iV/Lz5Ws
68XuJo6WamqII4xzGRlKMqgE2BPY79N+p6DHQWHYwI8SfQDLPCOb2htpbiTZ/MS7mjCu+kdDvBbys5d
4OcN07JFF8xHcMWKNHGn+NSdyQOwv3xrTralvDkhk6ZxnWfZZv+JOLq1PPf3phE3ZHkgoQCYRMFSPl
Mf1JGRbm5tt3vYW9t98ZvikhnjYEm75sB+YO2zCiEKSFKYScwMqaQbdPq2G5Nhc7DfY4BT4nGDSyagafh
4rh5nPPVk/hBJU5DkdWKzOxFIXUL6Izb0i5v6gb9DbYYuSJEtIBtKmOIGZjNtlsm3imyodqFWQ3Y13xQTxj
8bs18Sc+qcyzuvq6rMDKNKyqGji2tsu9idgQDbv74G126WPInoGpyz09YgsdgmrPiqNS9a1wpoBnhujW6ZJcr
RjHSIst3BLzhnju11CG+2xF7ne4/aCUhKEkIGfE45RNaJi5i3WS7Y4BwKcS/7girlm4hnMlVTJLHJIFgh3hXq
Tta+/ex9vfEUyYqaXuuHoKiuMTypSZIAC2LFyGNMBTswXSTx1VbItPSCagX0F7SABxYmXcbbaiTbcg9Ri
LxFkkpHlzcHHEncMolSiWmiy6sQxGFAAdTnw0jNBURtmLfLcmCWRgqs862fSmwBtYH+3XEoIJIYDRzjrl
EawQxqal2GD4OHfd+ozTTS5Xl8pqWnUopAeR9Z1WI06SCLrv3+2HvXJRMwmnvpgcNIYIK5v+IDHfg+N
CMdYQBKeWleZq5VALMqE2QDv16X63A2B+2Ka7OhXmK2GLcMYuptcxHlTKc4Po4pXR+fUwmrZ4kjaI
VTMrBUEpIQIbbp7te9r/i9tsUlqlFJlAueQ5UbhGhKE10zjQZ49avCWKpo6KodoUmZIkurL9JvbYe42/wA8RS
p8pCwpAo3GJJsictBQo1fVqfMGukJZZ9OnnvpeOMWEQ6qNtgD/AF64sIuhXiHE5DBtMYrzL5SZacBri+uE
OGRzQiseVY2jR1LRqGLKCGNgDa29r2/P2xdskxJXdAIA6RQt0taZd5SgXx1w3d5xInC9THKzRNA85ZOSv
LDWUgk3APsevQC/3x0cpSQwIfLnHLzUTCFKSQM94HHLhG45Zms0FLrqv1AyqOpYKL2N9tIPYdPq33xe
lLy+fmKFocMSa4CmVMutceUOtGhRXVTHHz0OpY9MbKtybAne2r+XtbbbE6QBSK8wqUyhg/tl9t0OVI0V
JJpkAVSA0gd9SgdtXYbf0thw74wC1CtNPeBodSAnMqiMkfQHcBftiItrFoKLVSPWNvkrhT1UxtCaepW0by
MNKhSOoAsRtYnboPziyGZxVjhFZYUFlKs04nPUFur0qOMAj0qIoY42EaryzLLGXQBTe6gAm1262uQfyM
OynN4dn3iG8i6C/pSnCo+fSBmoldpIo1jZtA0AeoOD1Chhbffe2wt+MCEg0MTKK7xuigrxD1A4iuAgykjtKkZ
iWSKMWjjhW5vsGXawLH336AgG2CKgk7zAplFdGoMgPT21gdQaeor6fmyhJtJiLSnXdR/Le2+1rG1+3Top
RcE5QNoSxTmsnlzL+w4QkhVYoo5iebG+pWjUhWBFrNfvaxsCLDVt1wygRUjSClkHygli78R0rrgBjhBuXU
5klgEDTzu0gm0rATCGZbuF6eq4t3AJwyxddUKSsqIQDUYhia58d+MYNKdFTEjyVIVbKykRtqVTuhta/Zgv
+H74Yk0Jwgkpbyg100Ou8HPrjBeWRwV0ck5AlHPBUEaY47WNmJF9VxbbYG4N7jBKUoFq0Hp+oiQmW
pBKWZxlQHi9S+7CDJXWGhpyxZlZGmJVjEU1t6Wba6kb27WDbW6uFl3HB4ZaZaUFBxxIAbMse/zGKiqd
oxFzZ6aWKUhBMFv6BbTYfSSCu3sD3sMME1vKh1EEXJZLitKihwJ4RlaVK9AknL1RRjeM6C41AAbbA6r
2J677AkYAqIDk0PfGDRKDkAMQMNMMcscOcFJTNV2p05heoIWMGTlGyXJuo3UEkkkkdPsBiYrYV9us
QhF4+XV3dnYUoxw357qQeqGmdadI2rNcZLs9tnBIDKGPYdx/XvgfOWDxMhCEkkpYYEMQH79XgMRak
mTnx1Ik0DmGNBolsN7A3IuCPTt0t2w39m1h0gy/MRSj8ddavzaE9PTvQKzUyVWpJtLl4gxRC3YXuGsTt9O
+33BakqTXvhBSpapUwBia5jWtch92zg1oJ6flMqPTAzgllJ1hTc6U09b3uevU+xsQIusfSBCT4l/fnkMC3vBNf
TNWSR0sUyVEyszMnqVludQI9zvf1dge+Hc1OAgSEuE4qFfzSv2wg0vDzVprTMI0BdiuxIubP1Onvc7nvgU
Au8GsoSky2xxxr1j1Wi09QlNFC8vpBlUMqxwJawGoWst7EHr0vhyAaAse/wBQAXcqtLg03D2w6wtqKMpM
adyI46pNYid+YFO4LAta/W9zv3FxfDkF3+3x7QySE+RRDNvw4l3zr8QjajmrZo4IEmmjLMkbyRaEYgfzgbgb
XHUXFuuF5cXYQrq1eUJfFshueudWpjA2oC3LqBIYggZZTcjT6Syk7bfZfte22AIUzGJUhLlSCAAK/nviMI9
mqUtPNDUckBQ+hiwB179Dc+oDoDa5J/JxIUvgIiC0oZ6e5z13wBakZNIlPUwKrzx2IIuJTcgq6367C3TcYV0
ubnrSGEwANNz0q3ZZucCJqYoZzMTLGG1rFH6gwJNhcm4sbDb23ud8NdDsIJIUASs41OXrViMf3CagyuK
LNlYmOSCBCJHUE7sSbFTcEgF733Bt+cOUu5MCi6FBIzzzJJ09eLawqynMRKEdefAkhMIhWXUYwxvaxB

Xf7XBJO/fAlNLpr33ziVExKiVpF0bqn2briDljGDmE+W5uyx8yn0ork2EjRxm4DEH+YgXFh27Yf/b5v1x4xEt
QSq/Lf77q0oOEJRWQyZVO4GlOVZV5tiSzDcNY7WCkjc2HbDBAcNjDqmpZb4U1zO7Ac6Rlp5qegim5dIV
qrIY9tr31ljfdfT1tYXHc4cuPKD3ugkJdQWsAksGNGDZnNqtk0ezLMv8AhREohZJ3sHu7K9h9VwADcEW/F
ugGBVrgYdBLswIJ3sX5MPnAQzNIdLRrO8kaqLISoVTo+nSRtaw0/c/viQApxwiqVpmK8hGg3Uf8mjwlbM
YqOilkQiSNGAEgQSKo2B2NiCSCCT+B74jSwZ8MIsTLxDJAB3NXV2rjDHmUUk0oq+S0MgYRhrGMuL
XJIIuAPsdxcb23CYSli1O/3EkoBbvUku2+mJ+8NueRGjpKgwpATFEss6bGN2Eha2k+97+9hiFT3WHHvdBpI
C75xwx9gaA5PGlcVSTVM8UboeTL+krRwqRGW3uB2/N7G/vihNUo+VA3dY0ZQlgusuN+6rDs4Q28ccIV
WULNJzNLhFlk1n0BgAb3Btffptv7YpW2zzAglGOfLDvDSNDZ9qleKnxGILtjXXLLTHV4aooqmNYGrm5U
hXXAw3AIYLsQdu/W3ffFGTLIITOPmZx85iNSdMBSVSB5SWPQscD3lCCiy+bLVlmNS3y6BYdckbiQIWP
U/lex2viNKDKUVrNBTfj8QU2amelMuUPMfNuw36vxhxhBzuaAcuCWQ35msOHUAn6ibkEG526gYnK0z
WUecVxJVKcClKMRu/fHgYzFnVEWmpJoVrVhIXYAsbrv9QAAuSbe9j2xNLtSFEy1B2oOzhj1ivOsMyX/A
JUKZ3Jy3ZYmnSMvxeaCn0tRRQSC3LjXSQLnUCBbYH3vf0+2I12woTeut3SjYRNKsAX5Son9VAL1P3MI
KnPLSNUrGYHWUHlxhd3Ci4K3JBYjoe9xgDPDFeHAiD8EhQRqMwWbKrYQ0DiaeplMjNEWT1BbqNz9d
1W9l6dd97dt8o2+YXKmft42Rs+X5bjtr7d4Riqr2zatZtCR0gJuiARLpB+pSCT3G3t7nDT1rmrLKZI3U93g7Oh
EmWBd8x314YNAVqhSosKtM6SAhmkvd2uQepvtbcm3vffEayQ8sF8axIlIIE1SRlThhlAZnSky4RpIoeJ9JBU
hmQtsW+22/XoO+IEqKUeU4bzhv3UixdSuY6hiNBiMcKvXhBNTkQqs2RYdMsjD1DWxJQWs1gLD6e1j/X
BqsZXM/wAdesAm2hEr/NTvt4kXwp8tef8AiLWtTy0NPHTO6SGaM6mKdCL2NxsNj1vbG9YtiqmKV/JSEpc
H8Rztu2+iWlH8RV5bEYU3EgdItt4MfD0p6anjkqniqNMIYsabmyyWbVawFtzqFtySLXtjblJsdlAQhLnUtGGp
Futh8SYtgWLB+B4PgBWvGLU8I+FeRcO0cdVHAY7LEbqNomj9lHfs3t7G2Kk61TVKuqwrGrZrJICCpGJau
fe+Nty2mlAkkmVKqGoQEJK+oRabnVqHQG31fbGepQdh6Rq3FpqanQ4cekD4k4hoOHsprMyq540ip0GtiwS
ElbMSC1gb2Pfot8EiUpRAREE20ISgqWcMHfvHCKLeaT4lU+eGv4Z4WiamgnV4ZqqVAZZwxIJBU7Ai1iN
zYWOLviSrMplAlfpxjKV4tsR/jIEvPU7qYabxVxFP80hFXJUVmirkE5Eq65XeQllFhdxdlJY/T0FvfFApSUqnF
yCXrU4b9+kWwVpKbOCAwIpQY7twzxhJlKLUTjmRAqJGZZpFUOjDSAWt1IO23YdzgZJvKFGriW3d6Q
VoF2WTeJLYB99eemMLLVleZZ4aRUp+Y7rKyBreq7DYDoR33uPtbFgiZMJMtICa5dcIrf4kJCZiyVMHD9
Md3SsezOllmoadYIjG0rhigB1yi5S31dDe5Fhtt3w81BUi6kM7Ur0x6w8iZcW6y5GZbdU0x00zgKx1mX1L08x
Wmi5bmWEBrXAszabrZRq3H7WvbEaULSfDWQBpX0wziRc2WseLLBJ1pyBxxGfWkExZNNlmZCqkqFJk
BnSPdVjG1jcjY2aw0+56E4jFmuTPEUaGugphU8YmNsK5XhoFRgaE1xoDVmeEUM7ZtWSKOfFKGvpBYo
z7Eb7jcHbb/wAoZS0ziVKFc+sSz5SpAZJocOQbDXflBCV0MJREHzSKNNxIUF7E7C1tOwAA7g++IFrEtQS
nzZPl7ctItIQZgJWbubMCedecezDTUUIM0MjSKhLGwNtWr0khbC+3Ujbc4U2W0sEgOM9xf3pAyJiTNa8W
LsDSrh9/DGG6ljcNVECTmgEAsqlrXP37AHsP8sZksqILJcg7j2BGtNQgEOqh49uXhXFFVfNBWSSyoWAFr
RkKQylWAG4sbdR++JpnjIm3QGw0py94gkGTMlBYL40rXLGuGsCqKiSoqIXhNO6lhYWB5bEelQBfe/8Aq
fsJ76yxQxwwam5uMRXUJdK3AD613vuEbbwTWo9MiswgnLMuhrBnYqNrk9PqNu1j9sb1kUwD5+8czbEXi
SjLPc/t7xIvDUtXT0ZlV0Es0nMZGY+vpb/6G4t973xtSrygFCgjn7SESryRU04Z1yIri3SNlo639N7cuWOTYrrt
dwCR7sbjb29O/XFx3wwDxRAu44qbd2ww11eDp6kw08VNJNZATcMmkMwuR03AF+w7YZQq5iVLlN0ZU
9ejZtCqnSF6eM/MVrXUG6hyDt2wF8ijmJbr1CQesbvSUqZZRmnMnP5hcwu9tMrHc9SdIudhbf74sEeVxFSU
gpmBBwU+WOerAaDPODKemSijp4tMmmIEwqrswb/EN7AAkEEW7WH3BK3IOAi0qQkf4sSOdPXlHqUxr
ZBA7c0BVjkfSYx9wAemnexFumJEtjERJHlOuG7UMX59IEtRLNABDF8uZ3bT8uugqRufTsx6Hrt098Atwk
Vh0MpamTjnhh98oFUiHM15n6kM00vKNxczd+m3UEbNvcWwqBRiMqFwXi6iW0J1xH5Ji8Xln+Epw/43+A
PAHG3+92d5ZX58n8RzpQqTRyQ2YRxU4YDlMulQXbXcFrj6bcZbvqVdmtUyT4YIFBj1OvJo7mxfS8u1WS
TO8UgnzKwqK0GnEvny3E/DU8sGc8WNlFL4i138fqHECU0fFVK8pmHbRo9bXcXXe9wMVht7aqEeIqSLu9
JZotq2BseZMKEzjeJyWHcU7EVi88fkbzryS53RzR1tVnPCucXjocyij5LwzpZuTMNwJjclGB9YBAsVIx0mx9t
y7eDS6sZPycd0jmNs7DXs0BP9kKzZmarEYOfWEfkx8iueeczWuNDU02UcLZZIseZZi1LqQO6hzDHHtzZS
CDckBAdz9IYdq7ZRYAxqs4DdqdIl2XsJe0C4IuAvUPkKVxMWkh+Hz5YuF80/g+beK07Z/BIIJ424qpKWT
mn0hTGq2Q72t/XGAdu7WUnxEyRdx/qTzeN5P07sgKMrxzeFGvgNuZqfeIa89vw0n8qPDUPGXC+d1Oc8Kc
6OCpFWsa1FCXYCN3dQEkjZrDVZSDp66rjU2N9QG2L8CaGXk2e6uDe0Ze2vp0WFP8AIkkqRR3yqKnV/e
KtcGcKU3EfiBkWX1dfHk8OZZhBQvVzsoigEsypzQpYWCi5uemk7jt0U1RRKUsByA7DMN945WUJc2chBI
ANCSBQvyy1egqxi/o+CTkWdTxyZJ4u1UlZBYuWy6nqAVsdyElBuW3uTbtjjR9XzElpkmnEj1aO5/8ARMpR
K5c83mbAEdHhNlPwS8g4baopM38W0R2bWsUOWwwMD/KWEszE2AWwFgbG9xYBj9VrWxRI9T8CDT9
IplgomWihyYfJyxEF+IvwTWzPhxsy4L8RRmlfGSyw1tHGsNWFvaMTRMdDdRqII6Xta4OR9XALu2iUz5g1
G9j94Cf9Gqu3rNOdi4BGO5x6U+8UT4m4RzHhLiXMcozijqKHMcumejrqOZbS0zoSSAt+zbgi6te4JBvjspSpa
5YmIqDUHLtvzHFWjxJc3w1hmoR8Y5HPPIxaDyT/AAx818zXC9NxTxDWvwrwaxc0R0iavzCMXBKa/THE
ragHN9en6bG557bP1CmyTDJlC8vPQdM+EdDsH6aNrlCfM8qMiHvaHECm/prE4xfD98sPFPEc2WZf4l1D54
FWmMVNxTSNIsmnSCUCWZztsb3I6YxDtzayU+IqVT/xMb3+hbGmKMlE11ZssPz14GK4edX4bXE/lFSbiL
Law8UcISuqPXLTiKpy/Yi1QtyNydIkXbrexsDv7J2/Itn+NSbq6lteH26Rz21fpu0WN1pVeQWDgMRrexB3HrF
Z2oJpKgEJJKJiRz1DS9gVAtvcna3cgXxvEgG8Me90c8Za2MtYYOwx++6n2i9fl9+D7lFJ4cQcU+M/EMnDN
LJGKj+GRzxU0mXKw9K1FVJcBgT9CDY7Ek3GOOtn1TMM3wrCm8dal+AHvHbWP6SlCX41uVdTpQMN

5O/IM3WNsf4V/gb4+cPzv4W+JNTPmuWRkK8Wcw5vAhJH/OQASWJFtWra5te1sV1fUu0ZCrttl0O5jyOEF
L+k9lWhIXYJrkf914Fy7kY1IxeKOeOPg/nvl78TM14V4ioYctzTKm5qNGmuOpRrBJo5CQGRgQb7EAsCA1
wOysdpl2mQJ8ouD76HSOOtdnmWO0Ks80XRnm4OYJZ3/DCLo5P8FLhnijJaF8r8W5pa2ppo5GaGjgmilQi7a
QsgcodVxcm1973xyK/qyalbzJNBvO/c0dmj6Okql3Zc6p0AwLaV4Vzq8Af4H+S5RVVKZv4urSPVIHVYsrigk
UgrpIEk5Gn0kbD23Ft1/wCrpig6JNeP2ERn6LlJUfEnsMRRmFB/yb0xg7iH4HeW51w5VScNeJa1eYLpCfN5Z
E9MHAJNzC91Zri5sfwb4SfrBYWPGlMM2NfXt4Ob9EpKCZM6uThwNc84qbwP5V6yXzUZd4X8bVlLwV
mC5i9JX1tTNzI1Xla4zDYBHEg08vWVF5Bf/Djo7RtBP8M2uQL6W4E1z4ZtpHL2bZx/mpsloIQsE7wKPQ4c
HyIi3tR8EPJs9jikyXxRedqdzzZp8piqmvsQt0lAAsTsfce2ObH1gtJ/ySeFTTqI6hX0PKUxROLjGgrxYxHXmv8
Aha8K+W/wQzzial8SI6nNMkMcq5fU0cKfNuzKrQqEcuGJbUuxtbfa7C9s36jnWq0JlmVQ5h6NmaM0UtqfTE
qx2Ra0TXOhGJNCxBcEinvFN6iPkhaadI4o2b0w80KsAtYD03C9QepsDjqv+5NY4tKf/wBpdN2nQ0brUVIi4v
lY+Fxw75ivBPIuJZfEyTJ82zaOVP4bFTwT8hklZFVwziQsQisQNOxFhjldo/UU2yWlUtMpwGqXrv0jtNnfTc
m3WYTFTWUQzULMcMXODkdI3mb4F2T5ZQIme+Lc8EJcmAx5TDTgSMbtbmysDcDoOlycUU/WC8Jcnq
SfiL6/otArNnkPoG9z3yiH/CD4ZXCXin46eIHBr+LWW0tDwBUUkdFW0sUD1GZiWLW7eqUIojYmJwl/UB
9NgMaFp29OkyZU8SiSt3BelaZPvEZll2BJnT5tn8cASyACGc0BObbj+okzNPgC0k1LUS0vi4sWVSrzVebIkc6
eoZn5+k2FtwALD98ZyPrAjymS5459I0Jv0QCHTPYcMqHF82rlzhLB8A3gTNVFGPGjMaisqAEflUlGzu1gG
0LzCRq3Pc74i/8AVU9j/iDc4nH0hZ6f5q60+/GKz/ES+FTxf5G+AX4qpM+puLODZamOkqalKVqefL3k9ETT
REsoQmyiRWsG0gr6hjRsO30WtXhhN1WWb8D6xmbQ+m5ljQFlV9GBODDeM9IhvyE+SfiDz5+MYyDhyoi
y3LckpkqM4zWZC8FBET+mbDeSR2DBUFr2YkhVJxNbNoSbLLvTK5ADP9RWsWzp9sm3JVMycQMsM/T
oIv34sfCg8o/AMEOS+Jni5U5ZnErAyfOcUUWWPI9gu0bISv4vcX64w7Xt232iWViUBL4E+sdDYvp7Z9mm
JQZxMwf9wH/13mK6fEm+BXk3l/8AAup8U/CPiWt4n4Ny6l+azKgrZ4Jmp6JiGFVTTxhUkjUEFgVvpGoMQ
CMVrBbkzV+DNSActPxFzaVhVJl+NKJUBjro7tXf1jn5wxwp/wDEfi3JMoQiKbOKmly5Z52ukMskkUQZtJL
FfWt/wdr42JhllJMwUb1Dc/aMSUJqVhMsgF8NxJGdKYx1sj/2X7h+pyqlWp8Y+JUrYyGnkhyWDls3UhQ8hI
F+lySB+Tjn5m21EMlDNvJjpJWwUgkrW740Ayb0yjw/2W3hMx2/+MPFiuQfUmR0aEn3uGubfn98Rf6utv6jD
KkWP9HQ7lRNXrX8Rgf7Lnw2zF5fGnjGWbospyWk1qB9yxJ/fsTgjtqcokqDvvMRp2DZ0hIRQDJg3o0VT4i
+DJl/B/xOqfwMz/xVjybIMy4b/wB4aHiB6KGOqqx6kFIYncRLLeORrg2KoSFBJAFdotEyX4475aCCl2azS5v
8fNnw9yccIsNV/wCy3ZLxPCk+ReO9RNl01g8r8OQTvIwb1WeKoVLbdNJN+uIFW50kFOPekWf4HmBCqD
j94r38SP4OvAPkB8AYuK8l8XJOMMybOYqBciqqalWaoWQkOyGJyw5RAZtS203Gx03OyTw7KQ4FfWI7Z
Z1H+i2Jo3LsxRKl4Wjq+ZV/JCYQkRF4wHZtyBcAi+4P5t9sbEuxomAzEpcjnmWzHrGNNt02UUylrAB5NT
Vi25s4kPw18uub8f5/SwSw/LwaVIMl1KpqI3IsRa63tv6sa0jYnisuaO9A2cYlo+ofBKpcnHU60Dl8s9DFnvCny
NZYs0z5hrMMJSR/XYi5FmsdyCQRa++n3xvBNmsgKJSa+kc+U2u3Kvz5lGxFDjSu84thhrFkPDfwRyzhzJN
VHFJBUoBJI/LUKt7XAUbADsCeoBtvfFK12tSjdcXQ9PaNmxbPTLTfAJVSvv36RIeTZauW08XJMZaKzXV
PSx9QCgkfWb7d+1sZy1FTuY1UISCCz903fPOHUUvKnjkjc1ElPENlk0gGzAFrgkkkm3T89MQhVWxeJiAP
OKM3fesaR46eYTIPL9ww2YZnLEkkURAhUaTUt6RezC5NmB6/SNu+JkSPEdSiABi+W7GKk+0CSAhKSS
cGxPesc4PM154+KPMJVyZYJFpsjp5CI6WnsyMrCwv09Vvawt29yVbAEmVZ0OMyM/t28VTZVzFCdapl1/6
jQivOnLSIfcSyxq8NNqmq10czUx9JW4UXv10k7W6bHESv6i6l3DZnlElCtV9bXS9WFRnxOUO0nzNTTw0r
TJHSzuShiLBkNrX2udF9JsNu1++LAUtTSyA27GnYiFaZaQqaHJdqs1Wf5hHFkXJskNXFzCunUDpRSpK69
yL32JO9tt7jES5BIAQW4d6xJLtICzeD8RU4OxbTh6w6UWXvklSRHmi6zMG0M6lmPqZmB02UgbaRv2xPK
lqlm7fr7a5RXnTEzQ/h099P3xgmojooIz+sZ1VFleTkKNPr3Zbm4XVpBHQk/bCEpAT5i7Vw76QK50wr8oICg
wrkH3YjI5DF4JzDLaiopp2ekqnpmkvI6rtyynQrsQP5t+u3XuK5QWC4JHx+6wpc+4QxAPHPXSgpT2g3Maea
M0eWy5foamZb64lUyAjYHr1Ci+3b98MSUES7nNse2gwL6TMC+T4a9CctN1W6Th6rymqnqFLScu9QwQOj
RFhshJBNjYd7nbp1FafKmhZUmnUM9W/DxastokqlJStzTcXajg0biwpCc0Es2VRTMzLJpAUm5dJGY7ML3P
S1h7AdxiEoXdSpq61z1i0Jkt1pFBowqwGGHHWEue1Na+YyyAzpGnLMsSzaBpXSpW2n1MB232PfEU+Zaf
EK3YULAthTBq/mJJEiyXBLuuoOHIfGuL0+Wg5+H6WpBliblQsEaQiRWZVVQWuWt7EAA/4e+C/iIUCpF
AWJwcNjjhA/zFpUEzKkOE4sXwwcFuWkJlrVgpXeCZplSXUpCjWljYEMQd+xPX/PFRRSkOpRID9OLesX
0haqJSHpwO7H0wMNtNRSZfZI7F2AB6eos3q+23v1xW/jmWLwOLYRZ/kiaQhQwfgw71hy4eq+RLHUMEi
eOQsoV4zpN2VbgWFwTbfsN8aNlWEEV9Rv9YyrdLMwEDHgd1K5Uy1iTeBc4RKcEVE2kqGkYrpYAEbra
+xOwHa18dNZpgAvP39uUcpapRKihIHv6a83LRveWs7aJTL8ykps8hLI4H/SB16Df8g40aqOEZaQmWGCn99
4hVzJAvLfVFEoBEhJBUb73F7G5PTcbdOxsT3jABaU0JphuDboUfKZlJ6laYK24DU8xYD722vhwqW2PfSG
Mu0EuEg9/wDlEjuIKiaS3KjqI7RoVb6yxsQpYbdQe1zY2xIzIvaw6lvMKT/tprXR/t+IDS01Q008UVJpMoUF9
AEYf6SbavUAdQ/PcYAEEebLKJClSFEoatXbA5NWrwBxLTVMSiCV4qbYs0dgQNjsbkKb23vc3vuAMOhII
JeAXMUksQTyp61dqU9GgymimoiBFqcmMqR15YdugAFhe59gb726Yc1OjQyUEozJIOPHvjA8rjNDOI44I0
LyEhioIVbtq0AE+r0kEnYbWwgKVh1K8wYinsQeVOmcXX8UPHah4F+Er4dcN5Jn8S1/EshoqyOKtR6mGFJ
Jpp42UbqmsRxkbABwt7HfkbNYTM23MmzU0TUOKPQA/Mdfadopk7DlSpSw5oWxapIYa0GldIpblHBGbTc
Q0mW0vDma5jmVQhanio6aRpKkXOh0VfVuWFja3cHbHVzLQlMsqUphgS/YjkJFlvTglKHOISzPnQipxauJE
dIfiUZtJwz8NrgzJeJ5Gj4trjlEHJqJ157VUMQepY9dRVVk1EHv1Pfg/p9IVtVa5X9BeyoxoI9B+pJlzY6ET/7m7
R6uMa+5hr+GL5ovDbgTytZ7wtxXxDlnD9TlNZWVVZDWTiL5ikmsRJEy2MnpJUhfUpAFumJfqLZ1qmWx

M6SkqBAAIGYgPpradkl2JUqesJYkkE5HvDERz1GTU+c8ZVFFw8KrMqeGrnFCsdPzp5acsxiLKAXaQKQC
NzqvvjuPMhAVOLFqvkeLs2kcBLWmaoiSHAJZsxjhi7AAg5imcdNeGvDDP8v+D1nGScarmQzFOHK2pWn
qP06iliV2lp42Di66VVfS24XY27eeKnylbbSuzs14YYHIx6ULPMl7CVLtDuEk78XA9vaOYD66YVc9ck7uoK
6Awf0D0geldtzcXI7g7AX9ESAwumm7dWvzHnC1KdXigu+e9xkMRl6xbH4N2a1lH5uXpadIaSll4dq4KtEjX/
iNLwPGb9QQSbjt098c19VSx/CBVU3geGNI6f6SmLO0CwupukHeaFx1jRfie0tO3nu49qJpYkljkpERpJQpBF
HCwC3sLfk23OL306VJ2dLKd+H/AJGM/wCp0oXtKZ4jUbGmX5x3tEm/BUj4iPj9mb5XBmKcItlE7ZlI8U0d
JJOZV5IUX5YkvqtbcgSdNsZv1b4X8ZN4+dw2D4V3t8s0af0gZv8AMXcSyGL4tjQNg/DJ3aNV80PBmV+Z3
4oNXw9lLrFDmnEtNltZNSEM7cuCOOql1AdQsbggggae43FjZ612XZAmrOCSQD6e44xBtGUi1bYMmUMV
AEhuBOuuRbnE4fGM8bangDh7hLwp4ejbLsnzOheqzGOlYxK1NHaKnpRYW0kh2KkgHlL1AIOR9J2JE1a7
XOqRh7k96xrfV1umShLsUmiVAu3QCnM5YZ4Rz0nQ1IRHcmIq1odRK6k/w29JNh7De3THdAgCmMcEpKi
slQoHcZ01OBZo6V/C28Vn81Xlm4s8N+MpkzaDKoRQRCeUTTvl06Oiqxa5PLdHVWNyLKL+kY89+orMLJ
aZdqkUJrTBx9/vHo303ajbbNNsdoqE0rjdUMOX2itfw8vAT/eTz70+T5g8eYUvA09dLXIxDl3o35UeodLGZlb
03F03643tu24o2cVy6X2b/wDVU78IwtiWBC9piWqtx+Hloxyx9REifFkn8QvF/wAfk4fyvhni7MuGOFoYRAt
HlM89NNUSIHkqNQUq7AOka7nTpfpc4qfTIs8izeMtaQpT4kAsMvnKLP1Su0z7X4KEquobAEhzV/jPljFdPB
7gHxb8DvFHJeKMl4N42pqrIK1Z10ZJOGniLXljc8qxVowykH/ELXsCN21z7FPs6pM2YkhQp5hTQxz1mk7Q
s9pE+VLU6S58prqBTBqfmLh/G38NYM68POBuNI6blVVJWPlkrsp1GOaIyxowvYlXjawI2LNYg45X6RnkT
ZlnJoQ/QtHZfV9mvS5dpR/YOMKsQ7ekVe+GrWS8L+eTw3ipllWaonraadjb1xSQSltV7Ft1AvbbSD7HHS/U
CL+zZr5N1Bjk/p1Xh7VkpSKeYPuIf3xjfPjSV0dJ5wcuFQ9EY24conWGeRVZ2E9R/i6Kem3e+KH0iCbGW/5
H2D4Ro/Wd0WsPU3U0pqQMd+nzRi+EzQcTTecfIv4KK0ZJSQTvnE1OsggeEQSKEnIIjb1mMr19QBXa+Jvq
kyxYleJiWuuz45Z4YxD9JiYvaCTLwSCCa145M+D54QZ8YTiHLeI/OxWU1FNGHy/IqSkrzHKH5symWVk
YDppRo1Yb/V77YH6XQpOzxe/3KLcKB/eF9WTEq2ioJaiQ+/Et7RMfwKZS2Y+Iogimp6GWDLpkj1HlMxac
E6TtqAWxO5ItvbGT9YpYSr3/AHfEbX0Wq8ZygCB5RzDg+sVd8f8AwG8Qs58duNqyfg/jSZajiGvbnrkdRUJ
MrzyFWZ9JHLK6bMOwvjpNn2uyJkS/OMA4caCOX2pZLfMnzXQQbxIISTSvLA0arRFlZkdVldfG9Rl/8Onc
GONayAwCSKxAK6gtxuu4sL37YvhQUXScMc9/pFFKVplgEM9BRn4cd0PPl1hRPMP4d1cRhmkfifLh+qnL
EaCqi31gG7C4sAbWI6Yj2gf8E0f9qvY9IbZZSZ8o4i+lnxAfF867/mLj/HqzCT/e3w0pZysuW/J5lMYX3US66d
Q4FjYgbXsdiRtc45T6QCRLmqGLp+Y7P61KvElJP9WVpqOzSOc06wPTFIY0kko25pDQ6eYR0F99LBWt07
dCRjtwtgZfffzHnhTeKZxBpiNSMAeHtHTXJauSf/Z7q+SQ1UnK4YrVGqW7iNMwkAGo/wAoUWA6AC2P
O5rJ2/SnmHsI9Nkl/putfKel6OR1XT0clSwpZKaadSFiMSaH1AC1ih1W6jre9r9LY7q75fNg3b/mPPpy0lRCMj
6ZtnTGmcdYeL85zHgD/Z9qym8TZ62lzjMsgky+hjzXUax3mq2/h8bBvXzAnKI1epQtzbTjz1KUr2x/gIIBdxhQ
Vwj0szFS9if+4BBIZjU1NMc+MRB/s+Pm28OfBXJfEHg7ivPcn4ZzrOs2hzPLanMJjBHmMCwcswLI3pvEykh
S1zzzYbHEm2rFPnLSqUCrEUrnEew7fZ5CFJnkIJY1ONIrT8UXL8qzTxVzJuGqiXMMklzOrqcuP/NaeOSbVr
vux9THSGW5Fr3Jx1RTMVYE+MliAH0DN31jk1Lly9oky1OkuQczeJ/WWRi+/wAIrwe4s4R+D9xvkXH2S5z
llHm8WdS5Zl+bBkcZdNQrusbgNHG8nOYKQL6i382OA2hNQq0pXK3dY9F2fJmJsqkTsK5ZN3xjjb5apC3ix
4dQ1IBmkz3KHWWS3MdvmYdyehLA77bXFrY6spPg+Z3IOmhjjAtHjeVgARqMx6busXj/ANpk4qzuh86XC
lDLnVQuRDg+Oalo6aaRVpmarqVnkdQwXmPpjAYC+lbG+2Oa2clIkqWTiWw3ZR1m0llVoTLAwD45u1e/a
LFfBY4lzOn+Cv4o19FWZiK/L6zimTL5mlZ5YmWkVkKai1rPuB7/AHvipNlhVqCWoSOcXZc0pshU9Ug60I
HWkc0vIlwTx/w55tPCWpoK7iiF4OKsnFQ9PVSjkRNURCQNZrlGRWVgwNwxBuL46y17FnplLKx5WJ4Uf
4bnHG2H6gs6pyRLPmcCtSXI0FMfSsWf/wBo+8Js54w8+GW5rRwPNQ0/B9DAArDSHFRWubg7Da2/XGbs
XZsyfZzNQcyMTuyjV27tWVZ7QJSw9Aaji1eWHOLR/wCzr8F55wT5E/EXLLVFNUDiSpky6FJLrCXy+nK
mL+UXc3uOrb4pbb2f/FnoSsM4f1MXdgbS/m2da0F7pYdAfnGOZ/AnwvfFXNcxqXz/AII4voJo9QeqqcklR5L
vqkd20BTdr3J7gnpY46ez2Sxj/rTUnSoNMeO6OUtVutyh/wC3lKBxLpI3M+G/E9IlLw08iEeSR0YqwKN6ggy
Qy0phkJJu14yNS26i579RjYliyyU/4x0bvHfGZ4VsnLHjKq+YOOG8lxWorFj+BvAzKMuy6JoaJAiQrEzOjjTY
kbhQdzpGoG9zYHFG0bQWT+Y07LspCUhGeuoHGN7o+G4crelhvCpmVVdIbEXvcAbC3XcEd+mKa5iiSvv
vsRookJYSi3AdjvGFMS8qYpHEsmiVtQRUdtyLPcbEC5NmA6++I2vGpyiS8Uimp+3xDm9StG/MhoqaMRn
UxDEesbkAEbjYk9LE9bYShg/rCStIBAHTHlryrEI+bjzkZV5aMkki5orc7q42tQrIGdSWspcXA6nYdRfE8qW
Agz539cs34feKlotJROFlkf2Lu9G3n7esc3vFDxV4j8aOL67Ns4rKhp3BJhLmZIFUbWVrgLcgAf3xEuatZYJug
UbFmHzAIRLQCoqvE5h8zhy0yDiNUpsqqhVRkx2QgyF5VRAikkBh7E7fgdj0MYlzArBhi7DE6B/1BeJJUhiQ
SKM5yYkEkfs4Q5R5PVZhDQRKC0cxdo9Mg0yOdYIAWxCg2ttvvv2xP/HVMCdPmsQptKJalXh5s30pr37w
qywGjWShqmYvyAhqQGHy4JsdQPXT7jt74mlEAFJc5PX1+8V55JUlSiEjFiRli3JuEIcupY+E6mSSOXUxcgG
V9AOnqb23uRtbuR26QokIsyiU8st/xEirTMtiEhQY54HcTjTHsxmillzfNpWgpeY7S6lSac/ohCHIAI9Tegj9+uJ
Jar5dAfiaUrnnRsIjmo8Okz0TWtMQcKvwwg3M85llr6qVTy40Ecis7LIlEjfy6R/KdVjboSBthlzlXyd+NKU9jEk
qQm4A9QMGNa66jfzh4zXMqgRytSU6xM4EJeAoukek+sbsV2BF97WHSxxdnLUKIo1HDca50EZ0iShReZV
6sXIGVN5OL0fdDMrtVLSxTwxUkkMREpeOzu31Etvta1gPucVqqAGDDDWLKmQq8K1FXYDGg/MAy/I/4
K0s+tZlUAFXUkTA+q+xtYAbHv0F74FNnKFFTvrzg1WkTEhF0JOGmGQfjAaqaPO44noY4Y6aEkaZGkIY
AgenqOgBt367WxXmSkzEgooBFqTPVKWQoEnc3F4Qx1MsLxxMJpYjKskbFncT2B9OmwAPXsNx1OKhU
pBALs4bGsXykLSooZ2IOBbfjXvCCqzL6JssFXAsRMrnnJIjK0l7XCgjpvck+56AYeZJlpl+IgY4455QKZsxc3

w5hoGY0o2ZNeEI8oypa6keo0LG0Shlgvdz2uLXswvuD1t9sVkSkrR4hHKvxpFxUxaF+Ek86evH0jGZZs1c88I
0o0l2eWIDYXF9iu1vbrt++IZtrK1GWQ28e7HDhEkqxhCQsKfQH2cGvHWCHomo0hkmpGp6eYGRRIxGpg
TsNtxsDYg3uDiuhKkMq7Qvju0pXhFxSkzCRf8AMGFAc8HrQ7xvjZ+EuIjDHGjISAbgJINSliehIuD/AJWtjpb
JamAUQ3Qe/eUcjb7EKhJvBt5He/HMRJmS58Mxp6WUkWkAuVY6j26WsBt9tzjdlTbwBGEc/NlJTeScRQD5
513xs9IGVGIaSSBtNmEZLMTtfvbY9Olxiyh01xipNZRuigb2w3nh+ocIsyroYlRGy+RVAAciQlx7k974K5or1
MLxWoUnoIlGbITQVjtFrj5c7B9MRRpk1X2Ivc9ABtcAkdRh7xJGvfZgwlkmhFcmqO8G3wU9JHS0sZAeQa
TsCoExBuABqNhY7H9zYnZ0it095wy1BSEqFXx5UI4aNzxgEUUUkQGmJIBqa8dRcHa+jY9QP/V8A5q/fGJ
HSfMGoDX4GjUy9YDpkpq2GGZYlKq0upmLEdLmx6X27np98SK8wp30iGULpSCz+vEuMDzIbA4wrSmp
ZXaIRkQLIVkk2VkOkAAsQAVuVOwtc9xvhyFKPffeMMbocAhRDct/D9xNHhf5EvEnNvDGh8T8pyGhzHK
aJUzGGGrkWOoraeGXW4ENrvGyq1rhSwJspvc41p25Y/FNlmKZRcUyJpj6xuWb6ftvgptUoAgAFizkAuzDp
XHSLQ5X8bfhxK+A1Ph5nVNRRqqVFTDXws8QC3YRoVXWoOyqSpNvpFsc0r6QmXS00Pox6k/iOkT9ayw
XMktq45gYYQzfEn8v+U+Yrwdy/wAduE84zbiCggpUaTLqipkeBKZ3VNcCEjkPHILSKARsTa67y/T1uVZp5
2fPSEl8RQvv13GG+pNnotUgbRkm8AMDUMcxpvEE+UnyT+Fvhh5cYfFnxhpaSppaxFr6SmrlkanooHe0F4V
uZppLghSG+sADqcFtXa1rm2s2OwUahZq61yA/MRbI2RZEWIW7aPmdiHBppTEk8/SH2v8Ai5+FvhpRih8O/
DueVVH6CxQ02U0ugsbSegMwQ3J+m9yQbHESfpW2TvPapvuo/b1iVX1fYZPkssrhQJHGgwPDXOJIfx7zTz
KfDG484uzijpsura7Jc5iNPl+plhSPmIgUvuzaQLnYE9h0xQFhTY9rS5KC7FMaf85Vt2PNnzAzpVTdXX3jmr
mfgfxLR+BtD4i1eUyLwjVVRy2DMHnjYSSjVGqmNWZlAdHW5sGYgffHeptkk2k2VJ84Dt3urwjzz+HNFm
FrmDyEs/s+eIZsIm74PQ+W86NKkkbNI/DtcwZjdowWhJB2JP8ALuTfe29sZP1WXsGP+4fMa/0ggJ2jdSKBJr
Xd1iyfm1+JTwh4H+O2dcIZp4ZxcTZhkywa6meaBWnLxrINAaJ/SA43ZgdmsLC5wdl/T0+fZkz0TrrvRjkWxe
Oi2r9RSJFpXZ1yQu6zlxmHzGVM33Qv8CPiM8Febiu/+GdTkXFHAOYcQwPSURoqxYynoZrRzQ2aFtKnSS
oBNx+YrZsC0WIfywoLCS5ce4OPZiWyfUNmtyv4ZCkFQox44EYYUfhFfPDby7P5PfibcDcMT1ENTlEtcsu
VVckhEssEsFQkQcdOYGBQ22JFwAGtjcn24W7ZEyaKKzGTgh+UYUmx/wADbEqQP60Yk4gggBtQ3OE/x
ncgkg81FBWsKdVq+F6bl6pdLyiKeoDbCx6vYG/c4P6RWP4Zu1IUfUD7RF9YyL1tF5gCgcTU0xBzipFRCqS
yLSytEoVQiyRssigabncC4DAAC9yLna+OiJCTSObMpaksRU9eP43xez4G2Tz0/GniJU8uoMUlDQo0jhrI5lmI
S7Afy7jrsOpxyX1msFMsZufiOy+iZZSZnBL1ONdYcPIVnEGZfE98U6iGnWipqhM4SmRNAjfTWwagtgLk2
1kgm+s+18Q7ZQRsmSDUi6//AMTEmw1f/wA4nUYeZsGxHZ3u8bD5n/ii8d+A3j1xPwjScJcN1kGUTqtG9R
NUpNURGON9bafSL69rfbEezPpqz2mzInlZD8NTE+1PqefZLQqziWC2Dk4U77eI2k+Nt4g8xdPBXCBuGcx
CpqjIUCg3+oAb7G/9MXx9H2dqrU+WEZyvrK1OLqEtiXJB7ekMXnm8xXin49eAPB03HHB+VcM8HcQTj
M8uqqSQtJmEixNoNnctGCjsyqygsDq6C2JdjWGx2e0zBZphUsUIOVa5V5RFti3W21WeX/MQEyzUEVcgUat
M8RoYjb4eVHG3ni8NZREY6j5xgdIOkIKObbc7WuBt12xobef/AE6bXIe4jL+n5aRtSUbrFy3Bj3zrF5/Ot56uH
fLv4t0/D+Z+HEPF1WmVxVxrJpIUESSSOqouuJzYFCTuLal2N8cdsfYk21SDNRNuhyGrpxEdvtjbkqyWgSpk
m9QF9K8DGu+BHxX+BvETiOh4Mr+Ds34HGczLl9NPRVEUlLC83pj9cQRoyzMQGC+k2N++Jbb9MWmU
g2hKwtq1d6cX94gsX1RZZy/45QUElqM1c3DHm1MeFPviG+Tj/wClH8ZIpqeurs44d4iSbMaeorJDLWagx50
UhFtbBmB12BYSf4gSep2DtY2yQxZKksC1BuI003cI4/6i2Omwz7yReSqtS5pUg66731if/gbVBqeMvE9yJV10
2WFVc7AF6kAqLkWtYe/p6DbGL9YvdlA6q+I6P6MKb84gM4T89tBHit8aDjTgfxK4nyij4O4alocjzKoo45JZ
6hpHWKoaEFtLAXOnVewG+Cs/0nIXKSsrLkA4Bqh4gtP1jaJc9SBLTdBUM8i1a89IkPyw+cjhr4jlVm3hv4lc
B5XDmPyb1FM4cy01YgC6jC7fqwyqGDAqxNhqBFrYz9o7Jm7MAtVlmFnY6jjkQd8aezdsydqKNktksXmca
HhmCNxeKgcU+A58t/xAcn4QSoiqMv4f4pyoUUrLrlemmqIZI9ZB+sB0VjYXsOx26iXbP5WzFTgKqSXGhA
IPtHLLsZs21UyCQAlQZxiCQRqxyO/0mj4+NMJeNvDV5OcI46HMTdD9J51Ob2uL9Ol+l8Y30gppcyrVHsY
2PrNClTpV0P5Ve49dI54Z3SUr0YlaSaR5HtuVWQEEH1dtP5/PU47EJY4VbfhHCzVJKDcNAQKsC9PzpV6R
1v8AJp47Zf4CfBryjjzM8tmzmgyPJswrJaHUqtWj56dBGS4KgMWAJIIAJ2PTHmu0rObVtdUpBYqIrpQR6lsu
0/xNiJnLF66DTWp1ivWRfH74D4czqGWPwGpssk31TUeaUfPVbb6LU6hj9tQHuRjTX9NT1orPd8i/3jKR9V
WdExxZ2IzDYcbo03c43fzj+HWQ/Gl8mP8A8RvDfPOJMuz/AIGaoaPh3NJWFLJUQx65aeanRmUTtGwMcy
E7EKdidOZZZkzZtp8GaAys+6tqI17ZKlbVspmySaZY4VwwfBjEC/Ba+GnwJ4ieBknj54rnncONLUDKMvqW
kgpTDBIUlq6ncFw0ilVj2H6d21FgBZtW1LQJwkWL+xpTFzp98Yq2TZEhUkzrfVKS4BwpmW35VEWY8afi
+eB3lUqxQ8JcAtmeZ094II6OjpsrRmFrASMpYA2G5W+w2PZzsC2zECZapjA6kqPSF/6jsEpZlWSU5G4JHV
vTGHzyN+fbi/4gPlz8cs+4j4dyzhahydaigyWjo5Xnk+XfLnl1yytbXISwB0gKNNgOuMa17PXZZyJas/vG5YtpS
7XJXMTgHB3U1jlB4BfDR8SPE/wkj8RKP+IUPD2Ry08RzEzos0MojjKuoOlvSzINa/TdSLnfHbzk2dE1Mqf
M85GDZAZ0z0jg7Mq0zpSl2eUPD/5Pm9MTVhm+nCJk8SvKBW+YXi08U+KvF2dcX8T1UcdFJW1cSJyYo
0YJCCum1jvYdSWY7sbnLs9hSm4iW43n2+8FMXtBU2+ucX3Ab2d8eDACOjXw+vCDJPB34cvE+Q5NTQ0
+XFc3leI3K6npxq1Xvfpv12xym1CkbQliWGAus3GOs2YlRsEzxSSTecnhFOuFOCoqKOnnonigakdZBUJK6
MsgIKuNK3U3tpI6ae/THZTbQom6av7d/MchIkSgL6Q3yew7cIds6Oa+LniAc54lzuqzvM51WlSrnK3XSqhbqq
qAASSO/wCb4GUtEiV4clLDhv38IkmyVz5viz1OoYOfto9MOkXX+Grl9Fwt4N8UNRRBY1zZp5IxYev5aMt
e21za+22+2ON2+Sqehzl8mOx2EEps6roz+BDHN8QbiiPMJYBw/kwVIRKJC8xUEgEKRqvex3sNv6YnTsOT
dClLPpECttTnupRzr04vSN74D4r4b86fDVflHE+QUlPnGXxJKsiXZlViQJInIDrZhZkJ7i/XFGdLnWBYmSVG
6e6iLspUq2pVLmpDjP7GKx8ScNycL8TZhlFRHOkmR1ksBfXeOYgstkJ6Ei57ncY3pc4LQF6t3pGOqzKSS4/

q/AwjjHKeIK+iU/q6A9mVGNrencmwHsAfxiQhqCITQXlDv75H3gNfTmOiaV6pNFrtrjCm97kWuS1u+3+eE
XSSE95coKXKvgFeP4fe9OkV483/AJ0cv8LMknoeGp6KpzqUtqkEokgpQU+hnG4ZiQLi+53xes1nugzJvQ0rvj
LttqSQJUh6mpAem7vWOc2fcR5xx1nf8Yq5JamtnZ3MkhbUhJLcwE9Liw2te3TpiFSp8031AH40aACLPIT4aF
EV55PTjvaDKYXm/wCHLqwAVJJJAZASgsDc6ioa/a29sHLDqdGOr65Y64UiGcUhJE0lscGweuGLULGFVd
kFG8ctPSVKxTI14w1mXm9GB20kXBFrnrt7mwuQguEqY/Ptyism0qAAKaM+GWv2OfCEiZmMhQwzwS1N
2JMzIrqWIJO4Bv8ASpFjYj+uIEzRJaWXI1Yd5dInmSzaSZgAB0c8MOeJrB+XyU9RlplSnirDUlZnSEkyoq7k
aQRpJJG35waQhSHxetN3eECqYtMxnYBxVs+OLtjBM+XTVU8ScnmQzSNJzRYmHcnQTcHVY377E++H
WC4Tdd6v76QCFf77zMGb21HeUKaHKJc4R3gahhjVREH1F25YS+xJt9jfoTvc4lQlSkuGpxdqU4RCtctJIBNe
gNanfV94wgeY0NPLV6JKpFaRURkjfmRSEkaBZl6W73t13udwmpTeAJbd8YRLIVMKCpKcnvNqMcctM9K
Q2QUicN5hVKauGenjjIaSR9Sup1Wa3UgAXt7Gx2FzCZSZJU6vXj37xOicbRcBB4ilae/XTNnLLs1jzcpO8jB
WXWZJIyryaVCg3AUXYEb9AQNhfeeUtC/Ok5cIrT0TUG4sOXyqx9fQc4babNVypUhcwVoi3jKRIqWAFzc
bkgOfSbi5ueu1YzQhdwAK0OX5x7eloSBMl+LeuD14EZYU5NhVRPlQSnAjplSNQFmBLBg9iyNa9rHUdults
SmW6GT3puz7aAE0JX5mJGBGmBc45CvHWG0ZbLndDJKTEpgISOMo3bcenYXsT0HXf8U/4y5qSohiMqn
7VrF8WuVIWlAVRWdBj1pTXCCoJZAkVPHJLPTAtemCs5MmlgSG2va4BAv9Pc4ApmAirp0xOGsEnwjeN
AvJVAMdOvUawmz2ifKUWBqjUDbQqXjEXq9StcEm1tr32P5xDbCuUih4Y/nSJ7CmXOWaMwL4cN1K5Q
meqOqaXXHBKsgk1RhnPW+/pC2Ftv74rf2VRgcscq1OkXCkoSKG7nhmzMnd6e5QpJ5UYTycySEhLu5ezW
uQNjYkjoLi+IglaAb5w5/BiUqlLI8MY1yH2gyvlvWq8YVVmAtG0myCwtcEbjax/wDLExCipJRQaPh19YiTd
CFIWXOrY95aRtfCHEzw5oKeWTmuF0Supsikm99hvYgjrbcY27Nakvdx17/Mc9a7ItivDTv9dYk/h7MafNkVf
17MLa0cEaRcaTc7e+/W39dySq9/WOfnoAbxCftyFY2GN5BGtq+lAt0WFrD8erB3Vd/uB/kpFLwHIRLGb5M
01WZ4nQxyLaRUsgsCx1E9W3/+i2ubXBxOhRcE1773RHOlBSWQWwwFDxz9lQZUUbU6B5Y35QsTGVC
Ku5Gotvf6QQvt774FIeo6xKssPPUjLBta1YfaAy6ROOWjpJzGmLu4IjIIGk9mve2x9/tg0g4axGuYhKscC/Y36
9TGaljGGQxM1JyWAIltc3AF2sb7mxFienthkgAsIU1am3ZDPPHUYQXV5aiwU0TsFDxsvJRUZB6SL3BOs3
JF/t9sJiosmBUES0OpsGw3Ubfzjq7S8R574+fDcoIPCaoy+oz2pyKmyZo5qpYXpmSNIaqHUBaOcIGC6gB6gd
gQceZTJcuy7WV/NBuhRPyOTx6lKmzbTsdH8E+YpArlgFc2igdF8PLxnfPEp04Fz1OZPyNDpEIDbT1lLWV
Ra2q+kgdxbHcHbuzwi/4gpxfp8fMcMjYO0L5QZaqnGjdcq1f3EXT8a+H6Xya/DDzDg7O8yp587zminy2njSS4
lrKuRpGjjJF2SIM51EC4jvsSBjkbPOVtDa4tEsMAQeQGfH5jsLRJGz9jGRNLqII5qOA3D4gfiNwNV+db4Zn
CtJwbJR12aZdTZfL8tztImmoxypoAxtpfZiurYkL2a+Akz/8AT9rTDPFDeHJVQeEHPs42lsmWJBci6aapoRo+
OMU44T+Hd4u8b8SUVD/uJnOWCSXmS1+ZPHSU8KMu7FvqBBNiFVjtsCcdZN25YpaL5mAtkK9+kcfI2Fb
pkxhKIfEmmO/3asdA18uNL4Z+Qjifwq4YmizrOKHh6rpJ44ZAZp6yoiaRiVBuhdnuoNtitscOm3GdtFFsnUSV
BtGBb0zjvf4CZOzV2OzsVBJcZuQ/rlECeYTw/wCI+BvhNcA8K1eSV0fFD5nRQLlT2kqy71M8ippGzSaGUlb
Hfbtjasc6VM2zNnJU6WJcYUArGDbJU6VsOVKWk3yoBjjVROWcEfDC8oXiD4WeZbMeIOMeFcy4epKHJ
5qeGoqJY5FqZJmitGCrnUQqklh0IINrjBfUO1LNOsYlyV3iVb8A+6H+ndl2qTblTJ0spATxcls3rhyjWfPd5H/F
Txa82nFHEWQcHVuZZRmMsPy1bDUUyalWlhjIIklDAAqwFlG+/be1sTa9ik2NEqbMYsXx1Ogipt3ZFunWx
c6TKvAkNhWgD1PHLSHHyGfDi8ROGPHfIeLON8qg4by/heoaqjietSonr5NJ5ahFZgAC4YsxBBXSAeor7b2
9ZlyFSbObxVTQAU+2EWth7AtUqemZPSEpTzc1+7vyjXfieeOgrvOlkdTwzUQVmY+HkVNFzImGqnq0qG
mkAN9yp0I19hqcbnbFr6dsP/sVCcKLfozP78Yp/UtuJt6fAqUMH0Lv7sHwDxPnma8F8m+J55deHOOOBaqlX
iLLI35MMkqqx1hWnoJiNldXVSNXp2/wvqxh7Oti9lWpdntH9Tn7KG7vKNzadil7WsyLVIAKxkTwJScsRw5
GKXU3w8fGPMaxaA+H2cLUuREZphHy9erd+aX0gDfobW6XNsdcdu2AJveIG5+0cgdgbQdkyy/L3fLjlSLv+
HnB2WfC58m+dZhm2YQZhxfmmqpcLKL12YGIJDTxarakS1y1umtiO2OPtE5W2LekJDIHoHqTxy5COxs0h
OxdnEEus9SpmYcMTzMUQ8p3j/J4G+YfIeN80lMtHR1bxZzIsZMrw1KhZ2IG19TCXtcqPtjtdp2EWiyLkpoW
DDINgPiOI2VtI2e2ImLqAamjl8SWalX7EW8+Iz5H808xebZX4n+GnyuezVlDEtdSU1QB/FIwP0aiI3Cv6GsR
qBIVCNRFsct9P7ZRZAbJa3SxpTDUHvWOr+odizbWpNrsTEkVr0I4DEZsIgLwD+GX4meKHiBRU/EOTV/
CvDcbaczqszgjR54Ra8cUYa5ZtxuAvdvY7lv+obJIlXpKgpZwbI7zGDs/6dtc+dcnIKUChKgKgaMftG9/GD8b8
rzvPeHfDjh+WhWk4P8A1axYXBWnqCgSKBQL2aKIEm268xR1xS+k7GtCVWuYC6ywypiTzPtF76wtktZFj
QQyA5zY4BgK0+YR/D08k3iRwb5nOEOIOIeFa3IMmyunlzGSpmjTS+qJ0iTdiVdi+62DKF9QF7YW3NrWV
dkWiUsFRpQ73MNsDY1pRa5cyaghKa1G5hiaHWgOoEbb8T3yb+Jnjx5lKTO+EeGa7NsqXJaajkqIaqnjUSK1
QSumSRSdnG9ttQ69q/07teyWayGXOUyio6mlNxif6m2LbLXbBMkJJF0DENQmmI13cY0byx/DK8UqvxX4
YzDiTKoeEcnyTMIMwq5p5oZKh1ik1iGNY3e5a1iTpA1X3ti7tD6isaZC0SVXiQQBUCtM24xT2f8ATdtXPlr
nICACCTQmlWDPnThWuB3b4uHEdR4x+N/BHh5wksmd8S5UlRUT5dRxiSVpJlRliY3FjykZiGOkBlLEXG
KX0tKEmRMtU/yoJFThR39aekX/AKrnKnT0WSz+ZYBLDFzgOnShjd/hGeWvjTwIrOPqri3h+v4fGZNRQU8
dVy/1jEJNTRhSTosy7sdydrgXxT+qNoyLSJfgqvEOSz0fARb+ktn2mzeL46SkUZ2qczjXjnFZ/Fj4dHjPxJ4tcX1
NPwZmctDXZxWVdPUR19LadXqZHjZTzRsVZdmAI9tsdDZdvWBFnloMxmAyOlRh+I561bB2iu0zJiZWJO
YGdDowzo8T58Nj4fPFvgd4pPx9xuUyQZdRVFLQ5W1QksjPKEEk8hViqKFQgKSSb3Nrb4v1Bt2TaJIstmJU
5DnhgBGz9NfT06yzzarQAjFkjfr0iO+PvBDjjzY+f2k8U+FeG58w4Ch4ooYIM1SRY4Z46B0iln9UgLpeJ9LoC
rC1u4xck22RZNmmxTlsu6aVLFVWwxrFKfYbRbNqi3SEPLKhXB7tH4Uxq8Sn8YLyj8eeZLMuBq7gzh9+IU
ymGup6uKOeKN4+aYiu0jKPUFYBgdiN9jjN+mdqWaypmJnlnb5jV+qtlWq1rlrs6XZ+WHuHEc6sh8oXipxhx

JxBkmTeHWf1ObcGtGmaUdPDGJqAsodPqYAsw3VQzFlBI2x2C9qWSWlBVMDKwrvr2Y4j/SbZNMxKJZ
Kk0IauDj10jpJB5WOO6X4LVT4YJkhqOOqjh2dI8qMyK/Mlq2qFhLM4QOEaxu1tQIvjhlW+T/rP8q95AoV3
AM8d6nZ1oOwTZCnzlJphUl2o3vHNiu+ET5kqx3ij8MM2jErWGrMMu0R3a4a5mJPXob2tfHSL27YWP+T0
McxK+ntoAhXh13kUyyOO6Ohvk98EU+ER8N/jviDxHzDLos6qRVZ9mVPBUmWGGUwLDTUMT7cyRiqL
ZeryFVuACeP2hav5tpSEYCg6uTHbbNsf8CyqVMYE1PRm37zEdfDjyLMfNN8Ar/cHgWtpaTjfJYq7K9EwE
KLXxV5rI4nN9hNG8Y5l7fqFuxw0m0fxLemeoOB7GkFaLP8AzNnqs6FVNOlW/Mc5af4Uvmn8U/F60nhHxT
l1dNXMTmVa8NPTRaTYu0zSBSOu/quANN8XLVtXxZ/jpW2GGneUUrLscSrMLMpF5wSX1fEn50juF5Hf
Kb/9Kl5Tl8OqvNKLNOLKyimr83eB/Q088ZjugO/LGgIGIGoqxsL2FLaW0DarSLQzJDAcu3aNDZezU2Symz
P5i5PE++jnGNZ4L8Lcw8HfILxDlNbRzZNVvUhooagKjLaWCNTYHoxQkb3sffF+fahP2mmYkvTHkT8xSk
WMydmKlENoCwpTThEA+G3hdnniG7ZbkOX12dz0xaVXk9BjQDa5NlAJOndu/bpjYtNolyQFTC2UZVmlTJ
xKZaXDv96tFxPLb4PZzwn5bc34dzSkbL6/M2rRHFIwflrLGEW9mI/YH+mOWt9qSu1JmpLgN6R01hsq5dm
VLUGJeKh8YeXjizwuyJJ89yzM6GnkZKdJ10Wmk0EG5RrKQASLgAlRa+OplbQkzFXZZCjHNTbDOlodaS
Bh2xy1hFwh4c1viBnNHl2U5PXZlVT6nWOKTSzIAFaQ6rACxXckAG3c4ObaUoRfWtgP3xgZMi/MCBLd/j
U984uV5PvDfO+BfCPOKTNsvmy6rrauR4Yai3MK8lEDMRfqwNvt2xyW056FzgUF2EdVs6UuXKKVBu/vrF
e6XygeIcIMR4bGkqWJ58R3PRQS9x1N/YgEY3P9Ts2a/T8RiGwWol7vt6V6nnE7+VPwWzLwgiznPuI4qfKm
npwixCUMYolOt3kIJA6DuT1Jte2MjadtRaLsuVWvrhGrsyxrs6Sqaf1v3xWvxA4hj4m4/wCJs3p3WamzGqlnjB
GspG7/AMq9OnqNt7g3xuSEFMtCQKge2PSMaaypi1E488TRuMMOZZvFkeVyNLUQrHEeaH3FrAlBcj0223
26DpfFlCFFQZ4gUtCUF2HHKKcea/4ikeVtWcO8ICjFTGeTUVqBVXSVsyIWvcnf1A/VffF5MuXIF9R8wy7
9tYx5lpmz1+EhHkr5t2g+/SKTZnW1mdZkslSJ3gmlDySMLCNiCSCw3I679APxiqpc2YQS7cPR4mQiTJBZny
r6tTKHyjpqXinK58vMaRVVKLSTiQMGAFgQL7kC4sbfVjQlXZiSij59974zZ96WtMwE3ch70+HqcMILjrIeF
sohj0FZpxy0jiJUKel2Lblitja1h9umEVokywBjugZaJtpm3lYDXGu7D5cVgSUdJw+soPzCVE5ZYrTDSzf4hbq
1yQelrC+BuIl6kmHE2ZOokgBOJGXPfjhpvhlizOoZ4lR5XirAqMTMski3Ug7EekrvsbEgYrqnKcMKPq+PbRb
RZkkEKNW0bDKhzNdHgyqgCfLqGohVUisqTpENElrMFHcva+9u/uMCzsQWOXL5gzMulSFJdPE5/Dtzhdl
VPEyS0YpjaEiR5HgYgHSdgGP8p7noPftNLLC4ptX7OURTR5vED6Nk1K4Z9iBGFeGqpahapGhdubI7RlFj9
N1AtY3BKk/3wcseEColxjw0ZvXKK89InKSkJY4EYg6u+7A46aQllqxm01RJeQGpTXA8/NbUANSkFQbeot
Y9On5MYWJjrGeBbfTPV4NaTLaWQKUIeuFcnoG4vB2e5lyK+jpwsCRArLpBeMc1lsdRJ3vrY9r36G5sc2Y
QUoIpxz39cIGVJTdUtKiSMiMmds2qMcqw1ZxGSJJqdnjmYnRC05YRABVsCB9INhsbbfvitPACXlY5egp3w
i5IWrxGnYZ+prn6PTfHsukrIZwlQjRzDUyRSIEVWta9ydhf7HtYYGzLmBJE0MYktUqSVhUouBXPPTuhMe
mkqqODSq8qAs8joCH1KxsDpIuOoIudrfY4YqUkFTU5GmRhxdWoJUqvMVoSKfqCnyt62VJZFWuaBOWsb
Laa5H03BINgR+fxgEpvE3i+7OvDjnBlRSkXA1cQzFsMeGVRAKnNqSOOOCseBtVvlxJH+pAmptRuGsSCv
Qe2Hn2iXduKauFMn4tSI7JZZr+IHo4NcX5OHhkgyedJ0nqWlkWhaw/Ttcn7bAnrcd7nfGSLKsKCphcJO/j3W
N1drQUFMsMVDdwx+WhRBQo0ChHAgi1CNepYk39Pa5NxhlWRCjeCv697/vBC1rl+Qpe9w15cxhDfUGF6
WJUlqo9ShSqjZrEEtquLgWF+/Q/bAzESwgJSogni2r4w8uZNMwqUgEcn0bBuTwpyyply+P659Uo+lJCNK+r
1Fha6jUSNjiSWpUtF5+W7edMwIGYBNXdA509K8iYV5RURx6PRKzx6jzSp/UJ3BPW1iT/XriSzTQ4JxiG1
yVeY5Uwbh3nG78EcYM9ciEx2IKlmZjta/qB2tqAt979sdDZLWFG7HLW+wqSkkDLd6b29Y3yKvNREsnNjb
WA19Fr3/wDymLt4GpPfWKoBAZOHH8RYGRI/+LqCjo0khSOHQZIrgEFiCFsxNxtt9ibYvEFgEH1z05YxU
84JM1NcBSmrudTRxwrAXmZ1kC00CuPS0EWoIne9r2BtqFj9r4Jyk+WBUm+C4HIb93tAxMAiTRvzFH6qK
+kBBrCgixFxudrdeotvhz/auXOG/wBu410pgwzybCvCDXozDLHJyuXC2ktC9jE5UltRsBpB32HuNsClVKwjL
L+XLIs2RcuOX3hLk1LFWODUyQJPCXqQIizBFF/SgF/YW2H+mJFE33IeAQlBRdSq7nSp9aU5P6Rv/l58w
HGHlwzmSt4Tz6sy5pgfmaURCWjrmQagJY3IQ2FwHGl7AgMMZttsNntabs5L78COHbRo2O32mxqvylNuFQ
otnTLRgRWsTvR/Ga8UTklRT1GQ8GRZgqr8vUNSzq0gublozLpDEWINwu+MY/SdjvXwpTaOOmEbcv6uty
vIUJB1Y9ccDlruivPiH43cUeYLiCfPeMOIc0zStZ5DTmUBaakt0jhRLLGo9VyouT3JF8bdnsMmzpCLOltfyTG
JMt9otaiu01clnajDIA4cNzxsPl781viD5XJ6ibhSvMVBUtz6rK69Vmo6uUBQ40FrhwB9aFSQtje1sQ2/Zdmtg/z
JrkRiPxxiTZu07ZY0/wDtzjkcCTk2vCJX43+Lf4vcR5UsdLFwxw9G0empqMtozLUxA3u0fNeQahdB9Jt1xmy
PpawoV5ypW4/LfeNW0fVNvVLF0JGt3Hlexyy10iOfL15w+O/Lnxrnmf5Zmy5tNxDKJ81hzLXU0+ZyLf8AX
Lmzh7ahdX21AEaQBjQt+y7Na5aZU0XbtA1CN2npvjP2ftG02OYqZIVevFy7kKfN8R1amEEeYTzx+IHmH4s
yLOc3rKbJ6fhyoFZliZfTsIKCoBuZW3YlgVUAuT0Pp3tgrBsWy2aWqXLqVBi5x3ZekRbS23bLTNSuaQkJY
hsjr7M/SNpzb4svjXFTB6biXKlsdJL5BATfbY7AA/Vt77ffFYfTFgcOg/8AyPfdIsL+rbezBbH/AMR2PfVmhfH
8UzxrJjlTiTLJ006zEcjpg8qtbTpPuL/vvtgFfTNgqyD1MTS/qi3sm8oHWg+M4ZPEP4jfjrxfRPQzcVwZZQVAk
5nyFBFTSgEBUXmpc7ktspB2G9wRg5WwtnoUFolu2pJ9DEc3b201oUictgdABnSoFH9ohFmZZIJYHvHIGlb
WhZhGG+pn+pbNfYm5/ocbUyYKOOUYcmQpKiAqgDA4041LUrG4+CPmF428vOfGt4OzitykTkVElNpFR
S5ldOk0bWBIJsBYMNQsxtY1LZYbPa3lzk3mwOY4ResVvtFiAm2dTAjDEE6nTc2MTlX/ABmvFGTKJKaL
LuDYqpB6axKCZ2a1r3Qy6dwSdgdgT23xR9J2N3KlNxH2jZX9X28eUJT0J9jEDeNfjxxh5guKZM5z7OqvOK
jS0UEckyxwwLbdIY1AVAQb/SLkAknpjdsdikWVPhy03dfycftpGFtC2z7SrxVkq3EgcgMPvmY0iRI5+XUx81
YhGFdjIXmLWt7W06rAk7WI2sL4tpT5sa99tFRanThQ1qX6Ab83po0TH5evPNx/5ZssjyrhfN6ebh9JJHOWV8
AqoYT9RaNSVaIMSSdLhbtcjbfHt2xLPazfmoZWop1xfpGts/b0+xjw5S7yRka8Wdm6xvniF8WzxT8Q8rnoqS

TKeGYp4NHNyakZppSzMPRNI7FNrC4AItcEYp2X6ZsUvzqdTa4dBGjbPqe3LPhpZLgGmNXzLt75xW6esq
6mZ/lkKtMTM00jNrdyWbWx6lmbufqtcXO+OiIQEhKunxTKOclmaVKXLpvpU5lzv1xyifqP4nHjrl1PHRHiv
LZ5oVVFlbJaYvNZrNckWvYX39W9yBsMYI+m7Ao3rhA4n7xvL+pLegBPiOeA6GnN4XR/FQ8agkg/3iyOS
oiLR8lsogBZiisLbXFjcfv26hj9M2EmiS3/AJGDH1Nbx/ZQdyGuiu7TCG7iH4nHjdnmQ1NHPxTSZWtREf8Ai
Muy2nWeECx2cAgMRc3Gm3XbEiPpywIUFFBbeSfSIV/Uu0VyykLFcwG9Yinw78VOIvDbxVXjTJK2WLiG
KoNWuYTkTvM00bh1fmf83Ur7r7sNxti/abLKmyv46x5WAYbsG6Rn2WfOlTf5Eo1cl+Iq74gP1MS4nxWPG1
ZEp/4/lollPpLZPSK50jf07XBIJ2F7X2FsZZ+mrC73T1NI1B9S7RHlKg9MhUd88Y8fireOLyTLHn2T86M8ox
vkcDKJFJ1XtY2Nh0Jtc74IfTez8Sgt/wCR/MAv6n2ldKEqBVl5RlucYji2eFdA8XPP14t+NXDU2S8TcW1CUE
ziOajy6lSgjmsblJAgDuhHY+k3UHVi1Z9iWGzKEyUjzDUv004xStG3NoWkeFPmC6cWDB9DmRuoOOEKf
DL4jnip4I+GNDwnwvn+SUWWZGkkdOkmXxVckYduYq3YXsCWAFv5h9rPatgWS0TjOmpLqxqa7/vEdk+
pbVZrOJEhYZNKgFjv06etAuzH4u/j/BFI/wDvNkUUsbMwhORUzBlBAFzsbMe99rWFziufpfZ4H9D1MWl/V
e0qlMxNMikDDHrEb8N/E98YeC+OeJOJ8o4ngp844xNPV5tHVZbTzRTtBEIlaNGW0elLKQLdALbXwc3Yt
kmIRIUmiQWqQal+b1MRStvW1Cl2mWvzLIegIoG5NTOsL5fje+YaJmh/3qyTWG3eThymQIpNgSLHa9vvvi
or6e2cP9p603RbR9TbUU/mGAwFd+I3U4xrGd/Hq8yGVGq0cT8ONdTy9fDlMSgVhqcae+1rG+xO17EULTs
WxSwDdOeZq0aVl29tCaSkrD0/2ijxVLzYeevxU85+aU7+I/G2Z57S0tS9TSUI00dBlxtp1JAirHewtqYMw39Q
ub48yzSkKCUeV9/pWOglz56pZVM8zUwz1pu4QV5PfO94leSbxFlzjw0z0UFVmKiDMKeWFJ6DMY1GpUn
gawZgdQV1ZWF2swuQaoQi0EoI825tOFYuKWqzp8R/LvfXeaReSs+P55ieOaXLstpst8NuGpKiRIZsxo8vknq
blB6lEs0kS+o7llIHS3tt2D6alqWk2glnqM/R/vHO7S+qpiZa02UC8A409eum+LW+DHmD4j4ZzOj4lXOZ8xzr
M6SOOsmrWSo+cNg1nPp9Nx6dAUDoAL7z2ywylJMkJZINMm968YksVtWAJt5yRUmrnfuxZsIf/F/zNZ/4x
U9NR5saWmyuaRWhpqWILHI1vTKXYsdjfc7AnbexxWsdglyVEoNczoMxhjFq020zwkLoMhSp1xy/Ua54Pe
LWeeEuc1s+SZk8McsXIfmxpNE6glixFtmB3Bt07WxZtVllz0gTA/Mv3uiCyz1SFKVK00FeP35xvr+dXjxaJX/i
9Gh5Z+rK09R1GxuB1t7C374pDZNmwul+MWztS0Ei6acMNI1vxP8AMVxd4p8NjKM6qqeqy+SVJbRUwpix
B9JLKdW2+229ibDbE0iwSZSwuXQ8dYhmWybNlNNLjHBv23rDPwB4i574YZ9NmORVopq2VX0vJCzrJE
zAmNkZTtfoLbbH2xLOkIngCZVPSv3iKVNMnzS6K60/ftG9t5yvEKmNOajOsuhDyMulMuiIf2sft2Nt7j8imdk
2cuAmvGLQ2pPFVH0g9POVx+sutM3y2aELqJky1Nr9AQv7nY9tzvbAr2VIHlKWPGDTtOe4LjpGt+JfmA4q
8RUio82zcy0qqvMpUi5EDsRcakUes2sbEkD7YsSLFJlC8gc8/wARXm22bONyZ07yGkaZnvEVJw/w9NUztT
U9PSKGeSRzsb2C+3S+3TbFuXKUosBUxWmTLqXUaDusUJ87HnRzPxLz9uHuHszaLhqlLrPVQkwPVTWI
IDabspsBsB9+uNRMsSE+TPEv0A+Y5+baFWmYb2VAGYVDEk5bvV4q1W0NTnNJUSVNWJ56NY2fQwY
mQ3NiSANWob3PtttivMR4jlRqIkkTjLAIAbng3xu/EI67RlqUgp4DWyTKUdGVWdr7FR3LC4F7X226bVlpM
sJCK9/EWpaxNWtUyhGlMByp8xs3D+XLSUksK0wepdBIikgsxAsQ24F7fbt740rPLYFLZRlWmcSy3o7YEb9
7131xyhTlTCtau5mVy0tVIxeRZ1Op7lQArC1h0H7Hrtg0ecHysdOmf4gFgJKXXeAAq+Irlka1qYBl2XV3FGZ
q8VJTqi1OtGLEXJJBjJB9ZuB36HCQmYtQ8tHfnyhTFSpaMcQxwoBx6amkI82yVkqKyEoKb5VjI5TWyxliQ
yBhu4U2O3Tp98QzpeII9/fj0iezKwu1beK6Y4fO8wVmFLBS5XHU05kmkMbSFmjUjULi7H8MOwvc9MCUg
IBFTBJJUtQU4r+zj3SEEi0+YZ1RwRvPFFp08suGVgbHUrHSep2JU7Cx63xGooUsD5d+ETJ8REsktTNmbjjl
CilmpcwgkSGCcgQiNrqHK6jsARubWG3Y369MJMxMx1NDLkql3U3tevD8wfnyvl9ZyKWlk5ESBgSC7FW
P03vqB3uCOxNtr4mmIum6gUGeP6ivImXmVMNTwGWOFcK4QXluV1ebZRJ80nKLF5kbU3JJUEAdxv6b
W2uxwKUKMrz06xIpSBO8ld1MPcsftDOaCaCSoZ0WoVwsa1KrqigC307dbG5+2wxAoKBJIx9ImSUEAA0
GXp1P6gVTmjVlHLHzqdo43sZzIBIQNJ1WO+21jt03wlTwtN0KoO/1DS7N4SyspcmrNiS+HHMQvjjipqR5K
uVKsZiQp0i7KL7PuOjkC53t++HCAkPMLlRHt7GHUoEtKDBIOuDu28j2aGLNQMqqZJI2gZXD6oywIutrhT
Y2LaSdt/2xQtK/CN8Vf4676xpWZHjf41OCG9egbCE2T0AzhYhIkXrK8s2CnUVbqNQ2Jub9r374pCUJrKKW
JNNcOI9o0DMMkXQpwBWu/gcsK4Uhzo6pKiujaaKmAhDoxVRfRYi+nbVfcA7Hb74vImIEwJ00x7MZsyX
MVJUrItjhjV/SE1etNBR0jw06Qx1JKs042PpW4O5/xHc27Yin3UIF1H9qVHocYms9+YpV+YRdrQg8xQUph
WCI4VqqaENTwMdDegqSLqbDvYIwIO4tfphpaCsJvJo2dcOBz6QcxaZZXdVV2cUd6tUHDR3gHyUdRCCY
QocExsVULtbVpPXvYHptiIyjNS1zXHCJhNEpQVf0djX16mBSzSSVk+omJZF3bmbgDsAT3Ubne97dsJaluQ
KDPvfrDypaAkE8m98Gp+4FQvNlA55LxoliiRo4E2x07n27/wBsWLOTK8xL8IrWpKZ4uinFvjfD9S8TzrTRg
PSqAosGJJG3f140E24tRbcz94zDskPWW+9hF2Y6JqCeR4wscU3pvIr2vtcA2NvuCSTbbHTEgltKxy6UEJva0
w/B4xlqyrQ8vmyusc5U1QQkR2tq9NxYfVbVc/ttgjQbviBCnYk8W1G7X5hXW0hNOVMKNyQVEq2DWJA
B2vcHY2t3/OIElOEXprgOTRmz/J+1awCpq0WngdRFzaj9TSFZgGDaQBYiykttc/3wYCibuUQTDKYLTQ8c
Dh01eCMzL0lVTpzby1KjSHcanYHYWtcLbseu18K9eOkEsXACC4PU7tRz3QRRJJTSyVS6UaYELq1mICw0
gm1ibkm5tud/uYSl2x9O+URGYtLqAx4lsM2bHUwZSUzU0EUPzOtlEaa3iYEKf5bE9OgJJt7C2BLAEqEOh1
KSkGvN9efsIMjRI4YrTfMUsgs06LZ5dbXL7HsbgNboBhVU4VWDupQypZbA688fb94ekWeKMQxyPOoIaR
kIFQAvpYgHb2t9ugO+HbXp8QBo5QHOrPljxyI6Qmlj0UHP0zTM0yq8UY/SKhRdgD9VhbYHoDfDu5pQw
LFKLo8wfXc71bWrZQ5w87MaqB5DUVRlUzujyquldVyE7hRYnSNrdr3xEWqQImF7yg1djTQ6gZOH39YF
T0aSy/JTrK2okwyuURFJG5v1+my7jrbfcHDUBJ/MEkKIAAwwyGdcc2Yu5zgmmyzm5ZyqeWBXkm0ieEei5
YFtKlr6tWxP2NhbBKZ8H3d+3zEaAm6bpAriBkd2rnHLhAJ8nkqqFwY0p21kxsralmbciNQNwTZgfY3IvfBF
SQGJ3wKJSy9x9MqngMPRnjLZehyqGGo/TZHCjUpDUxBLD03N9rDpbYnC/sonvrDkXEJQcCeJNdKv7PW

Ax5fTRUdRBOkh5kWpAgCyaydlkF7sbhWIJ2sRhOSfLgN3fKHMtCAfEzwq2eHPE9KwfFmfydMBJSzIZkue
XNoKn0jVfe24Kmw3+21m8IOwYQ655ZwC57PfCEtVQuaRC6PA8Sa0ZDrMLX9IDfygXA1AHck9N8ONX
eBUlgAAwp+Q+TZU1jxyyGEl5KeWnqIP0xGQwDgEarMTY2uv5ufa5IEsGOkAoIUVKUmtaemeHWsYeiN
NREM71kxcI0QsnMfva4tYLcncDr32LJm8vWCFnIofMabsN+rcqs8DqsvhjiSF4o5LlakAAq0gG9mJ6tuSAO2
DUXYAU773xHLoFFZBNCWLdSd2mDQZS0TVVLUxUdSY45n5phjXUgQi5LA3PTYjpcG3Y4EMMcoIJK
wKte4fvClftGMsp/loSeSqiaTSoQHRGbsQ12Niq22JNwW39sAokVPfHT8RIEggAYZN8Pj0asDFFS0VEwikm
aQSs0inS1mA39VtyBpJJ2udr4JQUK4QyVIIuu7H8swG+mhrpDbR0KU+ZPOpZPljzA7IzSLt0va99BABsLnv
7pS1ABOvfvjESZQKjOFLtc3DE88MNYXSrUU0KTLN8s0Eh+WQuxcK31F7C+zXOnfZgLkDA+U0ODROh
C0JKgfMDlzoc9+eNDSC81qDCkjp80UnKynlkK+oWVtNiCDZblSbgEXIvgkEPdP3ERzpYP8AlAPVjUYNnq
XxPGBR5RMIY5TUxz/LFih5YPzD/wA7DU24K3GxudPbYYV9u8svvAplJICtOhLeY41034aQmeKDLJUkeli
eKASa1CFlNyUG7dOw67G+/ujecpUa9tDoloDFCQza4Fq0xyb3hBVwz5xLIhikqEJUJKrhUsNIJW4BJPQWv
974ZKW775w6l+Yli2j7qa8uMNFSsVHDz0KxyGDYWKRxspOogn1BrWI22JA98SLdLvXvGIUXFMpFBTA
YY0q27LEw1ZxLIKcu5hV5DcJfS8psdjcG1xY26/ffDEEjTt4FSkgpI/s+/g2HpT3jW8/nSR3NXT6piGQ8tQqx6
TcliNhe9za/b84jUkklh3wg5c1NLxY1x3FsWbfzwpEd8QLUU1XzOc6ySataO5Ys3S4tsQRaxH3xnTyQ5wOf4j
SsyCQAajKr9dfSvSM+BlLlniT4kU+T5q8cNJUsoj1sdO97hU7/ANLfnbFayz0zJqkK0dovWuzmVLQtJxUxNe
+eEWD8yXkJyiHgGev4f9VVTQsXQPfUgK+k6T33FwPfviSeiRbE3CkAnSnKFKl2mwL8VCyUita7vQdYrdw
xwGMg4UnzComjp662pWmezR6exGnr16WI774Gy2ISpHiLorfEVq2h/In3ZRvJrgaHvL7RrnDOf5hm/EsdYJ
KVZA9opH0qEj9IO+1z1IP5xSs9omrtAKhR6YYe5i9a7LITZSlJYtiHxxG4NpHbbyMZFl/HXGnBqZqiVmW1
cbskctmSYpBrjV1NxY7G3cr3viptwqlJmKllj+axsbE/yeGlYcEbtPbvCJT89nCmXcGcd5HWUmWQ0cWaUzxy
vBGkaSSRnYWHVgh6e1rdNsvY0xa0LdTt37xqbVky0zEsGfPvdDb5GuCaDifxRqpKumizGloaM1ASVVkSnq
S8elje4b030nfoPa+D2zNUiUEpLOeGUDslAmTCV1pR+MNPnL4IyjI/F+sgyakFNpp4qmWKlVRHHMysWG
kW06ls1h3udr4m2XPWZAVML5ch20RbRkp/kFKOPM06axG8EK1h9DlG0tFcnUZGANtJG9rHe29+pOLqn
ArWKiA81gWPwOfYpB8tWZ1aIO8jqDrWmAYMrWWwJNhYjvuRa56jAhwHAYekMoXqEuRlmH76QUqR
ZW8Y1pKCAL3Aci5t+bAi/wCME1PxDhRvPpvxgSy/wmvWm5LuoVWlcHSJLtt9PQ72sFt17YjY1VEguhkq
Oufu2PY1gPEGZQZNk9VU1ctJFTqI5pZqgiMKbbna9rAdrXAwYReNxsYiUu6L5wFXAHe72jnj58PONJ425l
PwtwvUywZJE4hkWNtQrtViXXTva4Nh7nscaLBCTLR/Y0J3aDWMadO8VXiEskVAyJyJ0+0QTUUUlDSwR
yRPNUAaXSZDEFubKdiQoOq357YkMsJQE48mikmcVTCrBiagvloRR8ccPQOXt/DKmork5KQUiRzNEZH
MsjlB6rqCQvT9v3wcpJQTMpRj15fqI5ykzwJNauMGFDxz9fSHzh/M6fPcpWaenSOWctKbTqG1qfUu3TYA3
t1v+9hMxMwArEVvAXKJTLqNWPr7UfWsI81yaTNaxzHK1PFI4I/VIDBgbhjawJt1G3bvfEapaio3f3Esu0JCA
pf6OneeMAzzhSLiWpZBNpqweTGptve4C6Qbk6bCwFrjv1wM6yom3iCxGEHIt65Kkukl8dKaat0rApM6ruF6
dVmNPAlmKxtEQsJKttYW0kk9ifpwjOUhIvCCElMwlieoPfbwVT5pU1TR5iyOJRyzIHVrBguvZTv+N9yB33
wKJha+Bxx74Q02QhX+JR1YUru3b9coxlNfFxPE8WYNqp4lK6m6kW9IUk/UNN7dNwTY4eVNE8EKw7bv
2hpshVmIUjUZ054dht8IpuZA1qankYzBHkcvYqVJ0re2wuN7C42tcYjN5H9QX+OUSpKFuSQ2GBDnM1+0
Bly1KSsnhnohBJWJqLB0If7qU9SqNO29xfrvgDdchQah7GcSXl3RdNHGR1zyxry0hNDlv8JyqvklIjkhBcJ/y1
ACgmwJFl72vc2BxGmWUJKjxI3NpEy5oWoS33A41fI1f4NKwmzzLXqKijEtRDpkQyKQzOE9BuSoJWw6dt
9JPQ4gmyTMu1pur7OGiaTahKvOHO9gc9WL6iEFDURZjTRU5hrIoyhVArFg0hshJXVe+238vQmwwyUhUs
JqKHCtcNYIqUmaqYwNRUsMn0h1yzLoeE8slDxNPNs/qPLYxlmAuu1jZT9v2tiaRL/joJqT8V4RWtq/5awgM
BqdSx1PtDbnmaQV00VSiTOBIXtJNd2GqxNz02I2OwtipaLSkkqu9e6c6Res9jWUhF7JiwbLDfxFYQ0NFUyZ
jJlkU1SjBgxWDUpfexIJsRew/IOK8uUuYsuH1xbcfxFtc1ElAulqUwdsx8/mHinyOpocgWWnqEanVNDsRdkI
UEIWIsfqP4J64viURL8lQN3pGcqaFT2muCd9KvXdhXXjA46F4cngaVUM6sI5Jibsj6dt9N9iP3uB2wSENLD0
Jo51iOcseIpy4FWGmGBIx9M4ZK6pqMujqIXElUqS6GEellLBtgLm997j82xUUZiEl/NWpH2MXgJcxYby0o4
x5jWDc5qZJQYYil0IMisQCVBsRcDtYAA/54U4TFqIlkMMa/j0hrOqUhIM4Ek4ULcWJ9dYHPVUrKsRKhS
7WIClVj3sAQdt7E7fbATUoUm4oVL6YdfWDkqmIVfBcJbXHfT0hJJlC0kCLKvJfQDrDFup+mx/yG1vvir4A
QBeodYv/wAkrJKA4fD31pAYYzVATqiM1O40qQCGuT9XuP8Av3wwUTMDB2rDlA8Mupr1P1BrJHqOpZ
ge4AFh/fBEg1Y+sMJYAanfKOgeaaK6A65jAICZ41eTWsYvv3IF9rg3PfHfS91daen5jzu0XS94tpV8cxvOkHV
cc9VVcgRA6UM0ZcFyxYEA/bb7+xwAAxfCLCyQ1Knvdl28Anpy8pYCqgSEDkXUAkBQpOm46sQb9rdM
CuuGJh5aWo5YZ8abvQ8YBQvLKiJMtQLFjNLdQZN+pAHsDaw6A9OplVmTnFdqpQnfuwyw5wW1HTq1O
umNoVjcxzOCWZQ1y23VgOxI36dMM+ekEmWLrYXnr0JNH5788YcaOKmmy5aVnZVD8gvbWH6eognYg
3tbbcbYAkOX74RMlIuUJf0L57vUQnpZ1ky9aUxrJFVRIysyNK2tQbdzbcsdtgD+2EoFRvmhHLvhjCCBLSZa
ASFYOc9NM3fCEzUizoySc2eSNWVXiYC8oNwTsQd7bHrfbpg3Y0w+IgMrxEOcRpkc8Qxr7uMIHTRTVlbI
0kTMspKsHsjF7C1rAD6j17Hb7YZQu5wUtZWrDe2eAauvZgzMMxajacsIjIOmqK5jjALOLAWUlRsd+vXrhI
AUXxHoYU9RQPLTdiR707YiC62cVEcz8l4YxEro8XojKlbg366bixuRtf7jCagbr3nDKIvX65GlMPcYuS1K7o
RRAPQ1qaZilKCllmDcyJd9YuL29VuxsD3AGCMuoJo+7X5iKVNopCXISGxyA6scNaPCilFQtRNLFSc0GEl
UZrxvZg3pDEkG99zc2uPyxUABeLZxIErqySaNQ6HT7ZO0KaOqiVJ44SFl5rSygMAquCCOoFgAW3B/lItiM
Mogq0iwkFIuIxBrxODYa5ndBVNQtVE08UCVMkPqQAG+9wul1tuQASB1vb7YmUTmWEVUhOQBIrgQ+
Ome6A01N8jSQc2UFnYSJy3ZlL6iSNW3Q2H4PfEAmMpjFtaFKS6SOn65/aDsxZVVY4NS08Tl1nMpmZbE

+kdLb+o/Yi/S+DQAAAekQTCskqBcanHvDAaRiLlPIkc4i58MSL81OzmNQATpKi4ItbcbH0ge+GWFJW4Db
okl3FIuqIU2dcfkanlCWugYUfzV9EsOpJZJWeM7A6WCg7H6Ruelt8TAg+XA7oqqTd85DjN3B6Bs8ONI9Vp
Sz0ZZpdJdW1usvLRAvRt+xuPYj+2BKS9BhziQLTdaaceTdcX+3JxpOF6rNaiWWkpZK2GlUy1EkdM8yWsF
uCv0gFrgm1/cE4jVNR/Un17xieXZ5gVeu8m69Dmccobamumy/MmkiSokmMoR2TaS22kBNQGg97XAPbc4l
dJQw7/WUVky5qZviGrEb24ClDid5wg2g/5BnlSORpCAkOj0A2AtpJAJGoXBPce+E4JY4esEAoJvD+xfeN9H
4HoM4Mnlip3IjXmxizSBHWWIf4SAuxsAb3F76he2IgHBbA0iVSkoYNUVpUZZa/qFHzKSUNatVCsDPJeK
NgLXBB9Vj3Ha/bfrhyCliOfTt4FMwTLxU9cMnqOHeEIo4ky+vWOdonqyh5aRMY9Tg3QC912KnboSbdr4cg
qYwwupBBqccc6sBjpu3iFa5fyishu8sVkeRYxaJjZSQLfp337m92BO1sCSoVGHff7iQgBnDHl7ZdvhDbnuWT
wyVUUiiGR3dIlklCMwO/odj0tYb3sQDtgkKND8dHiO0ISp0DJ2r1YkU7ekFGjlnkVEjVQI5ZSDdiSp1G+302
HUiwA7XwRDOce/WIQQpQvUIdqZBjpQEsddMYRVdPJzo2RI5PQSIYiwli1HdlU6tS23FjbY3G2GUR/u70i
VigOjDTStd7Zw0Z/llflgZ8xppqJrc10q42haVWIKE3Vbq2xBG9hbtiS+hRvILnvfFXw1XbqgWzLY+gFdRujV
+JZJZ6dUiZJW5gEgRPXFqAvc9dZO+nta2CJThjETzgSaJFcnbVzxLjfhWNZ4jzUpQVAMESyLMELbvyUI0
3uPY7dxf98VFzCEt6dmLnhi874EVI5Z9KZ4xEudZxU1WaQ0kEBqUlcqFQJKFU2ZwFH812J6XOMe0TVK
WEAYkdtG3ZJKUy75IoDSvvp8xYJfJhmvCnCNJxTkNJV1tfSzRu0kVFLMsELdGZowUAO3Ud9uhOLfhSZc
y7KICxnQcQzxWUqeuUFzP6HLE4ULjfFxvDjL3k8PqeDOpFM8VGryCphsVbcm40+ne1xt/wB61pJE3/GM8
RGrZEPI/wAqsRgaa9KYxSDzb01LnXG0kWSrSLE07TEauUkkgH1CxJ79CP5exxftsuYpCECh4/EYNjmWcT
ZsxvKcaY6+g7MV74groclnFPIaiKpksWkjmZhs1jtpA3A97EEWOOctNoTLmAKJB4556Y9I6iyWQrkm6kEa
NkRxOHWOv/lV4iaHwf4UzCkqJIHpKWB6argI1QSpcBvY/T+LXv3xYt0t5qkrqD8wWzpv/t0LT38Yj9RcjhH
zoZPn/DNPS8e5BeZrXeCnFXBK1vqMZ3U79rjft0xzE3ZMxEwmQr1Yx0srastSAJyfkfiC8687XCfCWQPT8E
8NtHJKAymSlShp47tp1lB62t7WANtjhhsudMW89eG9zBKt8uUn/Aih4D8xXjOeKK7jPNq2qr6hamrrZ+ZLVy
sC7N3FjtpGkekDYqB0GN5CEy0hKQzZd4xjqmqWoqViexwwhLTyOXkaDmB4otJTXZZFIHf9+nvvcYdJBD
Kr94jIIUFDL23/AIrB0ksbIeWI2inRSFjcpqQLclegsD3/AG6YaWKu9fSCX5QC1M8uZr3nCeoQ5jSxh4oTqujx
KAHRrNe3uet9z/lgyLuECkhSmUajj+jr6RmWvjoaKSSeo5aoFudQ2G24I3AtbYja+EgOoZw61hKfMABq/D4i
hXnN860/FVVmHCuTzM2SRsVrpY5UaOutYKqEn0gEXN7E3/Axp3pdlFQ5Ix0fL7xz81U62G7LUwBZtWq
CN2jV1ir2V0lPRSmrjMj1BqBzldV0jY3QEdCxFrC+46Yj8qQFJx5GmlIjTfUooVgMGcOdTG15E/8AGc3kpq
gJFAYgrAXXSxUlgAbEdt+9vvi5LVeV52bpFOZ5Unwnf3wr6w0zARVg5DwuJH0rriZjEPpsSCbMT/T++Avq
YpTjz9TviQ2cOlagQNPxkAMYMzPLZpFpDCI1nqWIiSF2QRgt0e5v0XcXwSpKix6bojNoCQQBx37n6RheJ
ZKLLoXqKgO8TOrRagxdwSyfysNxuLnffrgEzVoQL9SPeJjJkzFEo/qR6YO/2h0ohDltcJUantoZGjcBitiCTfdgz
KNvYbYsnyKoeUVZaPFTeUDlUYHdwenvDFU5/SZ6zrPSKIYD+k7sIy5FgAx9lIJN9ztfFDxErPmFBn2co00
oKEMnE0poeAxOWkZzKvlSklWloWqcuDiIziLW05AIX03JHtcbXt1wptoLkJDjhuiOTZGQHUx0J7ybOsLK
DJTHEtKqmlaFgDKRqKkC5sCbg77gffbtidg1wBmzisVgq8QkkF6b+lW3vlGVmjyDTHVwtJ8vdYYWJRJVF
2N7g6gTe5FtsOgBBdXf7h561TP6P+2GuXrkIRVUlLNRU9W1TFByadSaaRyrbC6fy2G42Hsb97YG9LWLz8j
3lCVLnINxjxFa4GhfEV6wXDVxZzNUqqNKNTRLclISl7sWborbDcX32tc2wJUFkgDGm6DQhSEuXoHpj00
grNClBBMIooKgICnlldRpstyugeqw32Hv98BOASLqWO7SJJCiV3iSkGoJGOvdKYwRIjTNLGrUYaVFn1KB
eS7BiCTuVG977kWwFwuMGg0zEsRW8DvOGfTDg+EMtVnJyyAJLHIHjb0EIZTYKNBBv0OokDoAL77H
FKZalIJphz4cfaNGXY0zUPeoo8Mqvn8wmahesqIZlp3kUaXYqDErEAgAHfqCelx/bFe5MUq+zjHT98ItKmSk
S/CvMWbItyo3GNqo4HWnEq11TESBEyRMbOwUhQWboQSL3u346Y1AkkMVM+MYilJd7rkGhY+uLYd
mCsmyOpy6tWMu3LecJCUikKkFQv1dCTfoRtp3Pu0mStBxwNG374mnzJa04Yir/bL7wozfKGln0rJ+pq5URj
ncTNa5tpOxF1P9BiabK8Tyvuoa/qKtnneCxAfA1DjMU35NDHm0MVZTrGJZkhqiC5ic3BIOpjcWI9N9twBij
NQ1A7HGuG+NKUq/UsCBmHd8nyhLLlsuWzXEhrCilW5huCARpKDq1+w3Ox2xAuX4bZkY15xNJmicDk
MqU0xNNQYHV6JlDAU1PFp9cV9LaLWUi1he/UW3v0w67lFE8vY8d0EPESVISMc3fHEZ0IzygiJxm7Ro8b
iJANoQqMzWstrke+97dMQqUZjAjowr874lQgSgWLY4kmh5lhSkBqljpAyiPnyWMZKqdIQE7nvbvt7YBSbr
3RupE6FFZAUWzrw6QohqlSJRzl2AHpFh+23TERv/APPvpEniJFLh9PvHQHMdMMEckD08dVI50nYFbFb9
bg7XGw7ntjukBQcERw8wJIExBfvKAvTJXVDGidIVk1uqBraQL7WO9ibi1h02HfDlwPNVoChcJLY/nOmkZ
ly2SObmAq6IAt2NmT31b7dja3QYQFbsOtwi9TumuEZp6WeloWKRCepijDSKWWQgXIsotvfr73GEq6zZQ
MorBKiK5860zPJoDl1BFzZKd0nWZy/OhVrmx23H8252AOxU9cPdLXu3hgpN4obVwMWwAPdG3wKvoII
KRZZZIImQBJfXqiUFjpF9tRF/6Dt3SXwGEOpKSy1f2z075e0BpoY6lo56WZxU0oRJTEQERr2a4Nh0O+2/T
DPVsQYNNUhRDKFC1a5976QrrctkFRzkqElZpREOQwurgXt6fb7ixvfthIL+U4b4GdLu+fAvRjR9MCwHesE
0mYvV35U3NR5WAiQGRlC+241dLja/t1wCxugkKJNSMfV9a8hjnGI4kWpesV+QQpIhaMqJNgVUAdTuDY
9bftgwSzNSBMtLFSTwoeyRCerkpcrLBXqKSoRgxQ2sgsE2uTcg9O3UDucGlSu8YimeGHGjaMw7+KQpTL/
lMqMRleAAhfWoKq1wWPb7+/XEaQHoPvyiSqk3X64VxflxiQfLNPwhlfmA4cfxDpKWv4WLMlZHKDJDre
EhJJEGzR8wBmAvtY2NjijtPxv4iv4imXlrjg+VMPeL+zhJVbEG1oBRV9MMcdQ5HpSOifh5wh5cPG/OJsu4c
yXwzz+uo4Oc8FNQQu8cRIUsBp+m5ANvffHn9om7Us4vTVLA3kx6HZ5GyrQSmSlB4AQv4v8ABry9+FtTT
UOe5B4X5BNVws0EFbBS07yxKRqZVaxKgkXI23wMq2bTmi9LWsto5g5tj2XKIRNQgE5EDCAcCeEvl38R
8ylouG8j8K87q4YubJBl8NJPIkYIGoqlyFuV3ta5GHn2nakkXpylpB1cVhpFn2VOUUSQhR0DEwV4o+Hnl38
E56FeK+H/AA4yGSuVvlVq8vhQyhSAxUaTsCwF/uBhWaftS0A+ApagMWJhWiRsyzkCclCScKCKwvxP4B

Tee45lPR5E3h2+ULTxSmiDZK2Z7kyEFbBRHdL206zfrvjpfB2n/pgSCfEfXzXdOteEcwZ2zk7TKlAeE2nlva8
Gpo8WV8I+B/Lj4319bDwlw74eZzVZWQ86Q5UiyRgkgOAyAshI+pbgnvjnrVaNrWdI8dawDvMdHZLNsme
o/wAdCCRuyhq4/wDh2eHOdeNycXZplmS5XwflWVhqjKo0Wmo56hZJGaaYCyrGqaSemogajZSCcjb9rTZ/4
6CSsmhxLaDnEVo+n7IbR/IWAEAVTgl9TyjEnxK/BPgHMEyTK6mqeggT0z5VlBFCi3t6SNOpduqqQbbE4cf
Tu0Jo8RQqdTXvjDH6j2fKIlocgaCg73CNk4v8I/CLz8+H75pTJlWbM/6UOdUCCKvopF6KWsH229EgKkdrG
+K8i127Zk24XH/acD3qIszrJYdpyr4Y6KFCDx+8c9c/8Ecr8svmwyzhzxR15nw1Q1sNROsVL+nmVK9ys4C+t
lBVdS3JGhlF7C/dyrUq2WEzLFRba4H43HN44KZZU2K3hFvqhxliKtUVOFRui+WR8R+Wbxs4vy7h+ipPDb
Os4qVZKSnGVRBpCAS0akxgFgFJKXuLdMcRMlbWs8szF3wnOp+8dxLmbItE0S0BBVlTni0OvGngr4BeW
PLhxFnnC/BuQU9VWoiVNRQc6851aQgsxG2roAAAb7DEcm2bTtZ8KWtSmGALUiSbs/Zdk/zrlpS5FSHr6x
Tvxo8RvBnMvPrw7nNBQZbVcAZbyDnDUlGBRPUIH/VWEJZoxqgLWB18trA/zdVZrPtBGzFIWfOXZzVq
Z648HjlLTaNnzNpJWgeRLORg4GjYYPq1Hi23BnBfl082Ffm8eR5JwPxFV5aI0rmpcv8Al5UVr6CGCoWQlT
ZlJUlTvcY5ibO2rYgnxFKSDg5/cdNJkbIt6leElKiMWDH4pwo8GeIB8uflvz6HLeIsv8PchzKtptaxVOWxySPF
YjU3oawOggFvqItucKT/AKrbE35RWoA5E4wdoOyrGbk4IS4zAww71iHvhwZ3wHxT5qfGSPgrJ6ZOHpYqd
8umMHLApy7LIiIwuInbextsoBGNTb6bQmxyPHV5g78fvGT9PKs67bPVZ0+Rgx3VpEv5txN4H/Dd4Kp6OQ
ZZkEkyGRYYKf5rNMw39Uj6QXIvf1NpQWsLAWxkS5Nv2otw6vRI+PmNibO2fsuXVhwDqPz8QwcE/FL8
DfGviGn4arq6qy6bNGSOCLP8qMdNUs7aVUudaLc7esqNxvviW0fT9usyfEAfgcoikfUVgtC/DJIcgVFCT19Y
rN8XL4beR+F3h9mvir4e0MOUUtM8Zz7KIVYU6I76PmYVB9ADOuqMDTbdVFiDt/T23VzFCy2kvixz4HX
dHPfUv09LlJ/m2RLVDjAVOO7hHJ7jLiBsspGhhWL0KbNzSpYCwYD39VrA9cdBPmXR/j76xzNmk3y6yQc
xiznQfuOs/wAIf4MeS+FPA1F4o+NWT5bm3GOZRJW5bk2YRq9Lw1TaAyGZGGl6oj1NqBEQsoGpS2OCtu
1ZqllEkkbxjyMej7P2PKEsLtCQdxw4kHP2i6+becfw74PlFLHXSPSU6hTNR0pNNGvbSdgw9tAPTFRGzLSs
XiOprGido2dNAaDTCEnHPhh4b+dnw6zD5CpoJ55FeAZpQKqVtBMyWtICA17EEpILMLe4OJJM+1bPmgK
HI4Ed5iI5sizW+UQk8xiO98cQvOh5R+I/Kpxbn2TcSNThcqAmjmpA/Krl3aF0JIIVgAdJOzBhfbHo9ntcm0yBa
waaaNkeGUeV2ywWmyz/AOMBXB9XzHHPdHQjy9+Ifw8vEjw04NoEo/BgV1TSU8a0nEOXRDMoqh1RW
SoeZSTNzBZmZyCRcEgg482notc5alF1dWj1OzzLHIQmWCElhSjxdDh/yseF3hZw5y6HhLh/Kspy2N30GM/L
0yAEsbMSqgC/4GIV260zTVZJNIsJsVmlpokAB+ERh5gM78LZPDCWLhkZB/FUqImgOXRBZIQWGtmsB6
SoI36m3tjTsSLYJzzXbN4o2w2VUm7LZ8mgry78TeEzeFMMPEQyEZrTO/zpzOHUx9TFWBa406RewOxBv
vh7cm2ieVSiWyaAsirF4QTMAffV/vEwQ+Afh1xDT02aw8O5FNBJEssM8UemJ47XDCxCkWN8ZZttqS6Co/
MaX8OzKaYEiNI454l8Eo+GMxAXhWaSSJ4UWkpwZmcAgaNK3uCRuNh16YsyZduvJxHHCK06dY7qjQn
NsYqmaxHqI5HQI7QGNVR1KtdQAbW03A337/kjHTEtV6xzzN5VCh+0Js6rBlUb1VRNSwQwJ6WktG0QB
GoEdFIAXfa4bBS01ZIq+VXgJvlZ8MnoR3QRR7zw+cao4k5mVZLXSJlCyyRVFVCbTSsei7dEUqdywJxqolC
zpKjVTY6HdHPT7Wq0KEpJN18NRv3ZRTygr585rqiWdY5ZJ3VVkID6iVPvcatJF79QPfFCWpSlkzBjh3XK
L01KUyh4ajSp59M/XdAOHxV087VIMWlpBFpc30gemw+9hsdj3xHZzNvFRZux7esHaUSQgIS97Pjn6+kbBn
WvPaid5GgiaVCDoXRyyfSACLlrDfoR9W2L85XiOMM+EZ9mR4ZCsch+jvhRRpHldDHStG1VEylo9BHM
DH6HJvZr6W7bYkAQhASK945VxiImYqYVGjVrh8wqfiuky+hpCPm52pFaURxQ3Rjax3tpK7W0m1r3wXiB
KBR2gQm+sm8AD79+kN3CWZmLL55eVAsdQq2cKZAfUbta7Hb9tva2ILIfKVkN6/eJrcASJQL64Bqa0b8w
ZWZm+b1qQKGp5JHMbqTbmEWsVvtuSOoucOtd5bKo/dN0NKRcl3kVahPPOmNMucE02R0v8PbklDIEMj
PD65AoKkiwHcht+p/F8MJbIYGn6P3gr4MwqYv+w/DCPcJVlRkzImYyvAsjSFNZ2BLKL27MwuNjsb4VnCp
flmGofvjD2xSZoJQlwQO8O9YUZ7l7ZlnUclNXT/LzRrU85iCskg+oWI67LubXwU+SSp0qLDoWyiOy2tITd
UgEnqxwPMu7YZwCvqoariD5KsRp6eCMaWcEaGYA2G5PQWIt36dsMSVLUhVRl3+INCEpQmYgM/D0w
o9cYdRLQ0qz8uNlkzRdMYibcWF+YS1tyHIB+/4vMbgUS2PfzFYJWUBIOGHHDrT8tDbkEs9XC0VGzKW
pRIEjV5GSMMN9JW1r26/a2I5JvrISe9cNcoO0hctCVKxcDriMdM8MoWQUUvyMlZWRwxOdazNOn8xXU
SpbcXbYE9bgexxMlKkJvzKDvCK5MubMMuUXOXMkV6MRujWuIOMGikjr4UZUjZ09QCSShtjqPTezAgb
YyrbbCGWkNj3pG5s2wpVeQSSA2IcffTo2ENeW0c2Y1hhBgTnRmWBZChGkixXV1LBGWw7m2IZLzFXn/
sHAp78IsWi7LRcZwCxJfjhxeFuXcLVOWS8+VKxU0aYUVAbG5va1t7H+3XEsmyLSSWJDUw+GyiC021B
AF5IL1xzwxfPI4w6PmNBnFS5pXk+WhiAKNF/8xACTZdQvYg3v+PvavSpixdNB7j9xSEubKQb1L2b5HpW
hDZcIVUEFTTyBXlSaR12k03AVvps+okAKSTa5H9LShRBunv1gLhLTO6YZchh8wkkpk4WzOaaGGSNadz
HdYWZh6bXtdb3A2/P9BUEyl3wKCnf4ggZs5HhBVcR78ssYWDI1lp+aI5QZyJWjRTHLEVYALtcjoCel7Hp
vgjIBqBjXpAotCnqcKcX6Z6iPfxKl4ijgpZI41WBmkV2JBsQehW/qsx9z+2ATMQsAFOHt2YNcqYjzBTOGH
EajPk0N3EVIuTzTRUyy6dIXmvL6Y2BFxptcb7XJ772tiO0JWh0pNNe+mMSyVIWy1AuHoBu58aCG2NIMt
yiRhHH8wjc1mEihkW9jYgEix1Dr1tiFKQhLltezXCJlKMxZAcZNlrg+Y3dITIGy6VhUtqlkDemLSbgg2ut7A
W6gG+2KgT4Sr0066RcvicAmSnTWjZPB0VBTcpdNTKgsLKIAdP2v3xKJYaBMw5iOhMEEc1XUNpaKWo
cVCuQJFQkHqejE7Dc3/pjqgtiLuVI5QoSpwRU1qx9cuzGZORloeWJzDLszFIl0pYeoG/uLgbdSRgTiBj38Z/eJ
7ri8EsXyx/Zy64QjpaWnlQFomp2kkKmSRfVKSuxHS2naxLb2xNUFx6RWKkqBSrfj7/ulKQsiD1tNNCpJp4p
BpKtpE1xax79QRc2G23cYBkgh84JZN0pGVXG7F3ru/UYr1EtPKwpXVyggCJPYsu5LLb1DoAT06+2BCSC
AD6RJeSUKUoZVY88cfsYKiyZITTvLHdkDKkZVyH262bra/wC/X2wklwUetIKYiomg+/edMjCmChhy+TkII
FdBpVol0vrN2vqtsQRc/kb32wlAKN5J70iOSPDHhqx6F9c+6wRriq8uE6RyNXa45zMbnnXZQR6VN1BBNxa

197b4TsWeJLr1ZzThhXDeamC6Aw6vl4dMnzCtaUtYxsLi9vubj07rfDrvM56d9YCSlIoCS9X34HhpTpnB1FU
jLVWGmkW7kRpfUzMQdIJWxubWBtvsLdMOzpAIoYAeVRCS5B/HU/qAQmSNX5upXq7KqyodegDZlUi
wbcgEn3G5w4SHpVjr7wisgsqgIOILkYfJbhGFplWsaV4oUkZhI8jh5CoudK/fUB06i3bAlJbvGDRNq3ruJLHge
8YHllDGkzVhEsgqmtIyygsCCwtptdm31H/CbWHTBKW/lJbv2hAAAzEjGjPo7DjrFm/hO0rDzXa5IwJY+Hq
wFhIXFmlg09emwHt1PXrjmvqdX/sQAf8AcPYx0f0yk/z7xH+0t1Dxj4q1bNU+bjkks6U/D9KF2GmIF5WNyTt
v6v2OB+mkp/hBx/uPsIk+plKFsN0/7R7n9wh+FRMv/wBNvRqii4ymuDOgJuDpaxJAPXe+9++43m+py9iJOo
+Yr/S4a3hLYA88MXrv4xtvxh63k+PXCitEzCDIRURnSW5jCre6r7HSCe97DbFX6TP/ALZb/wDL4iz9XUtcst
/tfoYp9VxyVcXOl5h1qOU0UgdZpAtzt1W4PXcn846gtlgO+ccsAVPeFTvpQUYVZ91YtL8IaWf/AOmjzEsdC
T8PVBaM3ujCWn2HbTvb3up9sc79VgGxggf7h8x0n0kpSbYpBNCk/Hp+4mH4vfjDU5Twvw3wFSyukPEry1
mZIljzqeKwjjYXvoaUhj2PLA+2Mn6UsoMxdpOKaDcTn0jW+rrSRLRZh/uNRqBkdzxz6+XkpJVs1PNUauX
OgjZdKCxJQHqQSSdhttvtjuioZ+vekcMEqABAdzVtN3ru5xN/kI8dJ/Avx/yd461kybiCqiyrM6Ah0UxzNphlC
WtqR3U362Zweoxj7esibVZFFqpqDwxHe6Nn6ftK7JawgqF1RYjQHDfTHi8Wd+ML4Xx5r4YcN8Ywx3q8iz
EUFSUYIz004PckElZEW1v8ZO+Oa+lLSUzl2c4KD8CPxHR/VllvSkWhOKS3EHLrhxihPh5xJNwF4gZbntFr
NfkdXBW0sMcexZHRgLgjYkWP9Pvjt7SlMySpCsFBu/eOJkFcucFoxQQQw4U+OMdL/P5wrS+YHySVmeZ
bG1SaKng4joLWvoCgvf7cp3uP+nHnew5ps20BLXR3Se+Meibek/ytnmYgOQyh3wjl5UwJXytA1UkstQpCqZ
7RkKASPYW3F7m9lve2PTC4okNy5R5eWWHUXJyccW/e7fHRH4Q3hW/DXhRn3E9Qq8zPKpKSnkKqHM
MANybbX5jspP8A+Lx579U2m/OTKH+0P1/Aj0f6Xsply1zlf7mbgPyYpT5vvFeTxf8AMTxZxEtQJcvqauSKm
ZCAfl4g0EGnURqXShaxGxdvvfsdlWc2ayollOVeJqfeOJ2paBarXMmE0fPdQN8vUOSIsJ8FbKnHiPxzVPyFe
HKaKnmJ0rLKWmkYFQvVBpIvub/m2MH6umgypaRqfiN36NkqTOmqUAKAZOa7u+GEVF81filmfip5huN
M0zCoinkrM4nhDF9YEEEhWGFe3LChLA+5O+Oj2bZUyrKlCBQAdc/WOb2nbFTbUozCLxJruq3Jh6b4hvij
PYPkqsGOaBY+YHZCV1dN1sfUl+wt0IF77aBSFFnpGUJolhSwK65fgUqwEdmPM9n0HDXwleKq3jJnSWL
w1Irvng3NNW1AqqHA35hnKi3XURjySWptoXpWAW4bR/tHss5L7NuzsShi+rZ844lfCt8FIvNN8Rvw74eziG
aXLKWqOeZrSzRlo3ioovmBGQQQUaUQqbjfURe9r7G1NoKCVJS4fukYux9mJKkzFMQO68xHWD42HxA
H8pPDnBfCtDGait4xlqKutSK5kFJT6Bp0gjZ5ZFv/ANMbD3xV+nrJKmTVTJwLDBtT9ot/UVtnSUIRIIBJq+g
+5ioHAvmOzvxwScUOVpR05CF5yGZHL7Egbi41EDpa5OO3XY5MoBajw1aOKl7SnWtRloSzUJyfs9tFlvIJR
VPhR5hcvqEq6pEzz/605hC2oR1CtdoiVvYujhQG7AuL+rGJtxYnWMpb+tRu/en2jb2HJMm2CY9VBiNePAjH
LnCH/aOOBXrfAvgvOqNQKuozWTJZtJUPMkkLSp17KY33uLBz74zfpmYVJnWcf7gG6sfjpF/6qSJZk2g0CS
X6OPaORmb+F0XhV4XpU5tKVzKoWZ2VfWEYoSP/AAsL3t0O5+2OqkWOXZLMkTMTHGW23zrbbCUO
2DZYe1NRQtH0WcQZvNH5D6OqecvNLwtQc2WQ6i2uGEMxJvckMd8ed2UD+aG1MepWktYy9KCKiV+Y
zTM0fKhK3MZKkAyAk2U2tte/Xc2x1aUh3eOaC1FASExtXg54K1/jJxGKCh1RRxXStqyCFp4mJJJ2sdV7Ko
3Y36AEitbLUmTLvKzwHfrpFqzWdU2ZcSMMT9/houfmeQQeGvghW5dl4kkgyXJpo4OZZmYJC1r9je2OUS
vxZ4UvMj3jo7glSClOQigmVNNTMsCLENQXTC0jFCAbrbcXGxAI67Xx2ayQd1e+6RyaEpFDj7R6NZqQV
VTEYmTUkZS2yNp6A9Be/e4BPXbDgAi73vhXrib4q/dIp952/NWOKTX8I8PVdKmW0+1fVQElagi/oDbE/w
CH2BGNmy2cyEXv9zdNOfqI5baG0ET5glAeV8cizuxaoHQtSKi59n02SSVlFUU76pZeWBJGZfSL2tpNyepue
2BnzSlwoY86Q1nkhbMXapq1e6GNWEiwiF40hghme6lRpWRTY9jfc3/B27DFIywhgkNn2IvCeVuVm81Mjn
QuW5DKNiocrdqZZ63LyS8heMXYBQCGs1hY2Zibm3Xr0xaQhV2+U1+0VlTEhdwGje5bDFmpzhVl2Vy0q/
M1VRHUPFGUqI3jKMoY203N7rp72Bv1xOiUSm8up79IqrnALEuXQU9OjGEHE1XXV7US0VUKjkcoxmG
ojeNbki23QWt798QTguglnDhhFizLlG8ucKni76gVpjwzgnOKaJGWnlqZ4XZFD6E5ghUsxux7dR03sAMBMI
e6r0g0JUAFoY7+65cIBR10OUJZw8k0KgB0XUVN73AvY3HUdPUdsRoaWXbOJlgzaEs49O+cAzTMqDM8
zkqZFkJT9QlITrS+ncFbgdf2th50yXMU5TvwNPWFIlrlS7qZm7JjxDUfdTIwfQVVQtYUgkSmppi4jCauawJsL
k3ACgLc2774JHimZ5cO++MBNVJEolbua9+vKF1bQSUGSolPFBGZiNCyuY+a4Js4B7AnY7db3xYWFJSbu
fvFaUULUDMLsPbvDCAHTS1LzZlC6xzMqBmqC/M2Fn0sNrfnfYYAgB1LoOPvB3i6Uy65sB7alsoImyiOKf
8AidnUCRpo2ewDDswP2ViCD3AP3w4k3SFE6nswH8i8ClIbAMe+8DBEtTl+bVipGrxf8xZZipOwIA3Xa2xF
/v19gSUKWaEb4lWmYiWkEilW5UHOF2T5zJw1IkcVNOn/AAxjkeK8h5ZcFdXq9lA/r0GDCvCKUgP68zu/
MR3ROvTHbDdlgOvtCfibixcvhZmhvVKsgMMtwCdTA3I22AI633GAtNpEtDs6q6t37QVmsqps1nITTR/jDo
XrGrZNl9TnVUajMgi000jRyc1/Um30te4sf5b9b9b4xLLKmTz4k/A5btKx0FutEqzp8Kz4hq7zR6Z94Rs9PldfT
bQhaiFEO0ShltpsCCe4sTtbr0xtIlTEqHhdB6Rgzp8laCJ5B3mur9mFqa82rXhlgelqpIXYzxEXDC1um9ybgj3B9
8SpClKqGNcOWMQFSUJupqA3zga1w5PuhLluVpkiPVGoM0quGIVkX02AbY9bW67C7D2xHLliW6ge8Isz
ZhWAgjn6+sBjrFzKpMkTcsL+oWVd2t02FvY3t1sb9cSJEtRvpO+IFGalPhLSMGzp8NnXlAswiiq6V6ajq1rm
GqUx6tIkBsbA37Df369cCq4UFKeP4iRN9MwLOGDAVcZ79zwkizWTI5Nc8TuzWKCRQ+2nc3uCQAWG/
wDqMRJmGSavWJFyxaEm4QGdz+uXOFseQ01fSPmFLIlxHqHLXQAGHqCqCdiLG/Y3GJxIQp5oVVqb+/x
FdVrWkCRdo7lzh+8hz4ssWeVmcU8UclOkQYKUdQxLix3B6EEi9wPf7YpJmmcAghh7740FyPAJmXn50G4
6QRm0JlWXQkzyyBjNFG7oGRWB3XqApteoufxCtIIN0PqHPtE8srxWWoGJAJc76/uBpwbNUxtKIYdFOvO
dUBum1l1bb6r3vv1t3wjZyfMBhX7ZQX8oITcWXemj6tWD4a3OI4VVaerCqABZDa2HKJ5LgQCVWYBlKr
w/MdA5VfkRrSz0sjC7mWBFVyhtcEAWtsD+b27jHTAgMSOr5YGOdAKnAU/QmuIw5+ogtRC1GyokcEUZ
MaRzOSi7glVHU7i9wcMT5niRN1Ka6/rnAZoYVoBLKlQGYAIGIaNyL3cbbf5X+3UwsqUzU6GI1oADgs7b

xx+2AgdQ6LReiyGR90VQNQBNlO23TsLbm2+Ix5qqiVZSlkpFTvxbH0y5wVTgVc0YeCe8TL6L3WJipbSF
GwWxv6djba+CUSDQv3vziJABSAXG7rQMMIzHqjeWWnnm5FQyT69YJjIP0k23v0JP1A7nDAA0asGbxJJ
USGpg4NaYCm/dWB5LFHPmlYSBPGoElkcLrcggqdgDsQbdNjhLKmAGO+GlAMVKw3fOuvvhHo4YoBU
6IWiijjcOoYBL6b3KjcsLLsPe3vgwSRUfHOIgyVEoOo10pxplk8CpYaYRmZUldNWqQhGeONioN7Eg2Hbbe
47YiZRBB0i2SlPnRiDXc4+3CATUVPFRymGY0UTlYxU3I5IckMAQRuWA2G+x6DEhvEeavSKqEoBaXTq
GzHWrDi1IDHU/N5nGZqmqeapLWLgu4Gk2JUEgEBTfr26EHEd9h5cosmW6vO9RvxAbDq4r6QKknU5EH/
TijaylhHuyhVEisD7kGxG4sPuMSFJdsT+2iBKkFJUoBI9QNH+25qx6GiNZLFIpaUekf8ALBKgD1H3vve5t/K
euxZKgKDGHnBSi5NO8eGL0yetItf8IngaT/6YTPs1sDR0GRlEkiZbO8ssa3f+YkiNiOgFj745b6pnNZUyyalXs
PiOo+lLOBalTEhhd9SQ78cY1D4qGeJnPm3zWnWIvFl2W0lK4jm185xGZN1AGkjmad2+/wBsXPpiURYQo0
cn7fHCKf1TOP8APKUh6AEcnw58YV/CrZpPNxTh+bKVyis0Ts//ADBZQfzuB13A7dzH9TkfwjxFOsWPpdR
NsBxoa6t6xt3xgJ1HjtwxEVS0vDzaiwdtvmZOwG1hc3/tYYq/Sims62/5fEWfq1F6ejQpY9YqQEWCVjEKeR6
VnV+fEjmNQBcBxYbNq998dQbxSSfSOXRcSoMx41bWu4xZ74S9KaTzU5hG1Q9Q44cqC55ahUbnQKVBB
O1wbW6733xz31Rd/hBh/uHsY3vpRKv56vM7J+R3vh6+MRT1L+NHCT08KMFyViz6LsB8w4I1A3UWP7/ti
D6TmBEhb1r8RZ+rpCpk9AS+DUxx3V5xUSsT5qGR0p5ZpRHYiL1Eg+oi/Y2Nrk32PTrjqS2Iw76xzKVFSW
OPXex0pSD6erWiNO9PKkTU06VUZduajSqN3uPTpDKv09f6YS0uLh+0BLUT/kTuJJL9N1I6g/EYlav8kHEs
xnjhkZaCbXoLam+ahOlQB1JNh236jHmmwQ20EDj7GPStvl9nqIP/AB9xhHL+F6mPNaZdfMlkSOQxzLqW7
NYMpHcKNtxt98elgpCSR233jzYlZVjvrx+BlHS34cfGtH4q+VN+G6t/mDw/LUZNUo4+qne7x/kcuQrfvoOPO
/qCzqs9t8RObEcR+ax6J9P2hNosfhkuzjllHNvxI8Kh4W+JuccNzU3/ABuQZg1EzFyI2YMVjAHUlkAI7EsBsd
8ehWe0i0SkzgaKDx51arCmRNXJu1B6/n0bHf0t43i/+k3+HbJRU6pHmOVZElEApN2raiyyMLC5PMldun8v2
x5xJJt+07yqgqfkPwI9JnAbO2XdlhrqWA3n8mOWtXRxy5UHXmRwzl4y0p5dmGwAXqbKdwT7na+PSrxCy
QK7tPaPNVNcDEMa11phvI9XhTwz4p5/4TZhPW8L5rW5I9TSGCpkpat6WWSCRh6T6twCh/BNwQcDOkS5
6WnAHOoeu6I5NqXZi8glJZqFqb+FaZ6xOHwwfBvw08xPiNxVlHiClLmdVTUcEuVZVUVzxJUq2sTyWV1
MjqBH3NhJextfGF9R2202eWhVmoHLlnrRsuMdF9O7Ps8+atNrqW8odqF3wNSKcBF0uAPJB5bqXxAp6/IuE
+CMwz+hJqIlNb/EHiIKnmCJ5XW4IBDadjuLE44+0bY2gtNybMLdPaOws2xtmoXflS0v1+TFFf8AaM63zE1v
D8FK+W0FN4BxVUUstVkM8lRU1FQG/S/iYZVMSBwDGEDRa7anL6AA2d4d5h/bh7RJtILuur+vHvlESf7
M/wAJrmPnf4kr66JjU5ZwbVPTNugDS1VGjnr6rqLb9Pa+L+1pahZwpeL6aiM7ZE1H8koQ7XXx0LCnfOOr/
mb4o8veW8b5ZT+LjeFx4gio+bQDianpZamOnd2F4zKpIQujdNiVxmWKz21YKrKFf/pf4jUt9psEshFsUkPkps
OcFZPx35dMh4cSooarwoosq0h1kgipI4LWDA3AA6EHFhVn2pMXULJ5vEKJ2y5Ut0FCUjgBCig8efL/AJHF
TZtScReGlMqsHgqoZKcFWJJDKwFxc3N8Mqw7SU6ChZ3VhDaGzEATAtAfA0irHxfvN14Y+LHgrlXC2R5
3lnEuaUWeU+avJTBpoKBYUcame2kli4XSpJ63tjo/pnY9qkWgz7Qi6kDPM5U3RzH1TtqyT7Omz2dd5RVlg
MXc4VwaOTHjLmlR4q1dbHVSTxU4hkkiYsBaysL7iy6iABbttjp7SAuif6jA/cnPKOQsRUkvM/upnHDQDIioj
6DuLKQ0/kPpIRcNHwzl6jR2IjgtbHmNnpbqan5j16aAbEx0HxFffBPwQzDxl4khgoEEGWU7A19Y8fogXc6b
H6pGvYLfYC52ON212tMiU5NTgO8oxLLZzPmkAU13GLA+IviVw95V+DY+G+GIYJM8nuYoGfmMjEAm
adupa1rA2vt0UYxJEqZbJviTsO6CNmfNl2WXcl491MbPwtnlTxB5XjX5lUGSqqcinkqZpPVduXJqY/8AYYrz
UBNqupFHFIsSlKVZ3JctFIp4wsbq0iSgMqkyR6SAfVcHf1dN+w+2OvDuVGjxyxDBmFK8vmKl+fLzv0nC8
EvCnDtTGaqqtFVS7qYFIsSjAWLEdTsP7nGhKkiU3i4nD8xi2u2ieFCQPKP7EV5D53RT0rXTxvV09KWasa0
jx6QYwFV2BO4Pbcjv1xed3Iq7cqDt4xWZnLEOADxNR6U6x7PqL/d3IJJdFNM9X+vAJJV1rJpuWcX+omw+
2n74jWkSZTqqcng0LM+cEoolqkV6Uq3V41zL8lrIIZWqHTSbiGX6BJJt6FYdRvfbucVJUuYiq8OzF+dNlzAy
ceLjSHmGKPP1amRpp4IgXlurFW3PqF73sAgNyALH74toAX5QX7+IpzVFBCsO68PeFDZzT5nVS01c9QZ2l
MqSMrXexvpuGKgAgbC3Ud8CC6ilXEQWEsKRo2XT7QxtSUXCqCoNXMhncSROH1EqbNZlt6eoO99xcX
xEq7KF9273ZRMi9OV4YD4PlzqceBw5QqNZQz5fE8UUVcSP1GPoIBDAk7gnqtwRfpv0w4Ui7RLn8Qy0qK
031MNH39mG+MNW1Uq84rTSs6oFQRAreykqe37+3c4rhyqpp20WjdCGAZVM91e6wqr6GnrM9kSjMMklO
CDGkaqQp03Om5H9ftv3xOtAK2l46U/MVJU5QReX/VsT2MYVww/KRCnLJElSQsjgFjq6DSC27XF7qLAX
viRINxvzXuukDMUL5WC4GDggkDh01hfScMHK6KVKhkq1cGVXZzIwA3BIAuem3qA+3bE4s/h0UaHrFB
VrVMAUEgKDM2GLDPTcYap62DNqZqeRqgyxrcpJIXVGFhdSb9wCLnYH2xX8UL8prF82e558Cehrrli3W
DauWRKJ6ZBAFplCJy25pdgbBCouNJ2F/wDIYIJ/2jLDPsQK1AJKlZ461wbe/WHTLsl5eUseUqBZWPJCqsc
K2sbWN/ckW9W3bfE8uUCm6By07+YqzJ6pawoK4nFy+e8ewhJXTLkWUVNPz1pmnjAkbSDZh0Ci4+rckW
7/AHxEVJlguWG/rE7KnEFKXPHhx15xpw4Uqc2zKCeTmNRyC/PRGYJJsAq7/e1if7jGMqxLmTEqV/X54xv
ot8uUhaE/3OulcvtlD9RZwKGMZfBTM0pjdgs17U4KCxLXNyLXtY9e3bTStI/xprTPL8iMgyZpHjLLORh8Cj
A/uHWizR8ryeQU7xfLyDWJWDlNRAHpG3pAU/8Anie8EA3SG7+IguKUwWCCaN64bjBeTzQZk0impSi+a
E0rrCVOpmNm3a7E7bWOx6jc4HyGoLYvmISfEcpIfTI8aUwrwpDSMqkzrN2RTUSIjDWHZQ81gfSb/WN+
m29zisUCYu6cBy6xc8QykeIjE116Vzzh6/hf+7cMFUqc2uVTCsdj6QBqIPUXJPUW6fa2LCpZlG8B5sPnDfrF
ZM0T0XCry47tHfFt3OMMq0NGaiWihOjflpKhkclLEqoNgBcX2vbbD+GCn+vSGEwhX930foBo2fHSGapWt
nqTJUUrLyS8MS6VDMjLe/Ubmyk/sNu8BEwklQpUCmXpX9RODJAoqrAkPmOtN/OE9LT1lSF5EhhhU8uR
ZIRHJfqUXTe4/fexxCEzLzJOGP4/cWFmSUXlipwxPXfyhbU5bCkKQJHHGWUPzpgwK+rsCTpN+9rgg7Ylu
JULpHe6IUlaVXwST8nX7QKJ24foJeeiiqEZBkXWpKbAad7liR3G9zfrhJHhJN41b27rCUkTyLiXDvvDnvCE

mYZgI40rKN40Rzout7kaNTgkXFyOm+1ul+jFYUy0MHeEhCpZKFuWblTfVuuUIIM7ipoEj1Rpy1C6TILrbt1
xlm0qSbrYcY102aWoBWu6OhtIseVwSIIi5pSCahNSKo12v6QSLjp+T9hjrJlaHDk8cyhVxyKGvDT2j0lNFPm
FgzXRAwVm/wCVIo3NrbXbffrq/OCDpGkRl1lk1wbiN2Ff3HjHIII3hgLKFuQzelBqvpUXt9/bce+GzrBG6Uk
ZHBseHzpBs1PJPr5zmOVmFk1aQL7+o+246ff2wwCWDYQ6HCvN33hBNK0qUkNRFojMKLqhXSwYAra4
6EXv2vscEASLpeucIkOFIyy7bfA6ChjkmdViao52uVjGugwkEMocWOog6ib72N8RrLsQOxoYOT5aPlSmuF
N2HOCs0jjqJKTmaGL2SUFWCyEWs4uAwFyfa+ne+JEXbt3ukQzVELvK/ZO5n+IzHTQiiaYU7VDx/pEMQ
VDMGJNxte5/P07jfDKvAsnOJJbKDrct6OMm1eDPk4uWlQ0MR5lOVtGToLAgBdW439W52FvvfDXioMHg
VpSGUoAYP8d+sEQ0ryzTLpgWlEhd1jgY6QrhQDq29ViSdrWPY4cJZiO6btIRmlT3iG4b9+vHWD8sSLMau
VVRoUgEjwz8xgSL2/8Ao2BHTp036jEa1AJcRKgETMXxbr+DR98ApahaevLyRyMYmUAyWKM1l/mHQ2
Nxpt9+lsSF/wAwAVeqAHw9Oj9N8DMBOYwU7n5qBpmjmqIrRsCT/hAsVLDf3GIwGcih69DEpUVlN4lQ3
UOtcaY/qOifwtvDJvDzwIzbirNI0oX4kqDMkjlQvyUCsschNgQCTKd+wB++OD+pbUJtpElBe77nsR3f01ZjLs
xnzKFTdAKPFFfHrxJqfHTxf4n4gZCkObVjzUukaiILgRkNYbiMJfrsRjtbBJFns6JbOwAPH9xxNvmm0Wpc28
z1HAb+AiW/ha1Sr5taGABrS5VXVGrUGOqyqyG3S3W23vjM+ph/7Ek6gRpfTJBt4ujIn0r66Nzja/i+wLVePv
CKO/LByMgMoKst6lxfWNwO5Gw2xV+k1lNnWWz+IufVspK7Sh8k5YipqIqbLBHmlQInTkTLd4RInqkX1A
kHbfe/qA/mvucdQkkBxhh33pHM3EKUy/7VI3tTt98Wc+EfMU8ydbTs9Iyw8PVKwlI9DSIJoPUD37X/ACLY
5z6qrYwr/uGb5GOg+lHFrKf+05M9RWNi+MTk4TxQ4NrKmRIaKryioprshbUyTBmG3TZx1Nt/tiv9JqeTMQ
KlxTlFr6sF2ciYSwumtdRSnGKk0Mc1BqciYRoRqMyspYHsdJNx9+wt0646g1DkxzQUEkoSmjg1+4f8Q/eCv
A1T4peJfD3DcFHUsmbZlToqjRbRzEdmOoWIWMOSLXAH3xDbJwkyVzicB36wVklGdNRISGc5NuPs/SOh
3xQeMIuFfKjXUYkSGXOa6npYet1CNz2IA9li9iN8cH9Myyq3BX/EE/HzHefUyk/wFJXgSPQv8RzSqxVwIw
V5+cBzAsKalcFdVyLgkA+roLXv1G/oaQSd3frHnailvLiMuPPAY1brFmfhOeK0fDPj5XcOz1LleLKBkWMo
QFqaf9VTc/4omlGw7KDjmfqiz37OJiR/Q+hp7iOl+lbQU2gpX/vDcxUehpEkeZHyzR8V/Ef4Ikaiaryrij RnNYD
6UiaiAErE23DBYBp/6/ucUtnbRubJmB2KaD/9WHzF3aWzr+1pSmcLYn/9PYhD8ZPxblocs4T4MopkD1Dvn
GYIW2EQPJivtcXZ5CDfqvQ4L6TstV2k5UHufRusN9W2o+SypatTwwHUmnCKDVYakhlSQx8oyPGY3fWJ
WNgfT23P7aie2O5UaY5RwIWSTRmLYu+vekXF+F55OOFfHnI894t43ygZ/T5VX/wrLaOsU/KsVRZJJWQb
SH1qAGuAdRsSRbkvqTa8+zrTIs5uuHLY9cs47L6c2TItaVTrSL90kB3biR2Hiufx5vCzw08sfiNwvTcDUNHk
ud57QT1ma5VSKyw08YdUgqVuSseq0y6FtcKSB7jsTadomyF/yDeD0J9eOWMBt7Ztmkz0Is4u0LgVYYBhg
M6COefgfwbmfiP4yZbDkVZX5PmUMqyRV1AZIZ6coxKuksel17XN7jbEqJP8ucUzD5RU/iIFzhY5CVSR5z
RPSr157zH0beXfJT5n/I7Dwv4hvJxDNmWW1HDmeS1cOmSt06oTKwIH6hXQ+ofz+oWPTkNpSkWe1kSP6
hiI7fZ61z7KBaP7YGORfwCuLx4efE4TLGqJoaXM8rzTh55HPLWokV1ki1AXBZjSk2uNz1vsdfaA/kWUzkjB
uh7xjD2YoWa2CQSPMDzI7oIsz/tBPg9mVf47+FPE8ELzZXndDPw/UMrFRHNFOtRECemopLNpHfQfbFv6
SnOVSCd/fpFH61lFCUWhIc/16n7OeUQl5rOG6Xwz8pUmWUs1RLJTQ8tnLPzHtZb9h6dN/br7Y6JE5Uwrm
GlO6RhWiQiWiXIxrmca651wiPPhk18nHef5VwpmCSVdRm88NNTwqC4uzhNd+oADE9LbX27B4yxYROU
wKQX4fnrCloQbeZCQVBRABGvF6M+jaRbH4zXkL4S8HfDLgfPeCRW5fm8ucmhrUkr2dayPkO/PKuSFZH
RfoULaQ3Gwxj/T+0LXa5qpazQB+FWb96Rs/U1gsdjlImJDEluJZ35btYpXwX4H1vHFOuWxMTSQORVyg6l
dGVtQ1EDa+rYbki+2OxNyWn/ITHDylzJswCUkYV5k5/Ed7YPDqLjjy85Zw3LNJR09VlNHTyMi+pY1SIso+
5Ckfa+PHzP8K1GakOxPzHtiZHiWUSjmB8RovjN445F5ceFDwvwjFTjPLlFjjTmrRFl1GST/ABSWtZSfYmw
FsWrLZJlpV407+vvwiC0WuXIHgyv7e3ekVbknq+JZ5ayrDVFRORM1ZPe9Q5O7EsRdjY9upGOjDJASnp7R
hOColXXGLi8AoaXydU4ZEYpw1NdSfS36L7E+2OXnObbvvD3joUN/DphdMcgfOb5xTl+Ttw5wjVRznl6K+
opFVQsZUMOWb7bixZdttrY9Cs9lXKHiLHmy3b/s8ec263ImquSl0OO9moPYtwim8601TTU61JaCuVtBk+Y
1M7MG16idzfUOnviVZCgBgc95iilJSolRcDDJgWy+cYWU6kUrlp0nWeS7H0vyVKsCDqLbg26bC/TBAAtW
BLpBYA4ZN3TA5tDBxjmdHmipHSvHFATzSHCCQSBlUKLDfY7dBvb3xXtKkLLIP7ixZUrQnzAnkcKvhw
rB1TPFVZTSvGwZtFmj5Q1sCbEW+kWJA/p2wwAYBq9/eEtZCiUkAU5aDmx98YVfJ5Vw5QRQ08EiSzOJ
RFJ6SzKCx3vsNrn8gE4laVKRdAxOERp8S0zLynoMaHP5603wgqc5p6yjeGKnCQp6onjOkC5uSRfoCOtx2Ht
iMKlL/wCnl30iT/MhN2YanhgPYmnxCbIpuYNAflhGZf1Li5sQBYjcW+/a+I5anUww+Ylmyxc81CznOh9fm
M5rls08U4jqVgmUkLJGxDOABdSCBYKT079hgJiFTEFALH1iWUoSpiVqS4IwamG/0fOMR5XLBRwmU6
M0R9GpQGYi91/l6A3vfvhhKIAvf2HYhjOvE3f6HjShenH0jGXJLwJUu8861YICgIFOofcD6rjb279b4NCPAe
8X7pEapv8AJUkoTd59dGGEPvDVZR59kRZ6OWIUCkNIiBeXtcKFO5vv1+wGLdmtEtabxThSKltsk1C7qV4
1b5HPKDoqd6qW20kEuiBkEbkIASBv3a+9ySRf9sS3iWQCw54d4xXXKxWUu1cmcVc8cBpBHEOXPQ1Sj
KIvlo3szGoGgvtf77263vcAbYjnOFC4mJpBdKgtTF3Y6ccM9YUcF8wRLWSFeebs2kXMyW9iC3QG1j399i9l
Cf7rFeB71wgLcuYP8cpVNXFGBJ+HeBvls3MlrEkaVIhtAG6vYhr3IubW37kWIwapN0n27z0hhaPElhWOGH
HUYjVso1mfKYuLql2NXHpCqWV0VJQ5Uk2AFtV773tsOnbOSET1GuHvGnMC7MgFnPxkMzCx1ThmOO
piFWWqQYWqiqy6QSLNpvfcsDY3tquOl8SgiUAdaPj6c4gUnxyqopUgU7wavCM0+XUWY1GY66epjlp49F
mjEYRig9TWPXckAbW/pg0oBJcM323QJWugBcHHiTvHWPZVmdK2XIanL5niCtdAt3UbAmxJuu/TqNzbrg
ElLVT3SJS9Lqxp1fdQ6GChQMcuaOmjjjippQ55WrUxbUOtxawsQB29sPkQgUENW8kzDU6jEZ9fzWHiKc
UlSZBKkRNoQ0TaRPZAGX6Ta99W56kD7ie4MzT8RTE2YP6pc4jc53ZDnrCalqpJJViZheNGKOUUA6TYD
U+om1yT9v7CC/lfnEn9QMCGwy4Eim7WAR5ROoEyOySSkX5NlsQ9wDfe9rXPYW2wHhqcMqpeJL6CCbl

Etwenr7QyZnKnEWYEUTfqxMI0XTrEgsAep6+m/wC35GKqz4yihJbDnF2Wn+MkTCHcHcxfdlXhDxkuSVG
W0oimlrYBUTooAiTXco123sd7G3SwvizLkGWGc1imq0CaXYUrmMThu49ITVMDCo59NApppEGhZHs0b
qTc2vubC/264FaAWKRQjpBSlXQQVOoE1d3wINd9IZczL57PLzIoqiajHO1KCRKNYOx/Jt99+2Kk0+KtSVJ
w/EXrOkyJaClZrnpj2MITSS1a1rU7wJF+s5EfLYpEQDcWUnoC1vziK+q8EKDB9/HKLCpaLpmJN4gajXN9e
zCqOOHlrzeW0tvWbE3bvvp98NxPoYQKTUJ9RHROorXqqR6iSlhbmnQ9qnU+2+rYH77n+m2OhCSGD9/M
YnkIUQGO/py4wfNG1O+mTm06TrePVJYyR+kksosD0vqsb9bdcKWxDvDqN0hJDDX564b4AlJHKixI0RFQ
BdZHYktsWsxFvpAuT77WwgplEgQ5lUCQRT1z4Z49IKWOBo1qrRmnEhARiSVItdQALnrf73vc74dik3TDX
UrF4n9073wPL8gMdezAxSioVmRXj1CMddN7jVbvYgk29jheICPn5gEyy5diNPh+9IMilqkqmmqAlVJTusMc
cUjSardFBBB6bb+2BZH9cIdMxTBaQ+WeuXxuxgNbWVAowJQgi1BZUjJY8wkjSDtcW7X7jpa5LyklR75dv
BLUu6AhX74+2kYgmjj1VtM0RkF6cOh1SL2UbGyAgHrb2N73wlEOxw9IGWQEXh7V/GPL1gFNRvHHNy
GqDSwzGLQrsqpJYE6el12VTtYXI2w/iG8AwhCSCCsKLPkO+Y6YwbW5Y/OdKMwKsd5NBW6ox2O7EC7
sBsDfa/fAoLp89PeJJoUlbyyDTc3XDGE66mBp+dUGONCQKWK+v1bG1/qDE/fbfrbCK6VFd8JCDeADkDI
UfQcn5xhqf5fLmaeeWqKU8SKWQlmFxe1rlRsve1iQMEVMHGL99fSIBKVRy4YDfXDDSnHDCLNeAXwv
+NOPnyev4p+S4ayKqAnqIFlY1zQm7CPlAWjck7Et6QTdbi2Oet31PZ5aVJs7qUMKUHPMco6KwfTFpmXV
WjyjNjU6Bsjzi7Hjt4V5xxL4DVXB3BEmV5I1TTx5cjTvJHFTUgGl0TQpNyg0fYMTe4GOLsdplptIn2kFWfP
L1rHaW6zTF2YyLOQl6cB3SKax/CK8QVpuWc84HJZgS2uqGkC4AFo+lrbHHXf+qbKVXilXp945JP0va0y7i
VI9eWUS95MPIBxP5dvFtOIs8z7JamkpKGWkp6SgWVi5fSNbF1UA2G9gSdvbGXtnbsm1yvClJIcvVvh409i7
CnWWd4s4igYM/wAgQr+Id5O+KvMXxJwtnPCS5W1XlcUlFVCpn5LaHcMrXIsyr67jr6tg3TEWw9qybKhcu
c7FjE+29lTLVMQuUzgEdfSKV+NXlr4v8sucRUXEtIlPDXRh4aylqPmYqsA2kVWKixAIGlrEXFr3GOysW0J
NrQVyC5GIoG73YxxVr2fOscxKLSGBwIJLnA+muG+Je+FFlr0Xmgr1cxlYMiq4kChTYc+A3uADvfv2HbG
X9UKexBsLw9jGt9LoCbap8bp9x3waLj+bfy0ZX5rPDSTh2prVy/NKORa2gqlXW1NJZl9SggmNxdSAR0BG
645HZW0l2Gd4qQ4NCNR9467a2zU22T4RLEFwd/2ikGe/DF8VKPOGpYMkymvhtq+ahzZI6eR9IDEq1nHT
YWtt0747MfUlhUkKvEHRq7qikcQPpm3JWUkAjUGhOdCYtB5N/IjB5dM2l4s4jr4q/iQ07xRJG5+Wy2Nrcw6
mtrkYDd7AAXA7nHM7W22bUPBlBk04lsOA3R1GydhpsivHml11bQPjxO+Kx/EX8xUHj/4m0eX5ROtTwrk
UMkdNIASlfUNbmSqNiV0hVVva7bhsdHsDZ5s0q/MopWO4d1bljHP/AFBbxaJ11FUJFP8AuOdPT1iAaqSl
WBWicxlE5LVAUCRmBFk/CqQL26Y3Qo3q97+84w/DBGDHI5ndwGW4vSHTwu8S5PC3xQ4c4kjaVnyavp
qxkUD9SNTd1buboW32/sLBa7P40pUhv7AjvnCs04yJiZ95rpBxpqXxy09o7EU1FlnEc2XZ5HFT1MqU7fJVV
rlYpgjHSfZgqX/Ax5Kb6XlnmOEetpuKaYK6HcY5QefvxMHi35k+KMxhnlaloKtsppWQKUVYBy1W53IeQO
3sDYnvj03YdnEixpScw55/iPMNuzl2i1rUkjylhwFOdaxBuf5jDwxM0s7qIQjERHYkGOzABb767kg/4t8bQr5Y
wySDefXQ961q0XD+CZ5uclTOeIvCrMa8U1XXTjNchE7BTWkRKtTCDfeUBUcKPqTWRspxxf1dYyVptK
BuLehjsfovaAuKsyycXS+eo4xHvxS/gjeLnmP8xeeeIPBfFVDxXl/EtTBLLlWaVnyVbliKAhhicjlPAigMoJVh0
sxuxzLDtWSJKbPN8oo5HGp1eNe37In+Mq0yfOqrAnCjAaNDZ5IPgpeKXgtxrJLm+X5FQwvdGrqitjmMZuC
XVI7sxO1unQ3O4xsTNrbOk2cy5Cionc3UmMez7J2nOtXjWhIS1BV24AE49KR0k4uznJPJ15b5jFKBHlFK6
UisQJK6rfUwsCdy0hLEDotz0GOUlImW61cTXcI7CctFks5rgKcf3HAXjjxdl8APG3LOIOEKnLBnXDdbFm6
MqcrnzpJruxIsVOlgVtezkXGPSremUZX8dsQze0eT7PVOFoFqcsDXiKnd+MI7k+HnG3h78VHyjZZm1JNTz
UeYiGpeOJxJUcPZnGoYxsNrSRsxG4AdGuPS+PN0qnbPtF4fgg/f0j1IiRtKzMfykj5HqN0Uc88vwovHnxLzm
Ch4To8nzfKae5M65tFTCcEnqkpUqbf+K3YnHWSPqGy/x2KilRxoelMo5G1/TtqVaQbgUgYVDPzY00wicvh
SfCOqPJzVf76eIdXluY8YwI8WW0tJK09PksTIEZzKwXXKVBBsNCgmxJNxi7V2548r+NIe7mTidBuEbOx/
p/wJ38u0MVtQDBOtcyY17zteMWXeZHxcSGCnkrOG+GY5KWhc3aKtc/8AOqUH0lCQqK291W42YY2dj2
ZVjk1LLVU7hkPmMvbE9FsnUqhNA2ZOJ7xA3wt4A+GrxgMkgraelyqg/iket4Z5lhmhQpZQ6qpGrv8AYG3vi
K0fUMlRukmmn7izZvp+dKDobm3TCLz51w/mlH4ZTZZklYKGbQZeKekqJR6RIsYVWOxtcjrY2ve2OMSpB
mhUwOHrHXzEL8IplFi1Ip74r+Xbirwyyd87zpIKmlNSgnqYqvm3d20iUKdvV2v746mz26TNNxGLYc
I56bYp0s31558ePHGFXhr5V+NuMuGqXOI6oK8LNA1RV2keH+T0qDbbupudj03wM/achCrlaaCGk7OnT
AFMG3n4i03DnhfJR+BEPCNbPFJK+UPls8hpl4p+IXwK/
H3wg4Fz3iJouEs5GUU0s8sote9GUU0lRPFQ5szTVMUKsd98I8+nfTltCCFt8dmlirDsl6fzKAU6+zK
cSDhUtmwb5win9U9PxPVvUoOXikXljlxs8sote9iCOpsSNrbHpjZvpUSO8xO/xGGpMxITLDh6P0rA8kV6zK
pozBAJBGADKumwGxVva5BNh32t0w6CpaSkDvH974UyXLQsJL6UO4Uz0G6EOdQ0kSiiybmTNMFZIkS
5ChiGZtI2IZRZT3BPW2Ks0JACEF6fOPXCLch7xUsN5vVsMdMYeY8qlooquKopGXmLKDEImdmZjdyrA
2sRuPuDfbF2WhIBG/rFOaVH+pyZycG+7wxZnlS5ZmFVHVxTVAkjEkTOQeTe+wXqT6r262v7v7YqrlhBKV
1f5i2mZfSFIo3EVGuleTQTm0FXmGYxz0dpeXEC6xraO62Btfodrm53I+2Amy1qN+WDmPXh0YWDPmpN
d9esL8pmWnpjRVsdPpUGR5JGYPBuL7KbWRvt/aSUsJpkGrlnX2hPWU6xfNb1TlQ
WuVIMaXuAT232v16YNaUgHGK0orJYtTZYl+ZXltG/RdK3IYFjvexvuLdfxhhPSoMBSo
7PzB/xVJUVXqhiRWnINxIhDNFFTVBogj8uEc4iX9QruAGNtrC7dN7dRY4hIAZKu/wARZSoLJVKLnDgW
6iFU01TyJhTSgXMUtwv6v6Bbgi7MmBSAC6iXLFq4d/ePRVqUMEElZNIryO/NFOrkOQoANbx
g2xN7HuNumCSoADxVj8c4BaxBbzpWkOBSu/kcdcoU0nDGY1VfUeDBPfSKXDE6YYKvb5n8Lyt
Lvlm77bhFYzkhKQoEkaY6GwWpZe0xDzzZOvevr3.3i

POtcWMa3xVxQ4SmpaCSpWkc/rzA2KAW9Tdz6yxA7d79cVrVavOJYwOJr21YsWKxFMozl4gMBRv3R4H
kuSU2RxVkghdpdIYhyCaj16V6dbg9RY37WBw0qTLlFRauPGJZs+bPSADRm0IcPriIc8glYNV07UopJWqC
Y1KBl0CHc2bpa3UbmwxZlh1KBDEH4y0ijMmeRJdwRlhjgTnoefJJxRUlqt6jLn+UDr61CK3o6BtI2vv0O+9g
N8RTyokmXQiJ7OUJYLqDhXq/HCDY88By4SMZ3WDTrIj9TtYsqi2zOxbc9rm2+CTMo70GPH5gVy2Zgxa
nB/TTfrCShy+LK8xqoJa6PVVuCkRjcBdRulm2BO+++49iMRJSyyArHKJ1LT4aVzAGD15em8YAx5Mup04i
j5dZNy0QBeaGKykDuwBB6AkE7XHXDmUBMBdqRGLQPCISkqqQe8R7CHTIzFmlfJSzQSiOllZiWktEsgb
ZD0IawAB3BxJLWlXkag7+KQM1CkC8cTjrVsCKZh41rNqqXhbNayF4WqB80wDKo1QEXIJBO2qw6Hvv7
YpLJkuliXPSNABNourJAug+9Wh7y2ho4leZIRFKsiTSEvoOpiA1u4tc9ehJtti6ESmdmPfzGaozwoByQxw+O
W/lDfV5jUvmD01VJogpbzCYhQ0PqF2G9tO5F2He2K656iohZoOEXZUgCWm4KnR+WlaYdDDbLXfO1A5
hmqfnFvYPqCR3Ngu25JP7/bERWSWxBEGEXWUrykEbqufbSG56KdstndYah5Brd5WQGO5veMaDcX2G4/
HvitMEwIUAK1r7iLkrwlTEnEUwd9xy/EFZBlqwZPKa3XTvI5alddktsNDG4I36C5va2+Ak2e5KPjHHDduh7
RaRMmgSEuwrvbRxDrFSkRLojygJYadbHVbtf74k8JWQTBhSGqpXSOhtaJKOmDmJOaNFQYmcCXr6r9yb
N0NgAQOuNguoMDu709YywlKCVMDxqdDxPSM0ta8tVHMqrKsqEsWswWMtZCo2sRq7fffY4L+tHZ4Fy9
5IdsfVtzfqAfL1bUcJrEd41DKHIGlFbUy2Fzv1Hbt+7ktQQki8Ao9MOGeEHTU1V8yrySRzRxshJUFmYabDU
AL2Hp7e/XDFY/t3whBKgQhWOdO+zCaedoRUSpKvKZRyxFGGS4FmYG2xABtcdyd7HCUp1BsfvBBASh
1HCo01rwb9wtqMtCyLJAkSvWyNd5FALFdyVN+hA6nfp2F8REn/pjERIUXk+IrAud/L43Qmp7xcqdB6qdjE
onYBBsRtcdSLG63tbtcYmcVBzziuAT5kiqTTDh3nlGOXURQmdpIDSsyukegoukrpLWAvsbm1iScMpSSMK
4QUlCwvF04tywfrjAo1np6xjJIzSMAXD3X1G4JB2Ox26f0F7n5TjiYBKpqVOA6a909NOEYgyuNXdmlijZ0Z
iyuWAOoEqT/L1vuP8AM4bxVEg90gjIlhPlHVxj+z92grMacRVd6dUpjCoaQFlk9ewHpNr777AW/bDhdah3Pf
KIxLcBixSKkbmyzMelpebWKYlklUSwryHcrtr6Xtcgvcraxsb9hgUkFLHTv0h1pPiOKhxTTAP9vSsdMvPb5qc
08s/A+RJkUdC2dZ9JIIpKuMyxxRxIpchQV1MS6Dc9CTY2x5zsXZiLXMUZjsnTU4R6RtnaS7IhIl4qepqzDT
MxUh/iT+MM0kFPHnOWComBNxldPptt0uN97/i39eq/9PWC6VXT1McmfqS3XwgKAJ3A4dvCST4mPjFJD
AEz7LhIkh5pGT07h1tYCwBsb9xtgz9O2AByk9TAn6h2ipbJVQbh1bGFbfEi8Y+VBJHnVBIVH6qfweAna6kk
AXFzvsdiPY4R+nLA5FwtxPfKF/6k2gEAlQfOg7bfwh28PPib+KOX8TUcmZ1OTZ/lzVMMVRTtl60zkFgrBH
S2gm5szBhdQPc4gtH01ZDLuywQpjV+kTWf6ntQXemEKTQGjVzb7ndEt/F9opq7hLgVIgpvmFXcF7E/8OL
W+/8AlvjJ+lT55nAe8bX1QCUSuJ9oiv4UEZh8zFejSxyiLIamKMhg7solp/UxG4PQW+3740vqYk2QP/y+8Zv
0ykC1m7hd+2USN8RTxW4i8E/MVwznvDNdUZdX/wAAeIvbXBUD5lmEUiEEEE9LjrbcdcUNg2SVabIuVN
Di90pF7b1qm2e1omSlN5cMXr3zjWMj+LfxjTUXy1fwbkVXXcgMs8c89NGz3GotGwJAFiLKSb2tttixN+l5D
umYRuofWK8n6onk3VSxxqOoNd0R143efrxB8bIaqglqKXJsgYtFNR5YrjWbDaaQ3d0uQCBZSL3U9tKw7D
stnVeIvKGZ+BkesZdv25ap4Z7qTRhrvOmvrEZeFHhlmXjN4q0uQ5Z6M0zuu+WjlWzRwqg1vKxO+hQHa4u
dioG98aVqtEuRJMxeAD7z+6CM6x2aZaZoloPmJpmBqT61icvNj8PGq8v/AIYtxXRcQvn8dNohzCJ6QU7guu
gSJZjcagoIPqsb3I6Yuy9vptU/wVouvgxffGxtT6fXZLP4yZl5sXHLt/xFa6XIP94Hy7I8qp/nJ6+pip4I4xzXmmY
HTG17mxZl2+29uuOivhIVMWWAcxgGUSpMpAck5as4zzekdTPFTjv/AOlF8m4qJpGmzDh/JIMspBqLmar5
QijF7bjXuT/hUnHmVmk/zrcwoFKJO4O5j0u1Wj+BYHJcpAA3nAesckK2rpZI+TJIYZI5GkeoqF0OxOo6mY7
73Yfv9hj1MBT0NDSPK1kBLqcFJBfmS/4iHfFXxOp6F6qGOsjV6hlOlipS9j6hta+mxvt2N8SFdw00p33vjPI8Q
ErP+6orjXBxmWLYChDxW3PvEmso+JxmGXT11FmdFKk1BXU0rU88MiHUkqOpuGDA2bt1745DaVuCry
WfTf3vjtNlbNICFXmxf0q+vBni/wB5Sv8AaAfGXgHhenyvixMg8QKekiVUrMyjamzFkVQvrniIRyCLlnj1MT
ucUpOwbNODlRT0PpGhaPqK1SFXQkKodRg2eH6jofw38R/OOMuGKesp+G8soJaqmSZRLUSSndNTEAhQ
RuLb4qq2ChCylSiWLUb8xpo24qZLCkJFQ+fOllrj5tPHPMvEvKK2oz/M3rZIaSQxQKgWJNidCKNgdibkXt7
9MbuyrCmWQiUMTXWMHbFvK0KWs4Cmmf65xyr4wjWs42zFpagRSTgyBdV7hLECxBH0jce97ffUtAT4q
io1NenWOekCZ4QlpFBTDXo9esXF+EZxvxd4TcQZjmvCVXW0GX1kIFUhgD01UyHQOahAB02azDcatiNz
itb5Flm2RpgcvTXDXsRe2VPtku3Ey3CWc0oa6dafeLB+PH+0G8XeBniHV8NHw94WzqeOnVYqhMzqYCk+
xOuMRtcFbnSrbdbnpjAmfTcp0Ms+bcI6L/1NNAmAoBKN5gyb4hPid5vuE6aWrloeEeH66QQz5XlWsPVqVs
6tO/rkA1bqugbgG+NiTsSyWMBTXlM7nLSmXGsZB23a7e7m6gG6QMDrU1OOAbnCygokysBJpwwhUh1c
EGzAAKdutth2AHTEMxRX5mpF+UhiA+XPSJ1g87nG2S8OU8BfJ3aji5TTtRNI7stgNVnAJC2vpA3OMj/R5
BN6td+Eav8Aq05IALfeGTOviC8fZXJNLHPkkiyTBI0fL7rGukbgK2o7kXJJ+2J07DsyjdDvxipM21aEC+9Ca
AiDPEzzc594keG65fmtRlFPRSyJLVT08ZhLILOm5ciwYDbvY/u1n2XLkznQCTk8HP2lMnSXUQBQn36RW
jxV+N3x34YUQ4P4Di4WqDlMfJpq7MqQytIqbBQqyBSoB26N6bY0j9NWdXnnPeNWBDezxjL+rJyVeHZgC
hNHIPpUBvtEfN8dfzCpm1NVTZlwUkSpoahTIAEnO5Mh1ScwW6CzAbbjfDD6asZ8oBfix5QCvqq2JF9ZDb
g45tVoauMfj3+N/GvBebcNSJwW/wDHYXpmr6TJZFlponWRGEY5zoSwIAZgbHEP+h2FExN28e6YCJR9Q
7QXLUlYSPf1OdeEUvkqDwrDFClHDHAYVjRReRoQDcaix9QFrbDa2+NspKDdAjARNCheUX4Yu+mGsK
0r1FFC1S71NTKdcyBSBKLgi5G1txYGwN8ShTI8wrESkOu9LU4y3HHunvCLhtMxSrnmnC8ol+YSwIaxZ9+
tmBJG9hb3xDZkzHKl1z+YmtPhXEoleU4DjgwfF+mUG0nGMmYVEcrAyI4JUtLpREF2sQLa7dbEdP7mmct
V0tATJEp1JvV0b13GAVHFFNQtUSSNG9dGUUQRqFD6UtpfVY9en5/fEcyaEqKlHzcomkSitITLDJPHM0Pr
CCqroMiyM66WJXPrtGyyFz6Q1ludhdge464hWZcqU5Hq/pFhCZk+cEh34N68vXjBseTzSMslLTm4sAEiusG
oAXK7E3B9yDiVSEqIKeI0w0iBCliWysWIODljrhDrDJ8vQy86NdUD/qBVFvVZruATb1bC52JOJwnEKyxiu

VgBN044PjTAZfrGGXiXLJKOKN6CWOnUERvJuhQ/VYdyLX3/AG3xTnII80oCL0iYnCaSf120HU7tLClO5
QVchAR5f0QhIII1AFhtpJ1bW2HtiRBcBKg517wiJThSlgsH0ycM9a54fmGjOqJ8hy3TK8ccluXPGXDOrm5BJ
AO+4v3uN9sVihSJfm4EO/xF1M0TJvkqDUFm6Vw0/MepKigmENTIkYVadJHUOWkDX09PTtvbbV327YjT
Nlq86RkPXprBLkTUi4otU+mebMRhrWNpqK2OsraCPXOI9iYoYVj0IQADtvYW6b3IH2xpk1AGHARlAJK
Tmah3PzrCvjLipKKNJtKR5m9zGhDaXW5AdRsSTvtcAar2xJaZ11Jf+2j+sQ2WVfWFgm7mW5N65mG3gDJ
zVU9TNXJJzJpEp1/UJV1G6k36EHTv98R2WWVi9NzYZkRJbJglhSJOCX0ScsPX1h2oOEZRxTVU6mpSnd2
5N5xJILDcXIsdzv8AYHEyJSwpVGFYhnTpRQkAu7atTgO+sGV2UihMsDySLmARQGKqLuxF2B67gAH/A
NxgloZLGhfdEaZl5YWlyGbE9jHjQQ1ZlSZdLOpq5edGsfOicNqRnXfY2JFitjuD997YhmS0ggFTv74b84sJnK
N4hDXaGmTOWwqRk0OnD2SRZXTQ5iY9NMJlChQCisAWJ0dR6bWJ7n77yypN0CYdeT1OHtEE+0eI6A
K0fUig5Y1hvzOvXiXOYKdBDUJA/MWojVy5Pqa2ldOkDf8Afr1xEslcy6kc+9ItISZcu+s8i1ebGpJ+zwQ1PU5
RByqaIXmukeua0ZjZiSbMQQdPfa9hvgFpKDdFeNN/WGlrCxeUGzNX3HkYDSFqySSKrd1eRwXdQ0bSg2F
hvv8A+H3BxKksS3XWI1ALF44Y8G5d4QooYnnoqha0s5VwFtdjJpuVBK336ltW/TEd4kkzKv2PvEvhgAeDR
qnnU6Y4cYZ4aerzbNaguE+VlEU2osEKsGN11bG3Ug23sNsQMtSipWFONH/MWQZaUpCHBDjcMPVm5Q
DM6N58sEcEtVzFcFiWN3a4ugHXSfT0IwMxC1oZJr+YOUuXKWbwYY0w+XLvVqYQHJ6A5dmrF5qYK6
GaVYQGEbP6AmqxJtvcX+5wrOgpUxOL+tIe0zUlLpGDela4DpWFtbRVHC+XRyCrElHMdSO2nQTb6NJ+x
Fjbbt9pFSvDSL2HH0itLnmYtV0OeFNx1OhhPmmZQ5xHTo9fy47nSzsrQWt6ei3J1EddlOI1+HML3qfH7iaU
Z0oB01bU44lhwrCSKtyyKNVSsrSqgAf8EW2/PfGefD7EagRMzT6x0YpaSWKLlLqilZmkZiNTzKSLkC5AB
269Otr9N8qcur8RkIBSLiPh648j3WBpGRIlMIY9JUuDGwCsBcgkm5I26DYWJ63wIIaDUCSyhvx077eCUSG
GIJGghjKpG9kZRpv0BJve3b27d8SjGmPfKAJALEs1Nccnxxgxnqaavd5CCrOqABjzDGd7nfovY7k/vhriSIS5i
gXyLd8jGKjWs0aiNWhdrdHZk03YaR03YkXPc9SMABS93zgklIVdB/Hv20GQapEllLKJJlCs8jF2B62Q7AB
WJve3W3bArA7pBS5imNa9avl3ygCwyQxSsOTJcANGVBIIt1cghezbCxsL9sElTlwIaYgm95n9c+GG9oTz0s
E9Vb5MpPGhZI0I2Onct1CLcEbdxbfD3rzebt4jKTLPmTq+GmPe6FsNTy44YYZJeU0bAqReYMCVtqA2Orcj
vv74YJdQ7pEqiUJLHk1e8N8EVXNky14pKmGOannLyst2dlv6jfex23G/vgqDEZGAvKJLHA7uQ+YUStLmu
meleCSSMojtoUjUEBW42FlsbW6A73OFMZAqO84BKPEW701zwp0+YM4V5EVdly1qaoaWaKOrKDUeWJ
EaQgjdgQp2BuCOvs05JKDdzFPYcIkspF8XzUGuNc+fvSLYfE18Z+EfE3hngqLhzM8vz2viaeuRqWUMaeB4
wBqNrKSyrdDZvQdrgY5X6bsM+WuYZqbowrr+NY6j6j2hIUiWJRvGppo3DOKh0DywSNUy8wyE81FazuBt
6QfpI1X/ADcm2OsVdw06RyYCgliMTnj7twOcIaaOohnqnkhXkmX9ZlQqptcgLb/quSbkbi+CUhJSBnlWAlhS
ZhUAyc9/CHQrJXitjhgZbMohlMaBI4Rv1B3JYddt1AO1gQctX37pD3QpwxfBiKAaHfwplAIs4emljMokjgEl5
rQGMl1dWZtOxLEXBN+puLXwHlJdIY8dRE4SseVRJHBqg9iL0+cCTIfOZWeHvDvBmdZZm2ZVk1TWBt
QenooDTnVJPb1o4tYLs173HfHF7IVMsHizp6SAABvJfLI78o7bang2/wAOTJUCS53ANnpu3w+eTvyC13ll8
V6/iOt4ko80jmy96CCngpmjJ1vGxdyT20WsBve9+2ItrbdTa5AkpQ1Xxg9lbEXZZ5nrWDRsOHthDn51vJBU+
afP8mzXL+IKfKqnLYDSSQ1EBkiljMmvUCpDBhc7G4O3TriPYu2k2JKkLQ4MFtrYqrapK0LYjL9ZxSnzJ+
WLPPLLxrS0ebVlNnBr4UqqWpplkCSqrFHUqTdSLqSPVsw3O+Ov2dtKXa5ZUgM1G9Rxjk9pbOXZJoCi75
+h4esRjc5aZhyZHCteV2QOkp6KGUnoAx6dLX+x1GOKvzGXeSaJqcTp3yaJd8inidl/hr5peGKzMeTRUVTF
NltVUtOFijaRCEcgjcBtA1E7Bz2GMrbkhc+xLSipBBbh+PaNLY0+XZ7egrDBQIfAd/eLx+enwB4q8yHhbScP
8N1+V0UaViVVXHWO8Zn0EGMK6q1tJJaxXche1weK2LbpNknGbNBJZg2XtwjtdtWKfapQlSiGer/GMR75
RPhvUXl54nTi/i7NaDNs5y9Hlp4YEK0WXvb1Tl5PUzAXsSFVbk77EXdqbfVaZf8AHkAhJx1OmHZilszYYs
8z+RaFAkYaDe5/QiuXxHPObT+PHGlNkfD1R8xwhw87sJon/wD0nUFbGUL1MarqVG6G7N0Ix0H09shciX4
kwedXoNOMc/8AUG2UT1+Egi4kPxORA0/eEUN8SfEylo4TSGoKKI1CtKhNypsQva3Sw9/bpjp1qCBfJ9O/3
HGgmYfDS7uM67m0f20eK+8dccvmtW1oIZoiWm5jyhVuRqA26EgnYdgPbGBa7YqrYd9tHQ2SwJUBfBJzz
bU7jp0jQnkMlM85jb1PqRLqwVSbgXbbSRe3tbfGH4ilgm6caYHH4Z46ASkSyAFDCrAg0qxyfDjVo27hypkq
K7JI4E5KyZlEbaUOoXGom1/SLgkdcasgKAlpRheGjxjWhaL01U2pCTq2gHx+o6/eG1GKfg/K4oFGtKZGVE
JblllFgPbTvt2P4wNtcLUY0bCxlJLswHYjXfHTUnCNfUmmk+UKF2d4kdkIUBrkAWN9R9gMWLCr/Ilz79Pi
Ke0QfCVdDeuVSf3hHNXOeHpOI/ExqGnpKuWdWuYoixbfVpOgHcAMt/sAPti9NlGZPZQ77xjElThKksCO
DfbqNcY6OeAfh9QeDPhJSvNqy54qfnzEXGkrYNrJ32uT0209Bihap5nTLqBTKN6w2cSZIUosTVR+/wB4qV
VeEUvmB8bKyuyiNZ6I5i8aySENzNhYoQD0sfcH+hxrqQlIC14J+I5u8qcpSJY/tidATV97AUEW08FvDJ+Ge
GMrgqjpaldraQ68u+5uRsBsf6X2xmWy1BcwhEb2z7H4MkFf2709Yk2akWorudNOsUUtoEjBLah6iGJIvfpb+
vfGYV0Cco2Ln+40aMV8UzUjJJJNCoUnm8sGxIO21rgkN0O+JAEjERCp1DyFqxrPGOTUv+7VVUVk6iOG
LnStLINIXb+ckbaQOmJpSiFhKYGakFJWcBv76iKReLXmjrs1iq8qoqyllyOKXlwGG8bBd7I2nVcBiT++N0X
Ef5GDnEvHHzpsyaPASWALgAUIHHI40zrEFZtIuS1dXMWk10sgjFC8BEVTHY3YyfaygdyTinNWQok1wpr
TWLEmUm4lKGTv0c5jPP1hPWVsU1xD8xVQ7GSxCGGMN6dzfdhb8EH8YjC7ymTU58O2iZcsIF9RASDT
eTny6QXnFDXSZXFEDHDErKFkVNDMA5NwFIFhcjV0a+EtKroQKcu/y8ChSApUzdru5/hng7KctrqGgsZ5
m1mIIJVtMXAIa1iptbV6h1v3PR5UpaASpWOvtCmz0TVBKUuRphnVn7yhTnGTVVRJJUUTu8smpbhiXPqu
NIF2PToTvuL+0s2Wp3QQ8RyJqWAW+pBpjRj3oYav94Hy7nQxCUPKphhjjclUh021P7ljcW6jfECphTeCfw
wzI3xYCP6lWBZ9XNWBzbUUhbQqmVZCIKukaniqiyltRKISFDMBsfVdffoOnTE15KZZSadesVrs1c0KZ2B
0HI4vXSEVTkUE9YJ5dLSxXLm2rmsCCp36rc9tx17nFfwfEUSqrd+kXBP8FAQgMVcw+FcMfxHqSqaegKT

UETUyyM5kAVTAdVip263INm2P+bBQAN4UPp3vgzLUWuGqd2I70wh4oagVlKNbUyERBYndGjVWsSV
d99JJtvaxJI2ti0DeDgCg0b1ikoJSohThy+L82pAaeoo5csmpaqlipJqn9e+kgsNyBcn1blTvv7YZChcuqDEwikXn
BdIybm40DvpwhqbKpMpZahY4KuQosqBncD0naPSCSVN9h0xD/FUJgbPeem/Ebom/nJMkqVloA7ZvSmBrj
uhVQVXOgq84mYEiI3pw2kIwGwAIJ2Kncnrh5JvHxFdPiHnI8P8AxIxxc573GPIQghzmmq55GdamnkY3Zh
M94wBuljcEg9Lb7YiRMQtRb3MFMkrQlJUfQMdD3pBnyqZfHHLFH+pKxeIoQ/LjBJCtcG19ib/tbqUZaUFw
O9Ik8VUy859+sbDJmZyF3RYokqkRmUOATf02v0v3PcX/AGxdmES0Htu/1GYh5ixexGJbHdTQZOd8abkW
StnHE9RW10qzUkMlwWAVpx3DKdhvY2HS2Mizy1TJ5nTC4y38o37UpEqzCzyUsc8m4bmzwLxt3DXDQra
BQldyGjDVAjexaR10/Udjaw6n2GNaRIK6pUzV9YxJ87wyAtILuMgajg3EvhGzRZg+XTUQPLnniRpFlVg0c
bMSAukX3IHTpfpe21wFSKHGof1igfOy0nyhiwYkk034PSuMG5/lk9Lw0K6KIx1EzOgaNw6vpJXSp62B6i97
WF9sKZLUEBYIvVh5Cg5lsQmhqx4sx3V0Jyhhpcv/AI7DI1RJNHLS3VzAABEoUi6hrBSLjVpvsMVwkrfdFh
TS1CrhTM+JNBlXAaZ0MGxULV8phhd3BOkaJlUx7C99rE6Rf7C/vg0uQ6YBZAZCw2fL87oQVtI+UtKKGI
xzyhkM0hR5dwCRZbkA72J264joHMuh1oaad5QVxRIE0XhSlQxzPxxG+EcfFNPQFGr2mlqqYiKZVa19hyzt
bYENt2A6nFc2kJPnx9YvCyFSHQXB0w4Z+vEQoXh2ozZphT08Hy7lS04QMqEXJFrXUnsRiQpdV1Ix3RCg
qCCVOLo13Z/YB4xmVK6NBlNJ+m6KnPtJpV5CDuN7G3YHuTh1VPhJ59vDJYp8YuX7L07EIa1ny6Iw1CU
siy6gka1DAqAm522vdrg97HpviMhSQxGtH7r+4mQELZQOYrhy3jo2EKKvLQYKWWm1KsDkpF6hKAVB
uCLbgi9tr336Ye6WCk0YdnlAqWASiZUkthpXm403wamWs/DZldVKyqpDTK0ZdWO979Tsd9jvv2w4veHU
P6dvDKuiZ/bUYvh9h8Q18VrS5asIFSuhoxEGJaZYwCRp32te1wf9MQzUsCcollKdYGfvrz3+kZ4koYqSLQx
Mk6+kIjKVKWv/AOHsPV16fjDzEpABLk6CFLK1qUEFg+Jr2fTUwyrmOZxKFXL60quw0wRkW+xJvb84ol
FqySen5jQEyxNUh+JjpNSUB/hMrRvAkaAGNW6sLCwtbfe9r/cY2CwYGKiXW6mrl9+6CMUsOjK5pOS9M
4kb6pVaQA3OoW7eoX777YG9gB9oK4WdX3OD8+2g+GN62jbmVUivIG5iNHrsLbnps24FhsMFhUYREC4
F/wDep9qfmAUjTRVYKFaaOJ9IlgUqxcIT03tYf5i+GvJFRj30griwq4aChp86wTElYpjEoAdNbc11JQKxsSdJ+
5sB33HbBPoITEqx17pBwonqKcjlxPCyaCskbgXU9e4AIPUXudzhjMS7nHvWIUyl3Weh1puGH5wguaRoIZn
kpA8tlVlBUBRbSCARckAde5/bDpILNEkxKgSpstcgNNR1fOCzSS5gjxNO8skkdtTHQNWkgBgetrG5HW9zf
phkqSlQLU77aHUJi0lL16d6fiFmaUPKEcLgRKLS8uOXlpCxJWwuR1IJJfY2H2wD/wC1GHfdIMUN+Zo+PL
95YQkRZI9Mi1MtVFqfUHexicWPq2N2Jtt+b9dzJBcjPv8Af4gCmgSo0D65t23tCq7045MphY1TpYBdThQdT
BQP5V9Nl6277YYqDk6P+OsJKPIm8WJwB/GQOWMEJB80s7xiF25QMZc8p031fyi+gbWPuGv2wxDEJNN
Rj2YQUFBUxqZHBuG7MNhnBK0iZdUIr01OJZICDKHvrl0dB03JUb23sD3wQJJx/W+HuJYg1JbDMitOOU
FR0VTIsUIgRfmo+XcRbCUk3v7OtiLgdRfDXgM8IJizlIrwx50jNBSLQALJDPIIYtYZEbVHv6jt7HvbvbfBLI
u0YbqViBAVffEAYh6QtgjWiziEK/MOnS3NiUSOTZWJ23F7WNriwvgFJKk1FYlBuKa9RvTWCKikbL66Q
GGSpZzq5r3uWBFiD3YarEjf+mDSlORhiSAFFsPs3Truh24Q48zbwq4jpc3yCtrcozKjkE1PUEoWVRqVxpNw
2odiNwxFuwim2dM5HhzACDj8b+cSSp6pMy/LcKFR87uA4xImY+d7xZq6qKpm45zWGRgA0cVPTJCLD6t
Kx/m/TcffGcnYtiAu+Hhxf3jUO2LcSFCZU8G9h0gtPPX4t0eYryuMsyn5egEtBA6czupBX1XuL+kDt74f/RbE
oOEDqYiO2rbLUL0w4Amg5t20af4veM/EfjLxouZ8TV02Z11JTCmBkgVFijKuQYgigK+rW33B3xesVhlSJfh
ywwNfbF4pW63TJy/FmVYDliaNV+zhGogx5e0ktNzHZoQSzblhpsCFBJU79Lbj8YseYhn77pECZiA916a5bq
Px+8FrI0ma2lFPywrUsiyPrLObdCNlOwbuSBY4I4XRx74YRXQala8cOOnwdWiX/Crz+eJng5lFLlkOeR5lldL
GFihzKj+cMHpZVUOCJDHfSQNR6dQNsZNq2BZJ6iq6xOhb0wjXs23rXIASD5R/yD+rxqfjX51+PvHXI0pe
KM+njyYHTNl9Ago6eYqQDzNIu5sb6WYgG/pNhizY9jWazqK5Ka6mpGNfsYrWzbU+0XUT1UOQoDUUyr
qDg+EVQ8XvFT+EZe/N1NOGjkIRRpjIHpuQQdNt7Dbc/c411zUyjeFd3HGOfVJVaAEqDGhcDBsMCaVqza
RW3jjjyXibMJOYJGd3WRVkUN6QAQ17AAjUQbDffbGBa7eZqvK/xrG/YNmCSg+Izh65nKu988GaNSeSS
kzCWTl6jTOzlCrkBgLaPvZQP679LYw1HxF3jQc8eXrxjokJEqXdRieGHPfgdBGwUfCrcR0tFl9FDS03PUTS
FZy/MFyCpBtfudQ7Y1E2cTkJltdzoYyZlpMiYqcTfyDjTdG1+HvC1Rk/mAyfK3WOJvmQyIoMmpwL2awa1/
TsCB/kLktPhWtCHYbu+EUlf5rJMVdcuACeXXP0jrPwdBVT8NUrinSAMqKqMCgY6PUVUEdLnb2XFCeU
3yAXeNyT4vhAMzerbs90R1xxmmZ55w3XQVk94oBJJUu8IkVNwQpJ2a1yPzb7Y0bMmWFJWBwjLtSpplKl
rNM6PxG9o0rydeC/zuY1nFWZ0y1lXLKY6KYApYKx/U2NrkbdNgtu+JdrWm7RNNf3FPYVkKnUqpyy57us
LPiLeMNR4W+CMtNSHMJ8zzkiFGRy9gwOoE9gbC5G9sULKTLSqakORgNTly1jWtxC1CSpTBRLlywGeG
eQ6Rz38MPHnjLherp4cvrZoJXBWOnSUxhWY76RYbgHofbEdh2nalqEpaRTHccuPCI7fsiyykmdLUcXDYE
Z8MMaR1W8v82bN4T5RLnruKySlFTJM7M9rr9JCna/sQLb/e5bQAE1QTgGwxpE+ySo2dKpuJBx39tG78qO
rrjLpKJGo5quhUa/SSvQerTf87g2xVJIS7xeH96Ch77f4gnN6ynySibMKqARUdJCzTTMQojUElXO9htfpe9gD
74eWVq8oxJpDLRLQL5wArwGfKKUecbzhzcXNPkHDqrPkE7COoeNxrqCC2kKCNVum9tunQY3ZMrwCF
qHmPfWOVttpFpQZSD5ej7xuzis2YEyUZFOFp6yKQrIkQYGRhYAkPtpNwCbXNtsJQUR5WChx4Vf1iujw0
nzglJ4caNpl2YTZahThqJJa6KWWZgCgkZ9JNgdLb6rEWvfa/sNxlkpQEqL59mCtEpCllaAzi70qPL29DGOH
MnSngqDEKWSN25bCJQDYjSQFY6mFrC9h/rhS5QcpHp6uMfSCmz1XUqUcMX1JoxwrVq+kF5hQNNWrF
E01PTqALRJpkJJ06XGxFxcn8HATEmmQ7d9IkQsZVLtubEZVr2Wg5ayjmcLG7R1cxETRxlI21m69epG224
FvfBgoZh/bj320QqEx8rp3fPFj11hNny1HCgbQZhK+t9c/qeN27Kga9wW77C99rYCclclJ/eP75RLI8Ocrnww03
0583hDVZjHmJaoEEULEElyrai6gHUtja2pgOgv6t8R+Kf7mjdvEiZKT5Gd35Y0HBurQuyvNBmFFBHPC1V
HUzSIY+WFdFN9Tsbkg3uL9v2wSXVVQ3NCWq4LiDk76/ndCLiPMpauNIKeV4KDLZRDH/xF4tQbV6nA+

kBu9h++IrQ9EpLXSRzg7EpKk+IpL32IwJZveFWTBZqSoqYKo66mbRKuoHTYaiDcXAuetug974ncMbpx4U
q/e6K5QpJTfBYUxNQQz7+zCqkzijyeEPWRkmM3jkl0FFe1ywjN/SLmxw6ZgSnzuOfNxDmWTN/xka4cmP4
bjBeX8rN8nap+Ymm+UbmMxJsGFiu5IT06eh3/AK4FCkFF4E039N0OZc0LZSR07PdIQJm9VmsvJvGHg9B
Z7mMtvZ1Frdul++2A8aYr/G/NolNnkoImhNcWB3YY0xNceEPlXUx1cSxpU8uREK/UACuoqWJbt9VuvX98
WBMDBIV37xVVLUVEqGAfn7YNDamXwCpkioKiP5inlVGk1EFvSCzEEG5C9AN7DEPhILpTiO/aJ/5E0E
LmYZexHXGFtVlUvDLR1WhahopRKbR6PSwHQ29QupIFve4ODWgyz4mPfbQEtaFS/Ca7iM99csR8RrHHf
EMfF+fSQwvPVmNburPqAAKgjsTYAi33JxmWyemesy0klseXeUa1isqrMgTF0fB64jvGNt4doRQZSUjlpV5j
BUZWEge7N1IG19NiNrkDpvjVs4CU3Ekd6/uMa1C8fFWl6V56VwHA7of8p4emGafLir5QVQQ7RtoA2JUi5
U3JJHQWHT04sSZRNHr3vivNnf7gPK2GPBqCo0xwasGU1I8M16mYwipkjjkIblpKp2v6bfY3G+w++LBJCf
NgKbz0yjPSgFZTLYKNWyG/jm+dQawzUef1K1cUb1kWiJxZtLaNeoljuSt7C7E7HbucVEkqIC+zGjNQJYWJ
RbdTDLDXjpSHStzCXMsk5kIYSqwWwPMErhhuFsOovb7bdsTrWVoZGPvj3yiumWiWu8suHwYBnA1y0y8
znGGtLcO8OLE9Q1U0aO/6LqH5jrpbqNtgfVuTuTsMQ3QiXU9M/tFnxFLnV3ZYAZUxrTdlCCNzmdW9XT
LEyOSYFgZXtGt92IYDT97dTiJAJ82L4fmJZgAFzMY1PQPwwzzMFZT8nJn80FXG/wA8gICqSNZJBJZtrH1
H03BIH74BF1U0jA9+sSzVTEyATVJ148WbnjCrMsyfLKpUZkVXkBRWiAlayWWwv1O+4+37STFEMKfO
FOxFeWHvXSd5oAK1D7hiTXIl4RPltTkFdU875yd6n9VkaMlUsfp6+oi5JsMRJlFCy4d++uMWVzAqWm6W
+d+4YcYceEcmepqZ6qWN+TKqHZdJkI1KtrWAFgN/tbqTiWVI/wD3Wp0wMRTbUkAyFEP1y645CFmZZn
LmNZVVFOsUUVMxUxq2lpdrA2N7g2F7E9/ziZblJmCgHXj+YqJWhM5Mg4mpOA3jplzBhRxLmMMdJK5
5PNpYlEShj/w7hQSGUi5udrm+4GCnTbiSQW70MKzyhNWm+l61yBfhwFIapc2XNshpIxTxJUTqtO7FeZDsy
libKRbqSOoIt74rmYkpCBiccxE4lqBKy7DDKjNTMDLm8JDwVmOWNBJU1E8zU6mSPkKo0qTqUXOwa4
BAtcC98AZExBvEvj+IkTaZc0eGAQaPufE8Dnk8ZjznOpUVjlayFhcte+r7/RhvGm/8/U/aI1WSUS9z0H3joOkb
LG8Qn0OsXMJZdOluX6lW9zcgg9Lfv1kp/bvjGiQoES8Bw9Pn8xmWPnvGY4rHmKrCNrCE2uB9PSxBJuB0
w4KBTd3jAkTCQcTTDLcW/RwgUksUs6NTlYrxsGIazRqWP0hhsdvyQd8ML2R9IkJlprd3mu/7wF8yNPUG
OOVzGgHy4l0u4cqPpBtY9Ceh9r9iSl/KYEh0iYrixzJpTljBnMdIZo3i5UyMSrIBo0W1EsQbbEFRfY39xhl4O
Dy7rAy0XlEEc8PxugrLlsdbNHGJWC6wTdY7+m29iCRuAPbrhy5osOO/SBH/ACQWJ/XB+GsDozFUrMYlc
1Hy3/EPJpbRZriQWXUd12B6bnfAFLl2DP2IkSopF1yS3Bt4bp2IBUoZp3Up8wVlDBXUxqu+/Qe9rA+3UYJ
Ki97CBmJCQEAv6e33gjNKmGRJBMVl1AooZmO4OxFj6jfVpubdMEMPeI7lSwDlg2OO7hl1aHBUp6Sjiiigk
mnR2kRCpexYAgMNiNNnIU9bYiKVOS8SoKEpAApvB3YvhmGfrCWeGCGvkESBSA15mGpmY+lgu9unp
09R36WwRm01GntApRVyWNa04HjkBmwgyqo2lqJkWRnsREqKAZLFFNgx3YHTe177W7YYkFiBXnBh2I
KiUjh9tchwgmky9I6qOOptKSEZXL6XhsNWxH8x7/dbbdMPfwJyeEEXQyXDtU4jezUyLOOUZkSKmR5p42
YSAuIlulgUuxB6L9XVrEkG+HDmgPzDLol1B8yGYsc6Prz5QZlgaGJqX5iDltrRnMy8o3Nyl1AsV02BB99sM
QDXOnSJDMUmhDCtHoTQ6ct8ZSmiy2NGRZJUiktzA2oyAksR1Hdu1+hB98EVXjUxGEeQFPe5t3pHstiKU
0xaWJjqiZSJQRCt76Su1gVv06ffDCaQQRhWEqQFpUVY0OPphSvOB0tNy85kqWpJElnBUCVQY1Y7ggC3
qv1YCwNsCZl4MiEJbF5gqc8j21YS1RZc0qIpNcbujERJJdyN7i47W3Hc6rXwTFgvvLvdBKNPDJ7q2Wj74T
UpSgmSoj5kgdESMBSxlA3AvsQ2/Ujpc3J6neKqENEJlpQXQX7p8tzgFXOtFlzutQ5q2t6WP6ZJLFge2r7ey/e4
djeupgSq6gKVjXlzpyhLHURSzOiSU0TTaliNrEG4uLg30gi2kdzhy4NXhhRAuEO5x96nvOEM4+ZgWPVAY
4VWXl6QZVBAXSwuACLg7n/XEgpVP47MQBRu3ZjZcQ+B0p8wjWeGOCKV3YxKSYGj0hhaMeqxsTvt2
6G59mSSVPifjR/X8wZQAjQa4892m/hEdeKnHMcMFnqiomvMIwBFGGuw2UDYi5uRa4Xp2xZSQh1tWMq
epc67LvUYjSpJb14ZUirniB4jVecVbxyTu8D04iLzhVDG573uOotbY3tbfGFbrYFzCAPKcuP2je2dYVolJUout
LOc2H3xgXh/5d818YaiCCj5SIjlVnhctpY/SDY7gA2N+h33xSOyVWiizdSPflGnL2ymzt4IvKOuQ1L1qedYljj
Hy4cJ+AWRwpmlXDX1z3klMcxGknq7A9B16db3xr2ewWaTLJSnHM1jFtVutM2YkTVORS6KYYVpgHjRe
EcoTg5Mw4hg1wopK0/MXS4FtnVdNjY3A3Bs3bElkQJV60Myd/vv3RU2hMVPKbMkm9UuBvqHBoGZ2xL
YxNvw+/DlPEHimp4wrmqKRqKpbks0aurv3UKzdrAX3A/OK4mvJM9qqfHLWNOVZ2npkk0Q1Rme661i51
bmtRNmDZdl9VMUp6flkhDeJm32AOxtaxO1r4oy7oDqEbU5JKmSS+78YfEHZrwxr4fkpoqiVGrDoUOReZG
NiVY2Gn6iTsf6YZE7z3lZd4cIUyzjw7iS794974U1KZR4VcAKTNDBSUMIIdnEIiXSB6uh36Xvv7b4SiufNu4
v0rDISizyCosAkZYkAbq9H3xB/hd4q8L+aPOcxlra2FqSRuRBDPIrBQTdiFA3bfYjcK33xpXTKlAya6nvsxjS1
pnz1JtDB8Bwr+t0OuZeRXgxOI4ainy9aSuNTzo1VxGsqIBqBvfawH33vviuLcxKinLFtYs/6SFMlJLOCznAYv
xidMppocsgQKWQqnMkj16gqiy/QSd9j+w3HTGWsKUQrGNuWQlJSBRuP3hDxlxnl/AHD1RmFZNFDQUh
HzImkQOoVidrEXOy7Dc3/GJ5UhU0+Ggd9/mK9otEuQjx5qtDhp+ceMUr82HnMPifHPkvDM4p6VwiNJzNB
rBa7D6tvV6d7dO+NSTZ/ARQuvJ9M2+8c9a9pG0zLuEujtriH7xxiuOZZfLQ5fIklRHV86YSSFbDlyEbgEG9v
qHQA7/fATZC0hlDGv6gZNuRNN6WoUfm1KjUYRjJKSPhakFTO/PFQ5Ecik6JWNwQxG3QWK3ta/Q4OUh
Usear595wE2ZKnKCUBruI9eYfMcIDmOXtUZTBOppnZQfQRclmYdgLkC+wPcj8YCZLBSHI/cGmcQogAv
meGHeMFcMZnPLUx1E9PLTUssfKAZmBY2IBRTYBrMdyLi34wrNMUWJfAdjSFapaQTgznJqV0xI6ZRsc
+XlKdZYqkyJoEckTJvFuFLj02PvcHp98XFENeTpWnb+0Z6L165MoHoCcWw1YHTGG6CncVi1EdZTf86M
zERIioxvdyCp3BFv/AFtWCUi8oV775xbClKupNH34jdur03w1lvma+p+cE7IxCIq20wm7L6r92DDcW6YS7/m
JBbvHjCkmUSlLh/c6B8xpC2bhMfOtJSSIWDmKEKTOQWtYFr/4W7kjdtugwP8AHYujF4kFpJT/AJMAH59
7oS5k/wAlRiKQ/LVesSIF0uKl9fTVtYXG1h0GGUzMcaQQcO2/ttWfruhDmNRFltTL81PC3qBEUGol2sD0Gl

Q3pt9774rzClB855V+M3pjFiXemB0DmW+cQ27dCymyB5MvepXmrBOS7KrMJH2bTa1yNx9RPsOl8WUS1
XCoOx6xXXMSZgQoAlJppXNoJTXnNRFRVapUQRkMTMzWhZAzEH/Fa5uB3P8AQCb5CFjfXI94wSAUJ
VMSa4UzfM/ELMzoajJmhWnb5qnExEiaNOu7WG521G9gT98HOCpbBNQDpAWZSVuo0JGL48a/EIK7N5
KGnihmpFjmXUG5saKCbDcdyw7YgVMUAUkRbRIBWFvu/feMBjyGtymq/iFVT1SRKpjjSb0lgT9PUXsbiw
2AucOJa0+dQO598Qqmy1G4gg1GGg45b8eMLFyKGqWjda8w1IkPICMQrtYkIt7sSDckk7gDEqJNAxw+2vb
REuf5iDm7FtSAafbGCONeJpaWdpMxZGnb9BhzLoqj1FgdwLgi1h1G+Irbaky/7cGeLNgscyd/U1xBA+NcIbc
oejrJ/nswEkrzyCTlRxs2oG1wWAsLkm1t+mK1nCX8dQxyxizbHuGyg/1zZu+cSHQCjoMoiuoSEgKv640R3O
5ta99Z3Pvc98bIUPDBZowAghZYuHrm3ZhJ8zPl7zz1VaPlKxCaiKKAa49OlfrNtQBPfY3+5s5vILnBXLhAAy
5iPKfMMcxjWmL5kRmvijqGaSOQmQPHBTrzLghrkAIQbWO9+5tbrhFfikEY4fj8wQlJkOFf1x148s29IPno45
qPkQIy1VTHJE0WkkRi4JUAfV1JN+lh72xKxQm6+Ppw6xCCJxK0gUJ54ZsKEjfAI7080yMJ6KiBQySCMqz
P7XAuQpJ3/JHbERcebADFsfvEstSF+RQqahxSmO59wpnDHLnMedU8FPHG0UEh1Q1iXn5cZ9JUruQd+hP
v+MQGalaQG3jvXjFlMhSJhVepmN5f0oKiHd8v/gWVtVLmdPppomZQbs0gkPX22PYW2ttscTGXcSbpDJ6m
IhMTNWkKBc8GFODH8wCiymHMcsmqolaOprkZ6iVCLDQDpup9QJ2Fza2GTLStJUMTnw3Q61qQoJUCQ
k4YULdTu5wjyzMIZ6mGnqY1r6kVEIi5ioSllDkDob+/32xDKWAbpDsaRLPSSL6TiC+JxwfDdvO+HWhyGT
i3NDVQT1UFO1SxanmIu9tgvtYDfpY33xMmT40y85AfA5xCu0CRJICQ7ZZU+9d0OHE2cRnIRTwRtJFIUM
45WpBdfVsAR2PT3H5xYnAGWwH4+8V5ExQm+ZQw1qcA9MKuKYw2JHT5VUQUzQRrTMpMhCnS7Dc
amJG1h037DEI8puF/z3yiQgnzhn0xozb6+sNlFk09Vn09Qk4liUoxAXUkiKdJdQRuPqAO5H9cQS5KlLJBdsQ
e/wBRZn2hKQElLHIjUa8NM6iHOiy6VWaGqZUMKWZolDMl76tidrdDaw79cSyx5WPXTvOI1E372O7X9Z
Y+0JM94lqKCoiohDHIzXCxLqKmw2Zha383Y9h7YJdoWkhDRCmxoUFKJxFeftwz4Q40lQzUkRM1UCUFx
qG235wAtBbD2+8OuxJvHzHk7ekXsEdMzU0ypr59iZkIIluQCFvci29wB26bbQlSgTeMbYQlbXAcq7+HL8Qs
pKVmpLwNpkjIE1vQvJIbqPex/wDov2xHMVVsvmJEJFVJ/tU0p1HHrBUWWtTzTO6zU7xhyND6dag3I36fn
84K8KJGB49YFd9TTHYh9KZN20FVNMZ6ZJkpamFUIdi7a3a50ncbW+177nBJYEgVgFIUpDqppuyru0zxh
RT1y5ZmtPVyaKiKMi8chKRzhSD6hc3BIsemn33wRqlgST7QKSxZTAVxwNdXx16ReXyweIXhZ5n+I8xyxP
Cvh7K66kpRUPJJl9PLHOFZYyAwQHYstr9QfsccRtGRbLGkLM4kO2JpHa7PnWS1qKDIAID4Cvb84hbzc+
MnAfEeWZpwfwlwJk+T1+WZoVGaQxRxajCxB0rGocq5UC9+g97EbOy7FaUFNonzCoEYY48+zGVtK2yZg
VZ5EsAg48OAwpjpE4+VHjjgLzMSVVAnhTk2Vx5JR07vUyUMMsDSEaRGDoBDAXIuSbdcY20pdqsgfxy
XJo5eNbZq7NayU+AAwFWHeUQj5ovH3gnOMr4g4QyTw1y3h6uoc0NMmbQxxRyHlS6SY+Ul1ZypXSzbD
qDtjX2dYZ4KJy5xUCMK5jflGRb7dZlJXKTKCWOIbI5NmYr1OjUhEVMkPIMZd5I9l2IN1Um9zYXB3vfsM
b99/wCxr3ThGAoFPllhg7Y+usKMqyk1eYUFBl8Eta1a3y5jRWBqZHIVUAIN2LAeodARc3awcrDeIuhFc8N
TCTLY+EgULA4YnAD34xcmoyDw8+HhwPk1RmWR0nFHiHmkWppGCagRbUQ7giKFW9IYLqc/244zbVt
SYopVdlp49k5x1yJNl2WhKVC/MVw67hv1hi4S+Ilwn4lVwybxB4EyalyGrbS1bGFnio0IABlRkDDcndDcDex
GLM/6enyU+JZ5pKtMzw/MQyfqGTOV4VolgJOeQ4/LYRH3nE8tVN5cvEXKswyaJK7hLOZ1noaCZy0TyI3
NkpXcbspQHSST6GYbkb29lbSNqkmWuixQn0f7xV2ns8WaaCiqDUDeKka95xPvlf458KvNDnWb5cvhbw3k
1dl9PHUmKejpZ+fDJ6b2CAixCixHQj8YxtpWe3WNKVmcSDvOMa2zZ9hthUlMoAjcIhLxt424S8yHF+S+H/
Cvh3QcM1c3ERpBm1OIoZgFd4nChI9rqocgkgBR3xq2SVPsqFWqbNKgE4eoxPKMu2TJNoULJKlBBJx9NM
WqdItBw7xN4e8F+I2aeGIg4Ry3KMkyeCeaCsSNHqpJS2sMXsr2jCM17sTJfoMc8uValyk2vzFSicN3Dfhwjo
ETbKiaqyG6EpFX/O7GKYeHnhPkfjD5uF4WymeL/dOszioeCZF0M1FCXkXksfSbhNAtvY6rY6202uZJsXjz
B57oyzwL7845GzWSXOtvgSz5Lx4sKht2UWF8f/M9l3k14vj4O4a8McpNNDRxVSVEkqxLVIxa+kBGY2YM
C8jfUD+cYVg2Yu3o8ebOOYbSN+3bRRs8+DKlBmx19yYb+OZuEvPD5WOIuNssyOi4d4x4TillLxyRs8LxR
8zlvIFAeNo72uLqRtYjeSSJ2zraiQtRUhTa5nTV4jnqk7QsS7QgALS+hwyfh0ikuX5nDWZ9RLLHG9IahLBV0
j1BTaxB1XHbp6T3GOxuf4y2Ne93uY41cwGYAouKYYa8/hov95s/NBwN5QeMnjy3g7Kc3424gp1qahxEkSQ
xKvLiaZwpa1ksFUfy3Nri/CbK2baLcjzrIQmgxNd0d1tPaNnsMxkoBWoOcMBrDD4KeLPBfxHclzfhTingrLMl
4hy6lFXT1FIyziME6RLFLpVlZZGBMbalYHe4JGLNrs9o2RMTOkTCQ7VpyI+R6RVstos+10qkWiUEqAfX
nlgcj6xULwp8xPCHk54q44yXjXgDK/EqppZTl6zymC8b08sqPGpkQjS5CmwAPpGxx1Nrsk63IlTJM0y6PR8
235c45OyW2Rs9c2XPlCZW65IcsTu+AeUWV82ni34BeXnyucBeKx8CeEeMKfj2ejjy2lpssoUeHn0z1OppWR
l9IQrsDdtscdJTb51pXZPGU6XzNWLax2M9Wz5NlRbfAT5mOAo4fFso5ieI/lTn8zfi3xBxpluRUPAWQcTVkt
dQ5FR7igUabQqQADZrudIVbsbAKLY62XYBJSmXOmOc897mOPNsVaVGbIlMkvTDcwBbHlFzvh+cN5H
5SuDc9y3iXgbKOPf4zVQ1tPUWR6inCgLy7SKw6+oaSu9732OKm1EKn3RImlF1xV6vwr1jS2MgSAsz5KVu
2DOGfWnAiLN+dafwU8qq8O5lnHgdwfxPPn71DJIMroY2pzCiybmVTqZi4CgdwftfA2TZ7ZtAqlieUhLYuca
ZRu7ZtFj2cEzTZwp3wCRhXPvGKR+V3ze+GUfGHEnC+eeXHhfiuk4g4kkziCRY6V6fIqeYoqUv60RBEQ3
GkqDzCLC2Om2lsu1zSlCLQQEJAONSM95PMiOR2RtOxygqYuzAlayQaFgcsCwGTMDF+/MbmHhD5NM
kyRYvCjhSphzJZhTw0OW0tOiLGFJt6CDcuP7nHK7Ol223lQ8Yi62JJjtdozLDs9KT4ILuzADecoJ8DfEHwx8
yOYxZZP4b5fw1mtfSF4GWGHm6I1I0iWJVKsF6dQbfbD22RbLKCUzSpINcWruMFYbRZbSwVKCFEU1pv
GERjlnl3p+IvNMOBqypeXLsvqp1aSxSU0thMAr2vqKhUJ2AJJGLptq02P8AkAVP6ir/AA0G1+D8NTFoP+J
N5+Zvh2ZLQZNwT4UZJxHI5hknFbKYYOQQRrGhGZ2uNN2a9wbg7XzrHsydbJKp6VEkHDv7Rat21JFjnJk
LSADmcNB9qmIr454z4R+KJ8OfjXxl4O4Ck8PPFXw0FQbxQRtUNLSQpUPTc1EX5inlgf061Uq1thpuZdn2

m02C0iUo0VRjhX8xBtOy2XaFlM+XRSKgjHVt4IyMG/Ckz+u8fM34VzTiuGnrFrDVs9POOYs2mM6Xt9PU
H82xsbdHhSSUC6SAaZVjL2BNVPmNMVeAJDnNho3bRaDiXzD+FuVeIE+UzcEZdLpr/kZquSkp1Dyc0RE
qLeqzdiQdsYKLFbDKCxMydnPGOhmW2zImFBRnU0iNfiSeb7wT8k/EnD3DHEHg/k3G+bZ/THMUpVo6K
OGngWYRa3aVT6i19IC2Ohtxg9mybbaUlUuaUgUxNXittW1WGzKEudKCiquAyzrFf/iL8Q+DXiB8Pnwx8bu
BvDHhnKkfjShy6WkXLqWCoaljlqVmoKg0+pTG7QgEXJCvcWJIxbsItUq1zLNNWT5cccWqH4xQt5sc6ySr
XJQB5sGZ2dwW4b4lv4bvjh5efiP5vxLTUfl74F4UzDIaeCqWOpy2gqmq4XLREgJEpXRpQWIOzrv2xStqbZZ
5aZvjEhTjE/MX9nzLFaJi5PgpSpLHAHHhFGfiHeczww8dMrp+C+BPAXKOApuHeI6hv45TpTxPUxRB4SqJ
TounX6WIdiUKKLX3HRbMsNplTAuesqcdM3rHMbV2hZZ0oos6EpunEY6ZesVOrTJlC09TFDmDitdVkEqE
FBv6Seh33B7WF8bRPhoCx3xMYJBmzTLZyKu7O4qw0Z4UT51S0hCTIhMUd41XcglG3tb0sSB02/OHM5C
fMendIZMhax4aTTWhf558zWEOVZpmrUdVWyqZKeaNzTtEp1KNBuy3JIAOjra9jiHxJhBmKDA4UidMqSn
/ABSi6hjVxi3pX3hClHUVUEUyjTIQqN80SGmuAVJJIGq1wB3/AK4BQUo3yeuf5iVBQE+GkdMhhTdHsiz6
ozBxSTRRTu4Oo6mk9CkHra+zHYn3/OGkz1L8i8e+xBTrOmUTMSWGmh3DIatGwyJV8L5PqhZm5MlyHk
EulBqck7EHdSAD7jbFozTKT5ex3gIpJsgnL82JHL8aE6A5CEeWpFVVK1itG9ZUxF5VmbXdSTYKL3sB7e9
ha18AhPmc/wC7X0g5yzcZJ/pmPU+25oBJAZqHnjLxoHrf9FDIrAkHXqsdLC5JHv3wJUtSS6acqQaZctKwb3
mO8sc8RmKZNCSqop5xG1FNFTrUGJk1OVUEixQgHZbBrAna18KatagPDzb9boGRKSglU13D6nPGuNcocs
ypKugJSGSkp5UbnlnYg6rKpUPfTbY9t9sSKdLhNPvESWUHX5gNNNWGmHGE4q4KqsWasq4qr5UPoRkK
RVYXqwtqO172AvcYhQ7sVP8AP5idahdvhLVGIYjR92vSFGarSVtbA8cAp1qQyRLzttTXB0+1jpPTUcSlaL
4PSI7s1Uo1Op7+8L6qcVkT84CaEIIlQRLoR7C63Nj0uNr7+3QWJhvMPiKtnFy8rmxOAFKgPxhLVZVT0W
VU7wpHNLTDnKAQWsLMCy/joe2nrvtGQ0tk/mkSEf5gpQwzoQX4erxpHEWZVfEkkFG2l+S5chyWaO4Gw
ta4v7k9rDGFaVTJyhLIcGpxpHSWNMmzpM0Yigw/LxsXDPBtXQSmGdHmgiYVKxJNp+nr1AJsdv8A0Mat
nsxSllVAY/uMS2WsrUFoDE0L5nHEYD7w+Zw81RmLCm1S0zbRhSREAQSz3NjpuQSepNxtvi0V1dOEU0y
03QZorli+WHri0a7mlFXu7ZVrbMIAxdjI4HLGrUoBt0AO256jtiiu+CJIN4Y19uEaKbheapN04ADDSu/MkhtI2
jIuHkmpGqRK5jJjY6iHlfcaVO/0kA3sBbbYbY0pEg5lhSr7++EZFptIAdAckFhwHD98DCieSmqs45SIjSJrjaa
W3LNyPUVFgNl6D3GGJT4gYde82g0pJlEO53Ze9anjxhHWZZLkefRH5ozUzllad3CMqlSbKL9RYAC5wMx
IQbzu8SSFE+UMGbCgxNPu9BkXhMlHIstQ9RMJaaVvmOZKgOtfXoWw2ve1+nY98V/MKHDHv7RYSpKn
UMcNMOzXrudUlo6WmbklKmrqSjrDOilVFgEZ79QR7dzi0FJNCXJbl3pFMy1ILpTdTXn0YPv3RrPFWZy5J
IA0yE1sd5WjjKpE5XdWJNzYkddhfYE7Yo2ibcWGOI4MY0bJZwuSyg4pqXGXQM+u+HyjymgznJEFLUlm
qYbMUlAIkFidNhq0krf8kbb4mlyguXTPMa8oinTyia5d3Zt3OH6hzmTI8toqaanpkjKAiQNrqGBDKCV3uDbf2
v16XuXwhKQRXCKXhTFqWUnymrGmXtu9IaJqdqzLJYqWonpQuqWZDKrB7kBipOkqbW672GI5gN0hDs
N/rAyVAqSucBeOg1ypTdvaM8N5dPWwJUSrHJHH69UxXm2AsFXoNl3uPzgUoKjeUBgW1iwZolpIcmofRz
9uTQjzCKeMQKaKd41N1ijcXKXuwsPqBDDe+4v16YjUlaWDYwaFSZmCh5cHDbsSzY830h7E0NRkDQUo
l1zD1S8kFGawOhu9wD2FrdfcWgR4d1IZ4pLKgt1FyHBD1yphwJaHXJ/D5aCj+YZJJEISLXInoJ0XF7XbUTc
ixtiSVLuu/wC4Ca0xinJw2hGQ9RwrHpvloZWT5BZdBK6xTKA9u9r7XwDJ09BE4UoBgqLpyUqz5jUtUwJH
BS6o2ZJArK3UmxubBewtbpijeoGxPfWNxITUjJtO24Z7oMgkjiRdcHLhRRp9d4mUk76+oAB2tuNQ7WOIX
ZVK+8T3S1HAxxpjrpBtPlsU8EU/KlW9pYzIW5tmJ9Teq7DbcHpqGCF5ikGBJluFXTmWPePCAvC8Mb01M
1lDMpJc3VrdhYkgAkE7X0j2w7EgX6GGCq+TA0y4/uENJJSyxRiKJI5VTSr6ReZxbQ+/8rex2sDhFyCT6Q4U
zBjzHOLQ/C3olpvHDOfTGmjI3EaiwIjNRDva5IBINv23xz31K38dP/l8GN/6dUTaCk0ZPyOcah4V+V/MvH/x
L4sqqx1yHhCgzKtauzyQJoVVnkukTP6S/XUx9KAeoE2Bs2raabLLlhIdZAYdOxrFWzbONqWsrogEuX0J7Ok
Wg8pnjPwxnvGuY8CcC5XHTcI8MUCvT15JZ8zl5iq8oPVlOq+tvU5N9hbHN7Tsc1MoWq0K86jUaBn70jod
m22UqcbLIT5Eih1y7zOMUl8a8xlpPFTjBo0iAhziskXqVY81yrBRcsQVJPQggdsdpY0vKQDSifbvlHH2xYTN
WUAKDn3rlz3mNJehSdDJaP5lkkiWRkaWxAZTp3ueq2/Nxe1sW0EvXDp328VJ1wJJetci7CmOWPKJN8nO
UMfMlwZz2gEVRmEJMBu28aPYqQbaiV1N2272xmbWV/7WY2Q940tkJe1Sycy7cHrG6fEwqqyq8xh11CU8
NHltOsIZCwcBXkOog+kElgL2uR+L1Pp5Kf4jAPU/aLe31KFrvEsGb59/aIDyakSSuYVEgMSehySCbqoVdgP
pAsbm/wBRtjaLM6B31jECVhkrLB239+/KLg+Z+V+Kfh9+H2YZkBRVqz5doeTUhS8ciBhbpqUAi/Y45TZou
bTmpRUMqOr2k69nSlTKF0/b1jW/haUMdL418QScqISVGRmRJEFta/NR3O3YkDr/AIfbYWfqU/4EDf8AEV
vptI/kLUdPkP6xvfgXl/gJwZ5ga+oyTiaWt4zmqZoqaPNi6RQTvI6sImMaqSSSguxNj6dzvRtv+pqsoTNQyKEs
3rWLtiXs3+UVSluuoDvrlSK0ebzw64r4S8bswqOMaOkmr8/mlqI5qa7UtQhIIEWqxIAUIQSHW3Q3Bx0my50
mbZ0ps5olhXEdOzHPbSlTkWlRniqnNMNBiP0Ya/ALhDivijxiymPgySoi4kSoNRFKlWqJlwRBdnJUgxFSQQ
VI3K2JYDB26ZKRZyq0jy4Gju+laH95RDY0zV2kS5BdYqDQMG4VH6zizfi95QeH+K+LUzzxh8X4P4uYI0
WGH5WgSKNARpRX1HTdyT6bXYnvtztm2pNSgytnyPLzV6x0lo2ZKVME23Txe5CNz4Bg8Oct8rfidk/h5U1
WZ5fl9DWrmFZKXc1U70ZOzkDUAgVfSAotYdzinPNrNtlLtQYkhhgweLckWQWGaizupIBfU034xzeyLMJ6
cRSqhklj0FpKhP0xo3BW3Q2ILfnoeuPRJiRebvvQx53IvBL4n7VffRniZsv4i4X83XmAqs78bc/fgamrMqQZbN
Epy6NjCyhYw8quCrB5XAP1E29lxjKkzbBZhL2em+QajFnGNM6CNVM6TbrQqdtBdxLY4YHCo48Ys14Ke
EvA/gtwTxpm/gNmOU8f8fij+VC12dRyNEqkOsWmNQAASGAIXWwUM46jm7ba7TPXLl7SBRLd6D1r2NI
6Ox2SzyETJ2zCFzGapwGLU0yGdHMcX/MJxxnGe8YZ6c351RxH83M9elWhWczlyZDIi25ZEnMBAGxUiw
x38yYkSAmRgwZu3w6x5tJRM/kldoBCr1Xx3B6B3wGRjrxwd4R+Gnif8LvwFyrxZlrosrpMnymakNLJLHKat

aMi3pUkjQXvcfvjz+zz7ZI2jNNkAKqgvWj749JtNlsVq2bJRbCbvlIajnl6jCHnhrwA8BuKWiyXIeIM0oK6fR8r
LNKVDMbhUQyIFLG/0ghtsSTrdtJJ8SagHX8tElmsOzwm5IUQHpXA4DHoIinzD+FlR5eeLPkcyljFHIUmoq6
MSKtQuofUN7MpLAjt1vYgY0tn2r+Qgql46aRm7Ss3gLCVYPQvi/sfiFHx7uMJeEPDrw3qYxE4aSvIjkYhJX
EdOVHQ7/URfra3fAfRtFzlNgB8xX+uVm5JSDi/x+caaxWjydeGUeR+FD5rX0rR5nmmpmd4fVIm2lT13Onct
7Xvjf2haDeTLyArvMZGyLEgIXOP9jTe1KcM6NrHSzzM+DfB3irQcGScV8WNwzJl8EgpEEsSmrDRx6/rBv
p0g3XpfHA7Otc+QV+Ci9Ua00jv9oWORPueMu6zthXCE/l/8NOAOCM3kqeFeJ6LiviGGmeOigmro4o1FrNp
VFJ36FrNYX23OFbrRaZibs5F1L6GFYbNZ5dZSgpTUw75xX+sfj7PfNrJSZTCKTjr5qSqnOkRxU11UF2Ygjk
qhG9jqBUAEtvuJ/jJsTr/AOn7/l+kY0zx1W0BH9/b8Ni3zEgeMvgRwP8A7yw5n46+LnDkmaVMCU6UU/ymX
x6babRxuS5F2BuFFrn3xRsu0LQlHh7PkkB3epL8YtWqxWcrv7QnB2ZqANwO/wDUbj4XcG+FFL5WfErhbw
tii/gklDXLmM1OGPzNRPSMGbW1izaAo2AAAAGKtrmWxVrlzbcKkjoDFiySLEixzZFhokO7akb+xFdPLzx
7kvlCjyfNqqlaPKOH6J6crN+k8kZT1OmoWLaj0P8Arjf2hJXbryE4k8v00Y2z50qwy0rWfKkHHE98YpF42edb
MfHvzN5DLlQmyrIKviqlKxEc2RpGrY2JbYAD16bbne+3TGwmV/HsxlgubpBPAZRzk+1KtVqSshgFAgYu5
xPeMS9/tHWWwZz5veBKaRuXK3CsZRzsq/8A1wqNybWsLDrtucYH04m9Zlp/7vgRv/VC7lrQov8A1+TEA+
InntTjb4d/CPgVJwbNC/DfEJzU5ukySQVsBeoeMcoetpWkqGudgFiG5JsNJFgWLcq1PQhvb0pGXN2jL/09Nj
UxKST74jWsWE/2bEIvmW8Q446dYoqfhWnSJ0uqy3rFuQvfcdf74zfqUNZ0ACgPxGn9KKe1TFKNSH9e2jZ
+NvDj4fmd8YZ3msnFvHVHOcxqvmVonzIU8U4lcSCO8Dba9QFibg9xbDyJm2ghKkIBYUNOGsPaZewrykz
FkXixFW1bDd0jQfNt8LjhnK/LrUeMfgX4gVHHPh/liPU19FM0dRPRQqVErxsAoOi5MkUiq6gEjuDYsu2Zpn
/xrYm4r50avIjOKlq2JKEgWvZ6vERSmg1BDHeQco5+V9HHQTNNGI2jo3RJypYsy21ooFrWG+69LnGqpB
QSoZdiMe+JqQhRAOAODGr/AKOMOGX1NbVVkeUyQQyINAEcrsBEpIZhq3AAAuTbf83tKlUxX+PH849
5mIZiZaD4oDe27mcMaDWEHHVRJkNEK2OCLl8+SnKRyEGwXdgRa4AX3vsenTEFvWqSm+EZ996xa2U
hM9d0zMBStD+xpiIxkFMxy6oNUWvVKIVnhh+nUPq1WuLbekHY2ubHBy10c4mjjfvy+8RTJarwCDQAljhT
ccX/ABCvIqg1TNFPJCI6tmWCUHmu2gWDWIOkrZje/c9sTS1f7FHHDX9xEtCUtPSLrO7gAVwqKaYab4SV
0bz09FNHHrjszLEyBv0203DEW0gH1X32xFXyrHfP1iRQT5patPw49t1HgdPmQzHKqenDikgMfokI9UtiNag
7lQCCBtvfDX0qSAFNTr3lC8OYlSlFD1ZqUG9vXNoVQ18mWTNJTmsUTSM6hoVlQMRuqudILBSQS3+L
BlV0umh7zhpabwuGoph8hqd1hZDV0ecU+YNUwwofUVEakiJmGok3uTtpsLjr1xIVu4mZafh93zEaZZICpeer
8M2aoPxDXLBPmqu9QJDBG4dWICCdSdOoEbqbdRbYHriBlLSb+AiXxESlvLNTjXD2z9eMEZxC+UQU0c
bTytMCGjNO7iEk+ix2N7HsAdhcd8JXkQAgUO4t++EOhV+aTMNRUVD9NOObxsdFKKjLqRq2EUoMZE5
kBVidzc7DawFgdv8AI3JSlEBTMO33gboz56Ei8lyVVId+W4qyfLKkIOI+K4eGmlmn1zxAlIf0bBw1zZmvce1
t72PY2xXtdr8C8o4d9mL1jsf8m4lLXnq/v7sxbKNb4f4e/jlS1eYI4455LMsIYtKTp0gBhYAEgEgm5P7YoWayh
RMzC9ph6+8aNrtykAS8boNTiOQz3Yw9QcW03zqw09ZNK0cZXSVszE+nRdW6bdRubkXGLiZyL90F2pFF
dnX4bqDO5+WwqT76wqny6XK+GYJqA1CSRs8RaT6yQbmw1Ai5Ugk32U9ziyqifID306xQQHmNMIY8d3
HUuKcIbMs4fkzCupo2kSKsRZP1bmN5FAN2ta9yuwFwO/TFTwFOAMa84vfyEXSVDy00YdKQ51ea1dDVx
8vWvLgVJAXDMkW6hi52J6WsLAnqcWZkw3g2XXRzvinJkXUECvtXIaAQdHQtPQ6KKoXnVkQiYyPeRi
GJZwgvbYD1A26jbDhBKaGp6wK5jqcig6F2pTXsQuqa6Thyk0InzlM53Kv8wxYm/VtiDq626fvgyTLTWrDj2
8Kk2YbnlBNRh+CxbPAtjAIMpkyutEvOqJp41DIZWB0u29j0DGyXv9gOwsADFyXpn7enSJFDCWPK5amrY
7g54vGZsofxEoa9uZypkkDF5AYpGQ36X+gekdN/Yb4JSBaEKc95cMIjTNNlmpu1A6aYPv193hnpKJcuiUH
LpaiKJtd3UPGW3UtYjcb3uBvvsOuKoKUi6E0xi94alKvqVXDeK8P2cTD3Hw/GOFpmpRatOsmTlkXi0+pr/k
noLm53He2JX+IrTQ95/MUfH/zJlKqnP4pV8KjPlDpwgkpqWFaEqBDEkXNmYnoNVr2JbVuBey/vieUoKpM
Pff5ivaZZQ5kitSBXF95bDAV3CG8yvQZtVxU1GstJLUHmtJYoSdNlAUabW6k33HfEZmqBN0UJ68YMSgtk
rHmA4EP/AMSxAOe6EPEWYycTrC9IgiSnIeHSVsz7htTG1iLBb239rdK0xXiB0igjQlf4yyjUjF6mnCsOnBNc
BkCpmzisq1LSOkQAsD0F2PpAsLnYW6YtS1KCWms/fSKCky1LvSQbuFGy5F8e2hxyrIznVVAEp+TSI6S85
yFhLBQHFj0L6h3vv98GiSSbvbxGqehACjTQGlMcQXBG/KNsyKsmjStyiCoMNMGWJpEguFF+igG5O+1tt7
nri2pKQGEVZSzeY1FSDRvl+UKnydYnKpPpRTZQZ7EDt1GJEykt+TFNdomlRII6D7xb6ryqPLM0DGofXqJ
nAX9OUDruxvvb+bcjbvbHOldG76R3i03m+PvwgjXImZFBGrlVa7oi+kX1KBc9RuNJsSPuNzKgQ5Ne++ML
AgCgzoKfrTTfGa+lYyNLMJYoks5UjUWYm5u1rAAmx3sLdemI5ZPE8YeYlJ8wHl9Hz7BaE0FJE6VaU8k4
WNALyFv5j6h37C5vv7YN3/tDK8v9C/pxPecLxTIFIjkWVpLPEFJMjHVYDVvvdjYdDfr2wImEl9IHwnFc+2
+/uItj8O3wP4q4A8V87zriHhusySOqyo08cssPLWUtLE4Aub39JPQbWxyu3rZKmyUolLevxHVbDsk6XOK5i
WdONdcIZPPZxxxvmYfh+n4YzLhzw+pMwMCSR0pUZrKGJDHSbFWe7IthqbSSWJsJtiyLN/1FLCpjPjgO8f
hor7YtE8Dw0oKZYLUGPeIwrq7RsHw7fB/ijgHxRz/Ms8yDOsnpajK1gSStgEQlbnhgBsDfSCTbbfoMQ7etcm
bKSiWsKL/ET7Bsk6TMUZiSKZ4Y8O9Ignx08GuKeCPEXiPOcxyDO8syyozmqkjrXivTSl5nZCHXYahYAm
31W642rDapC5KUIWCQBTkHpGPbLNNlTiuYksSWOTl2rEcMFpDJA8UayQwuC1rKzEKzNa526fufvjRMu
8GFRSM9CkoBDgGutR3zMOXhtxY3hz4j5RxHS01LNNw9mSVMnKmIaoCkkpYXHS+wNhck7dILRLTMl
KlOwUGrlE9lWqWtMxQcpOTVFT+oth5w/CCt8e8uyLxH4BpE4ijnohS1VNSuGmZAxKtp1AOY2Yh03YFB
sd7czsm2JsxVZbQbrFwd/HsR0e1LKbQBapAvOGIxpwzI6xBfhf5R/ELxO4gp6X+B5pk9HUzOtbWZpSvTrTx
uhDML2JuBsFubtY2BuNy1bWsskFV4KOQBfvnGPZ9lWmb5QLr4khj3wiX/AD+cf5TlGVcMeFuQVMivkaR
zVMMXrKoIzBDEfdjrLEdRddiTbGRsSSsldsmj+1K9TGrtqYi6iySyzVpuoB6w5/Df8EOI/D7jTPc4zvI84yKn

my6Omgir4inMLTayV1eoABBcEdW/GItv2yVNQlMtQVV6cIk2DYpkpalzE3XpXjFbvHPwf4y4BzzNcwznh/
McsoZc3lFLVyR6YzKXZo9EoOkg6QRe223Xr0FjtEiakS5awSwdq0o9I5+1SJ8pRXMQ1SxwD1z35YRaPzc5f
W+ZTyk8IcV8PZbPnGYpNBUPDSQmaVUlQwzgKt76ZLXFjbTftfHPbLULFbpkmYphUV3VHUYRv7TSbZ
YZc+Wkk0oN9DrgceESpkkmU8OeZfKcr5dLTZo/BgRECKjiOOpW6D37mwv9DdLYy1X12RS8Rf8AcRqoX
KRakyqBV30Big/jF5YPEup8S84p5+GeJ8yzCXMJJP4hFQNUQ15kYsJDILhlIIGxFr2sLEY7eybRsXhJ84AbA
moaOJt2zbaZiglBJd3Axf37MWy8vnl5z/wo8o/GmR5kIZeL+J8tq6pcsSYOafVTGGKIt3Ykeo3Iu1gdscvb9oSp
1ulzEf0SRXm5MdNY7BNk2GZKVVagaPuYB/eIh444fi8NfJn4Cwcb5bBlzjjKCqzWmq6ciSGleWaSUvGbNb
QU1gjYEXG2NWUvxdoWn+Op/IbpBxIYDnGXaP8AFYLN/JF11i8Gyq77sIf/AIvvAfGvivwnwnR8L8IVvEf
DmXPJmFVV5bEKqfWQI1hVFu6oVOrUqlTt/hsa30vPs8la1zl3VGgBw14Qf1ZZrRaZctEhBUkFyRjpT3/URB
8LHyy+JeT+aWHjPNeGs34V4YynL6qmqZ80pzRyV7Sxqq06RuA7qGVZC5AA5fW5tjT+ptpWVVl8FCgpS
mNKs2fw2NYyfpfZtrFs/kLSUpSCHLgqcUDer7orB40eE1f52/iK+LWe+H2T1fFfDeXcQiGSegpWemQaEiaU
ugNw8yS2IB1i7dCSLOy1yrPZZZtSgktgevsYqbSRPtdsmfxBeD4irZGvEHLHdHUbxa8Es9pfKD4f8K5blE2Y
1uRQUdPU00QvyglMyNsNzpaw/Nt8cnZrZL/mzJyiwJLdY7a02Nf8GXKSlykCnKIm4G8svHPEnHmWQVX
DE+WUMUsUjVk8QhSmWN11vcndm0g2Avsu4tjRnbQs6UFlAnKKUmxWhRAUkivIevZhw+JvQ8SeOnHm
UcHcE8PZnn02S0zPnVVS0Rnjy8TujJHqtYSlYi1idgRcWOD+mzKs8sz7QsJBNATiw9qxW+pROtC02ezIKiB
Ugf1f5pAvjFeWrifzGcMeGWX8O8N5nn0eXZjOa5qOESGkjZYRdwSPSdDf/a/jEX0xbZVnM0zVhLgNvZ4L
6q2dOtQkploKgCX3AtXKIp8L/LvxPmmWGiyjKM0q6RKhaKsJpmVqacC7XW4AYX9QOy7bg7Y07XbpRV
fWoPjjj36xXslgmBHhoBpTDA99ItL52vDHO+NJOEoMoybMs5ioqapilemj1CFv0dBbuL6T+wOOe2PaJSPE
MwgOzPzjf2pJmLKEoBIqC3LpxiM/Any8cfUnjlw1VVGUZhl2XZNWJWVVbVBIohGA4aFVJ1OzbKLA7Nc
n30LbbbN/HWLzkhgB76RQstjtAnoZLJBdzoHprE48IcZZLmfnR4mpKV6b5uHIaemldXBMssUpaRBte6K6A
79vsbYkyVMFhSSC15+RFPmNiXNQbYpIIw9Rj7xzO803kb8X/HXxJzKhq+FeIZc7ymumk/iRoWkGYB3cq8
NSDy2DIVO7C2n1WO2O6kbQsCbOkImAJOWYpVxjj+HjgLTs3aE21FS5ZUoZkUOjHBm/LRcf4bHk14n8k
3kn4zyfiuoGd8bcQ/O5xLl1PIKiami+WMVPSAg+tiIz9Pp1yMova547adtFptgVfJQCwJ41O6Ox2VYP4tiKbgS
shykcKDf20Vm+KLnGazfDI8DZM4y3NeGsxzPN6iSpy2qp2hqY7w1DIs0bfqKdOhiDuNtQFtt3ZqpY2jP8JTp
ahGeEYG1StWzJCpyCkvgaNiz9+sUx8s/lK8XfHfxI4QzrhrgDinNuF4eI6Qtm8FKBQoI6qJn1SsACsYDFm3sQ
QSCLYt2+3y0BUtamofagaKOztmzV3ZiUOHGHGpfvrF7/AI83k08RvHjx44I4n4J4X4l4loabh6oy6u/hdJ8ytM
yVLSoSA2rURISPSfo2udsYv0/apMuWpExYSXz3j8RvfUdknzJqZkpF8NXr37xy74jyiZ62ly5IqmDNRMEjgS
E8ySY6kEOjd+YXOnQQGJNrb47CdNSEhSjm78u/iOEkSFKWwFGZueuPAY6x1E/2f7ymeIngf4s+JOdcdcHc
Q8IJ/DqXLqVczo/lxVu8xnfSdrlFCX03X1gXuCMcdt+2ypspCEEEuTSvWO4+mrBPkzpi5wOAFQ2dW9Ipn4g
/Dx8esx42z16Pwg8QJ6KTNKmoRhQlEkR53cELrGo2tY9LW69MdBJ2pZRLCRMGAzjnJ+x7YZ17wjnUB8+
IZ+uTxfHymeEmdfD1+Ez4tSeJlGMiquIhXTUOUT1Kc5mqaKOlp4Tp1BZppP5ACw7jsMC2zk2zaUoWet1qj
cXJy6x0dhkKsOypqrQGKnLHFyGAzqTlwjkOmSJlGUVsUMqys0YgZ5pVZWsbGTUem1xcm/v1ueuXLQlK
uOuXeccWmatUxCVaE0GYYjnoOLQ6cNVa0s08yooFMi645WbUyMb3sbEt7jfYnoBfE0paQXwOTxDOQo0
IcE1amBqOpFTWkIuMaeaTJp55JIpmnVQ4QK6obnfS1rbEX/qBbfA2gHwjR39OUPZ6zkXlAM/Pn+qjSNSfjn
l/w+aKljk/hrKzPrNtOncFelu5O17gHGSLcEpBAwjcVYb81QWcQPWjZYY9vBmYeJEBmWNhTQVXLZi6x
3CqlxpB9iD2Ft+m+HVtOWCEuxb275w3+kTFJN4Ol2yGO7V+mcYyfxRo8vXlioQRmMsZXJcx9jc3BsWI26
bDDStqybqq0Z86d/kQ9o2RaApBbzYDCtMRph6kGEOaZ1BFVtWCoWGCqYgwBtRuQN2JG5N+ltv74hXaZ
CyFBdDlEsuzWlDpKGIxPxnpxbOFWW8aUdTn6Q/MSiEzhpi7/pqqFQfSwswA3sLE3t74lRb5KlqQTg+eDM
MD2YjVs2ciWmYE4tkS5Ll3FRpuwhZxlxLT5ZOYqRpKuKAuXmWOMWjvsduh3F7XtbEtptKEkhJvNmGw
79ogstkWplKF0nAFzX07JhXmNbTtk0FTFUoJGZglPLJdljZfS1tWqxAvsL7fe+LKpifCFw1L0cdYpiSoTzeGD
VYtvD/HDGD/AA+4hTI6dXqlpZIWFy8ouCVO/wBRNrLp3FiemHs0wJQL2HGnrD2pzMITjuFas1AGcnJo3f
NKiizgUgoZ+XIY9Mxe4Ei2B0hQwAtba5F+9saZCFqSRGPemSpak4sKPrngxNeURRx3mCZ/xg9HHBHBSU
8gjC6iWJbc9AbMB2JNr/vjnbZME+0mSALopj3WOrsEpVmsYtBJvGuGX2ywjbMn4UUpDS5dUSZpPT1IRU
hR5wtjawQbtbY9Dt+MangolhKUEqbDPscYwxMmWhSitIS7Es/IPTqOcSlw55UuLOL6NqheCMyVtWiH5m
MUyqite/rKEHXqPT3NiLHFoWfxALyevesChE2WoqSWO59G1Pozw5UXkP8AFHMs6nlny3JqelimV6f5rNo
mkABJsNAawPcE+33xGiyzzMJUKcaxbVKlCUAjHTLm78co2QeRfxDneUTnh947oUC5gTfTpuCWS+mwt9
sXUyZrF1RnmypLAIHwOA7NBGr8beSHxNmmf/7n6XMIVbmaqPN4QxsvpFmILHcjcbXJxVtFnnTFOR0Pb
xYstnTIl3E1atQ9TpoMW98o0rinwC4w8LVjnzLh/iAS6Hp1ZaNnjdQdy0i6kGw6k2I33xHMs6pRvGr6QSFKm
AAC6xzw47/ZqAisa9w9lUc2VM7Uc6vDDyqlwGAQD6FCta9iNVtrkYGTLJSTm3dMtTEc2bdVdoz03VDVz
OnYgiPiOprs2nSYmCjEfLEjqZLSKSLDR9Tb9Cbeo7m2wJnkulRbfw+axJOs91SVJD1dqdakYM7atSHOnzG
PL8rjSnq6dlqoS8sFMSZ0eygDubEliCL9Di1LmBKSEmvb9DGfNQVrBIprhVi1HzhNVUs70NPIo57ABIo0JV
HYkb6LrqvY9D33tiIp8tTWJwtd50jy8ceIbB/3Wr22VxVNNUp+pVSTIvMEI5ha5I9JuLEW3A6227YmCElxU
94QJVMF1TAGpDk1Zq883rpWM5GEqsh+UVpKeSaM63p1PNmIuQl97djbsb36Ykl3Sjw1UPefbRFN8QTBN
SXGD+ho2GjQXmdZBRZQlNRRU7rEsatYaLPci4Q7m5N9iO++2GWUpDSw7NlEctRcGcWdziXbhkOY03Q
ky7K0ilp53DSFJWURFBokJ0gLe531d/cHfEcoa984sz1miqEmlaemILabnaNryjhaj4mU0ccvyMjM8fK1hCdLl
mYtf1D07WO99h72BLQoXQ4A5Oc/2YqmZMCrxukl64sGoa4ZukGr7oFmVdHlCUWWRTLUro5zTO2tTJdt

OptJDNsCNwPuT1JabhuJGG7v3gJa0z0gqNDhWnD5BYjTe3ZbxYKWWZaSmaaWJ1Lwxso0xkAto/mbs5BA
HXrtgBPIwT+YlVZXLXh9mZ6jFxyOJEOa53m0ahVpm0rsNUYv++Dr/wAYIzUv/c+kXVzRfmXkqGdoYyp
DaF5kijYkNvf1HbTa42P2xkEGhFTvw70jpEsp5eAIyd2zxx+KQpkiFGVRHjIMnMX0cx/psAFaxGxuSNtzvvf
EF69/b7fv4idKACLhcHJu2+d0Jat2MsPLnRkRbxosdrMwN2uTcn6QdzawsMGEpCrp/MAiau5ezyzA54xiehnS
IAHXSzqCAr8wsxPQC3awJX879MOFBiww77MCQoFiQxp6ZDtoUqKrLqqKrhlV5qRo2hIBJhZWBXoLBge
llvt2thXcUqHZxhJYG8nsjD9/NYmOv883ibUToE4qjgVAAi0+WwFp9wSXuuxC3ue+1hjHTsaxgOUPzPpGsv
bNqU12Y3Iev3jXON/OB4ice8N0WW5vnInpUq4qhWjoo4pXeM60kZkAuA3qCgfyg9t5pGy7LLWVpQxqGx
Fcq7ohn7UtK5YC1OMXwNN4pjD5mnnj8V8wjEsXFS0ZiTS6Q5ZShXtsWJZTZid79Le3aBGxbGHdLjiYtL2
va1MUrY8q95axr3Gnm44+8UODDk+c8QJX5csvMqQtFDFO7IWZVfSu4B0m1h9I9r4s2fZdmlLvykMrKpzir
P2haZiAicumdA9Oxx6RHVPFUVECaIqdPWZlLH0Ntb6d7sCb2J9ttxi/5QKihigXJxwL9ezwrrBjQCjo5NUM2
uVtA9CkIQuqwub/AE/4rBhbtfA/28wPJ4NbILFwDiQ1aRuXg95geMPBCplp+HM1OXU1TIJ46OWMTUtSzA
31Kw67fUtm23OwxXtVgs88AzkudQa99tE1kttokquySwNQCHHt+fSJC4q8+/iZxVSGhizbJ8s5kchM2X0LJJK
LWsrszlCD3FiO2M+TsWxoF8pJ4mnxGhO2zaphMtKwOVeWP3iE/wCMZhTZ6ldRV6LmsU61i1ZfmSo6FX
DFybhtdzcnvcjqDslCLt1afLg2EZoMwKCpavNiDid7900iWpfPL4r5xVO8fEaxBQrSJR0NNeIXsSUKNa4N7k
73ttbGV/otiSGKH4kxfO17aovebcADz+R8QyeKfmk498S+FEyTPM1jrssdvmTppY4jM0Z1R6nCgnffsBYdbbz
WbZdnkrExCa4Z01iK02+fNlmXNU6ccqjL8wR4JebvjXy8cLtluX1mW01A0vMSjzKn5kURa2p49JVlBbtqIJ3
73w9q2XZrSQtQL7jCsm07VZwU0Cd++NY4z8cOIuM/FSHi3MM+q4OI6NUMc8bfLfKFLhUisoULZ2NhcW
LatV74uy7BKlyfAQnynHN+PfCM+btCaub481XmAG5jkzCuPMYxIVN8S7xWoMsjpJqzIZ5S5iNYMrTXIS5
3AEgS42Aspv13O2M9X07YVKcAjc/4eLY+orehASohRch2bgRkaZZxGnD3nH8ReAvE6v4sTiOev4krIBDW
RZihemkjDahHy9kVBqWwSzC5sBqa+hM2LZpkoSQhkjBsev3ignblqlzTNC3U2eB5ZDhXrGk+ZjzR8aeY7O
KGu4uqaeWPKlMcVHDCKeCgaTTrKoCWLEAbuSSBta1sW9n7Os9kSRJGOeZbjFLaG0rTbJgVOZg9MhuD
E1zrwyhFwH8TzxY8t3Cwo8k4g+eyaij/AOHps5o1rYozc3RDdZVA6hddrbDpvHbfp+wziZkwMo6UPTCGsn1
Nb5ACEf1GtRQEkDPukRJ5r/jCeNfmO4TquHa/ienybh7Naf5ero8hpBQPWAhtaPKS0pjI2ZA4BFwdjY5J2PY
rMu8gEtrWvtSNgbctlrllK1MDpSnqaiJP+GL4ycW+Xjh/OH4UzaKgy7N46dK2GemjnCyRqyxumrpYMB3vfv
bbR2ns+zTkJTMDkcRjvihsO32iVMXMSboViKZbueucWZzX4kHGkGZyUcHE0vz8H6xgalpwulSL6vR6U7
X+4t1xkI2BZzUppxMdBO29NCilCq8vt9o0njv4wnGVLk9RTy59DQzKzws0GXRwznY7qSCAT2t9t8W5f0v
Zgq8oU3mM6d9VzrhQDWooA77tOvSGfyIeY7jbhPhXiHNsu4k1PxdmAq6tqiNai87lrzFnBKSWJUgbHQo7X
xNtmxWeaZaSlwkMGcZ4b9ecQfTtsnykTSFF1KcuxqQ/LFuAic085niXDntFG3FCSgLzJU/hsDow03s3pGw7l
TcH+mMb/S7IUkhHUkR0SrdbAtLrwxoPX0di+EE5R5puNeCHrloc+p4Y85rJKyoLU1OXadwQ7oW9IBZQdti
R2wZ2ZInYp/qN+AgDtOfLe6oMS+Wb8vmNE8R/i4Z74H0ZfiHjSimqjq5UMdHDISw2CsoW9jcbmxvbtiVew
rIkXli6KOST6RUG3bUVmWk3laAO3HvrFYeLviw+Zbzk8QnJ+EeJpuFOFmbTPU5VlqUs9QhJsom0tIpIFho
Km5+4wcvYljmLC5SfIMSTjyitO29bky1ImnznAAO2T0+4iLPNR56+IPBap4eyfhDOq7KOKcknSokzGGp11
EUgu4Cva7E/zBrhwWBDAkYn21a5EhCpeJXk1G7/ABEexLJaLTMSvBKMS9XB+P3E++VD/aDfFbiHgXN
KbjKo4dziqpVZKWvpssWnqn2JDyKDymPQGyDpex3xl7L2HZbXK8RRIL8m940tsfUNqsM7w7oIIxzf5flEO
ZT8WDxg4b80uYeIuUcQU1VmVbSDLJoa6D5mmzGnsZI0aG6lAHNxoKBTqt1N9ids6RNl/wAYIZAw1rnq+
rvGHI2pPlzf5RW61UOLMDg3sAcdaxH/AJuvPb4oedfinLM64xzWlrI8kEgpKSnohBRUCO5DMkVz6iUsWk
YsQFBNhbAWWwokBrKOJNTi27pD2zaUyeSq2H/xGAwf8k5UiRvA/wCJF42eXHwGThPg/ikZNw7RPLUU
S/wmmqZqJnkaV1RnRtKMxLFSCfWbWvbEs7Y1lnTDOnp9aaYCILPty1SZIs9mW2dWJ1Ic/ndD3w58aHzO5
bxDWO/HdHmdOtPqjiqslopURjuGXTCrXsNiTbrcYq/6BZSo+Sm4n7xcP1JbEoB8Sr1cDrhziuyeJWZp4iUHF
kWaVFLn9BXnN464IrNHXiUzJMLDdw2thqAFzbpfGzNQlaAhYZOG7BnHDCMGVNMtd+UXWfM7h6F2
LswOPtFjKz42fmN4kzJIofEKnpJWHISOkyCiiBYeouVeMm3/AFbCx+2MeXsSwf1KHqwcn7/Gcbs3b+0T5gt
mDlkhvV8c65QCk+OB5l+E6OQVHGOV5kokMfMruHaV5FY9d1RLKLbCxvvviNewbIKlJGWJxeJx9R2xwh
KgTvAwZ/f8xHXjR5tfEfzcU1Pm3iBxbmOeVlDqNBSyrDS0dBK50l4oEAjQaD9bDXa2+NixbNkWZF+Ulu9
7xg27as+2qMmcp2D6MdKAcXyiJagRZvlM5qKYfrTaZI5bHSAAdQsSTcg26A6rm3XFhKgoFSk6ODuzirMQ
HCJasSWUN9G46nOA59m8NJQ0OY0ZhkerVYngJCI5W9rWA6G49W/XqDhrRMAAmgv36ViWyylEqks2v
H5oOzGJuJHzCnenjjpjpm5iCAAc43G5t1UXF2/6QdzgE2grTdTjBTbJdXeWS2nLs05Q2VK5XUUuZs/yk0UC
sIxusjliHKruGI1ED2Nrbd4ZwkrvBbfPeEWLN/IlXFS3Bz0GTcTXeIT8ReBuW1mUw5xDVVMTzq7qsUpcIx
S4Qj309N9h74pWnYNnmgTwS574xcsv1Fa5B/jqAIDbzlnh+4ZR4Hy5sZnNVC0sUUbIqxujS3W17i9unQdBu
dsVDsBCybynwjS/9RzUAeGkB33792WPWEnG/hJnWUV8UazrMklnZUa6rc7H1X1H02Fxv2tiC27CnILSy4+
/6iSwfUchY/yDza8M/XHhDFmHBldlkOl6cvHEbBuRqd21WB/I9+/5xmzdmWhFEB2017zjWlbWsyqzVBL66
ezHSED5VmVKSXgqKdSSLhNAkBJ2uQTexFu/vioLNbEYpIcdd0Xv5liWaLBbfhGaaeqDtJDE7yNMUuyaVi
9IJAtvYEe3U4ECfdKkgjezZQRVIKwhZBpQO+eMETZ803LpVlkhjjcswdRpk1KQdN9ib29u5wv5ZKRLcj9N
D/wwFGZdBevq45CLEeWzyT+JnjNSwVIy8cL8PlSBX53E8Tzpfbkwj9RvT/N6Rfo2Oo2VZLdMQABdSM1
D4xjmdpmxBZUfMo5A/OHL4i2/hB8ODgrgGpFXnNRmnF+azHXL81IYaRm/6YUNyB21uxx0lk2TKkkqJvE
4/r8xjWi1qmgJZgMNe+TRIHFHjP4Y+XiUZdX59wrw1VkenLqcp87J7Wp4Q0zE2t9OLE+32SzG7MWAdM+
grAybDPneaUgkatTrhDbB5pH4jBfhvw28U+I4jYioOSJlUEg91eulhLbWI9O99twQIRtMr/6Mlat926P/ALERM

bBc/wCpMQnm/wD/AAgxkeJ/ivmElqPwkyujVRdmzXjemTV7BRBBLv76rdrE4f8Ak204SAOKx8AwhJsmc0
8kn5IgX+/fjH//AGz4H/8A86b/AP4sLxrf/wD0U/8Az/8A9YfwbH//AFVf/D//AGgA8YfEvKmtmXg1W1aq5R5
Mj4sy+rDddLIk/IYjoCW029iML+XbE/3s7/8AitJ97sN/Hsx/rO6pI9ngP/04mQ8ORFuKuH/ELgNQF1TZ1w5U
fKi/vPTc6MAb7sw2UnoRcTteUj/rpWj/AMkluocQ42bMUf8ACpK+Cg/QsYe8uh8OfMhkslTlk3C3FdPINT1G
W1EcsyXBF2eIiRDufqsdzi7JnybQm9KUFDcXilPsq5ZKZyCl6VDPEWcV/D7ocueep4OzmehaR2kahzACWJ
7j6RMBrXe25DEC+A/ihKryDFedKvouDV+/thFZPFzwl4k8OeJ4KfijJanL4eZqgq4l1062uqaZU9LMdj1H3Ax
RnBV8eIOen34YRGmSZcsiWRjg1CHw0G44iGaDMk45r0Qp8vV5WpiswJTUAQFGgG53sDYgE3OHE5M0
uMRSvbRXMhcmihjppzYmvXExsc+dQ5DlSRGm+UqVvyXEQYBCLEX9NhsRcg3udtsW74Sm6rvN4pqClL
vJy/TbtRrVoZ5Mqg4dohVRrWLOz2aapQfS2kto7Fdlt0Nwb2xAE+EPGGO+LBmfyP8AAMsg+Wmp44wTF8
xmWdo0tOtRE95GkXcLpHuxNr2t1BIP2wZClqAWl3wgEFKElctd1sQ2JOtN+sH8NURPEmqeSFqancJ8vIDa
Rj1a5O4Tb79TbCkS1pmhWGghWi0ylSFIUbzYkZe2HtG7GjPD9ZLFBUZbNzSGaUte1rgRKy7AlTcjqLYtC
Xd/qOkVDPC1edVDr+eVGpk8MTTSPNFVQhFaRmYnWrxuCCCQGAbqSNxfEHiOGz9Gzi34Kg5y6EnJ2wf
DImFGR5PHkGWJVzxqViUOxWXQsiiwCixtpBN7nf8AY4kSgI8y68/bdFdSlTKS6UBZugOb/HSF9HmNDP
RxSPVIHdAzWqha5G+GM5D4iJUWVZSDdPX8RdgTVUMuuJwsMWuKQwkEOSwDEatVhbp03H9MMJbz
Yce++Mdd5Swxpll398oMp30xhtdQwVyYEI5nMcixI0i47H2B3GBJbdEgd/I59MoT0zzwrIoEarqILMLnQFJsD
ff+3Xe22HBTV6QKkm6wL+p7EZizeSWrZhPHytNpdBU2BHp2vsd9xscItduqHDvOGAuqLHOveUKJpVm16
l1Ql01qp0Le11Ckb3/ffYYdjgMawF4A6junfSASZSaWjBVGV3YEOqf89iDttcqQNyfuffCJ83KCu+QJZq5909
n3QO/LrJIpXqGEEJmkMjXAtpF1t6b7/bp2IwILpanesSHyrwLe2+C5IZIZZTLLGkFYdQWazNETudWnp0Nr
C3Y4NF0cYGaX8yjRsMufe+C6VJMweWSEKAupdLLoIQm5YqCDc2PsbNbp0YAA+vf2gFKJD45V/DboNr
JgsEcQMcEKgaGkYE/4rta9xqtbfuNXTCF4DzPDKKXcMDk+PfekGzNJVzJK80bVHUsisHANluG6kkAruf5f
3wN8MxHe/vGD8IlbpOHLoa5+mUJcxyqGnlacGWRY7qVMZZ1NgCoPYbW0j3PQ4cKcUpzgSgAmpOpLd/
h4OaiKUDJB84ZGmMkpuVAb02F+um17A73998IzC7ng3em6EqTdcJL5v+ca74Lq8vilzcO3JhkCqivIA4ZQp
P1C1kG9/e37kkzTVOUJSPNfBrwOHEQXKHigneCRQY2VlEUmgBTfdjvc+prHYdvthOQAAISVBSiSQng/f
bxl83jzOjjjjkLspLSf4JF9IGob2sCbadxcXIwQBIdu/mI1KYgPXdm/t7QjyvLER10mRoo2e4Do49QsEvpvsLb73
uvscJZA4GHlKJJFS1dcfSn5rDbmEgmjSSKxZUEhJJKMi3FlUXF7k7C97DbfE+oVEJSWSpFMidfcRrtdVaY5
JGp2mLMwleXTE0H6d7e42Pvte+2LAQUgMWiiZgmKUAKjP4rg/KsNGeQ1BELTDRWPFdXjIIVBsNQJ1b
X6jduuJRdSWThj20AvxV+ZZY1AwwyFdO6xp3GtfDl1iZOao1PZl1Rs3axsGtYkgb2uffEqBRjQ+sVJzAuBT
Qtd5F3w6RDPiJx4tRSyQpL+kt5ECqbk/VbcANe5ubAi1u+K9oJlglweEKzqTOKUhJDGj0++sQbnGbT1NKEs
TJSkuiONGr0gEA9Olr3636+3NWiabrpFRHWWWUCpphYGhOmfqe6xarynePZy3g2WKrVI5QWSNgSAg0l
QQnRmsw6X2sfvjfs4/lSUlZqMvznHOzpn8GetKR5Tm4xwwyPSvUsuWePdVQeLmY3hSo5sShk1X+XCOCB
ISd76f/oSN79rCbT/AJrkxmD8vaKn8c+CqbJcXmoaXmyOJbsRF3jnxg/Hb11S9Y7OHLgEkMSdtZbYaSQTcX
N+mMzakwLSUAs36/TRqbHQpChNIvOSa4YPx4vuDQ7+G/j94geC8cQyid5IiQSGXmqGHt7t6gAdu23XDJ
VPuJRMSFDCrZ6ARKBZ0TFqkqKXcliSKak4NlG7L5zPFbOcvKsKjmJeVAkILqXFiCNgWLdbW9J74mlJJQ
SJTnSKy7QoTUpVOITTrmMM8s3dmEMviB5i/FjjIQ0tTmtRS0MUiq604CaQFFyQACNIsLH89Ornx0kXEge
5gVLkTHvrUW6DQFvXHSNZg8Mcy8YOOqBuIM3p6EVbavnJ3MgcNZQxAHWwN79h7dILRsyZalAzTQB
xv+Bzi1ZNqybGCmVQkgF3o7s5NTyNInjNvMJwb5SOAH4e4P8A4fmGeSx8qaoAaIbkBgbncg/98HOXIkFJ
mBgP6ppjhl6w8pM+elcuQbylf2XXDEipYUoNMYqHm/CdV4lZnU5pU1NP8zUO8jvMw5p3a1j+w+wuD3tjA
tGz1WyYZqyzvlG/ZdppsMoSJaXZs/w5x3vg8K8rpp8kgjgp4E5M7Fw17KulQrAn2a+4/wCnGjJlLkJCJSaccGx
6xkWidKtS1LnKcs2FS+BxfVmh+NeBlhjflw1OtlV2HM5xBta/XXv3sLfcYuhVCQzuYpNRILtSnoDSNiyvJZa
Hh9qmM85Ksh2VtIViOoUEbbg7k2JtfrtcQkiWVjvvKM+asGb4SnBJbh1pXOMRV9Pm8EbbUtNBKCJdgsi6L
lWW5XVYH1baSN/bDImIWl0hjry7rBTJMxCmJcUcYVejbjo74Q1y187ZuIZ5IpIqxeW7IuglwpIa5UEDYgm9
tx74hJUVavyiUC6gCgA58efGhgziaGko8gikkaoMo1K1MGCMlj9QO+g7m32PbrhTVJSjHp8aQ9mBXMqGzc
0wGYzq256Qqy/5c5VBVGNGpE9EcjjmbEdVbVcA2a56Xt0xIoILKOHfOIZcych0j+wbMB8HL4UrSmGZLw
Tlr0+b5jS+mCaGaVJP1wWMQO7FSbAkE/0369EhlEeXfyGI6wU6YQkhK8KZGpwNHyLs3tDhneXwpL6a7
mJJpeB4ybCwZVYn1W/pfr9sEtIFBgOxrDJUVKdeKmBHvphQ5Y6wlrqhq+rdIp4BHHHoqDIywEAXte3Usu
k3I6LbAlSpiiQzNXgBA3ESZadSaMMSTTLAEGr0aEdfT8popDKWiM0bOqnlRHUCNIuLaSSlyOg/OIlgNeO
5+83pFhCi4GBq3H4ateUHZVw7TQsFptMFKAsQknVSgJJY8vck2F9j19PW+DRKH9gKb9+kRTZhAuP5t2F
MlGuHLdDjQcMUTvJIkVLVtGBM1Q4C2C7hCbhixsdxe57WGJxJSMB8cIrmZMUWUXL1rQMKtvc4PQY
wTmNQ+U1U6ytTQGOO6XBYxjoNJX6dj726dL4eZQussOx3+YUkuLspN41BbHXP0fHLAQlzvMquUyGm
1ok8axpKhJNSwAN23uBcdRfpa5GAnzZigUigYYe+vGDssqSlYVm5qceDez4a0ghc4loK9aiaQ0cplXVKjF41
367aQS1yOnYHEHiLNTTn2zxbEpL+UuM3A41GJbD4EGxSVee8SwciBZYmmGnlAKjN/KPsCASfyN8GCt
U0LTUd9IqlMlMhUmZQ1DP6Nnj8Q/8AE8dBk9VDSZpRyhWkWSMKBI63G2w9rG5I7j2xatC0JV/kGP23R
DZkTVJuoUWHyaCvv9od+BPL7UeNGbCj4dyWmnV3Wf53UY6ahj1fWxK2va3pBJa1rWFsQKsiFkeEKe3en
KL8i0TyoiY764g+vL1i1vgf5EeBPBbOUz2SgizziOBWdK+tUMlENyxhjPpTqfW1ztsV6Ymk7Issub44QL2saIt
tpMnwFLN3SHPN/M5JxhmtTlfhlkE/H+YQPyajNfmPlOHaB+4lriGEzDvHTLI3YlTgV7RMxRl2NPiHXBA4
qz4JeJk2EIAVaVXAcsVHgMuJaMv5fuIfEWTm+IHHeb19M7ajkPDTPkmUgED0SOjGrqAN93lUH/COmG/g

TZ1bVMJ/7U+VP/8AkeohfzJculnlgb1eY/8A+I6Ru3h94ScLeE9JyeGOHMkyBD9TUNGkUkn3aQDW53O7M
TucXbPZJMgNJQE8B84xVnWibOLzVE8TGwueY2prsx7nc4sRE0ewoUewoUewoUZjkaH6GZP/AAm3+WE
KYQxEaD4heWDgLxOzNcxzPhuiizmP/l5vlrPluZxHsVqacpJ/UkfbFG0bNs043loF7UUPUMYtybbPlC6hVND
UdDSGM8DeJ3hTLG/DfEtP4hZNGbNlHFci0+ZIlgAIcyiSzkW6VERvfeQdcQeBbJDeCvxE6LoeShj/APqHOJ
fFs03/AKibh1TUc0n4PKHfhPxu4Y8Vs3m4PzigqMl4leHm1HC/ENKiVM0Y6vECWhqo/wD8ZCzj304nk26V
NX4KgUr/AOKseIyI3gmIZ1jWhHiDzI1FRzzHAtEVePXkUjzGVs54LkkWWFhJ/BnkCxtpHSCQ/SfZGOk3+
oYknSXIUnLKMxVmABEujv1MVcSmrY6mqlr8uagzXL5DC0VYhWZdrlWjIHqWx3PUXt74ooK1+YjDX54
RHNSiU8tRxGuD/fBzSHCprkipY4UkhWokV7O49IXUd12tt1sb/wCuJppAIF5x8RBJWSCoIYgMXcVDvXP
HVt8NVZPPUSRPl8tODUBmllW59Oq+pj/K219h1PXtiGZfB/x5495UiwlKVJvTnIBoMGpyBqN8bJkHC0mU
Q08RmVaxwJ4Zo3DyAN1JY77+ra+9rdcTypagBWvxAT1oBLpYb8Hd9aEZPQaRiOskpMtRObStTU1QpkY
RaVI0ruqkHr7Xv7Ha2CSSlFDh3SKy0JVOAI3tXGuPDX8wn4lzumppKk0i07VGYa4xzEXlBW+rY2INulj7G
1zh5q3Auh3oMcBxrWAlSQhalKLXS5cgVLUpQAe/WG/h+qMOYQwV8g+UZisU8jspS52QJ0uTb/xADEEih
CF4Yd74sWhd/wDyy8RWm/N3qK1h5jyuhkjVtAbUL3+Sj3++5viUpD/v7QISTX4EXykEkwaFlpzAGupVAiG
zXNidirA2sbm5xjpIxNH7yjplgEBA47344VrBcdElKvPaSoRZFuYlQrY/SDrAsevtf7i18CsqNAK95PSJ0pQjzE
09OufzAoZGkqVDspEwSBYjqiYqt9ye/vYde/XBJDOB336REb6mL45Pp3XpHo6GZ+YixBDFoEgZSOepN/p
7vc7C/thX2cg19oYprdNE66/nvWDRS89UgkaynUwVzr9Y3DG1iDYn8W2O2GfEpFDEgBJTexpXvdBaM9H
TJFEytTyALNJGdTE2uB1uNtj1/GEQApyKwIKlAXcK5+sCp0+UcMYHjmSQl3Z1dHBUblh1BubHuRbAPR
soNQUCFgF8PzlhhAqeWSKolkgkMmiXqVILG99QJ3/mB69rYchsodCyQVH9vXuu4R6lrFZZg5XduVGyiybi
xUm25uLgbdT+cOUm6ycIFRCVOqhy/fdYKplJrogiqrlSiqXsVuABcWsCBexv1974c4VgBLJLk13d8e6QbHJ
NmbaEhmgFQwY8liwiYXGkBvcMST2uewwyiEVBqHg0IK3S2LeuTbtY88BjyxU0ckxsXESuGJ7hgp66gAG
BO5vv3wkJOJ73Q6iwuuNfzz7aPVtC2loY+XEYNRiCKOWwsCSQBZWFup3v++Bcq80SAJSyasNMILyaSok
WdUPNiNtKLIE1IoNjfvYsdrb7W98EtIasV5ajf8g0zODfvSExpoK+Rll5KyQlhJpB0gWbZje5233I/wBcEFKbj
B+GgF1Y4cm7+IBQyrKZKTWb0/LRVLL6QbfUlwCtrWb3wZScRnyiATHcF93579Ya82KrmjSHmkGUsxV
DIRcncKNhve1ve32xIgEC6Iivv5seVcMWfvEwwVtX8tVEU6RRaJCLq1lkGqym1/T76ge/TuJyCoeaIXEtXk9v
fSmcMHErzvIxUPDVLHLrkjBIuLbMAPUGU3IsDZRi2hVA5pGdNSVFkDHMVr3w6Rqub5w1NSsWaV5Cx
W5LX5d9X/iU7/bcW9sGpJYkCkQeKkqCVGp4++W8xHXHvFEpFRAjVCrDHy11jVyxfXcXuQDa34wjMUk
XoBSULN0ig0w1pu3g0iFPFHMjUtLDC4iaROYgH03Ni2k331D74yLYuhKY1rBJqAoaUzzOPZEaTWpPlKa
khlAnjESSCPUAvTqDYX/97Yx55TJq1NW5ZGkbdnlqtAqQD9q5ite8o2Pw44qp9UVNJPUwx31sZJCI2cr6t+
2x6b3v2xd2faUXQh2G/voIpbTscy8VkPwx988zD14izyZDJRSZVHz0jBZmA3s21y19wbgX7D+9y2EymVK8
w3UxbvlFGwJTPvIni6dFVObjP3z5Q257RJnWSyS6hFMI2a7LczbrsHC7Bbm9vbqT1iUhM1BI7widM5Umal
NGJyoBr9q5Q0cEeIebcIVMTVcT6ixvzF1hj6CQCdugF8Z9it02zpvTx+uOW8xf2ns2TajcsymwZmDGumOoE
SZwz5ns1y7KQ4oYUVRFHIggCvKF1bLpINiTcdvTv7Y15e0/ESFqTXSMdezFyFqloV5RR/b1576Rqnil4+Zx
xdmlSylqSN1YIssIiZXJNtwTqYC/9PtbFK27UXkLtN+PKL+z9koVRRvVGDYY5+9MYj6XNc+4kqqeQS10x
bUZHgY6VAAsxvb3JNrHrvjnfFt05QZ+T4R1PgWCQliU0AxZ3rhz9YdeFsrzA1dPVVEUsgjLQspjEtrb3BO/u
em1vxjWsEicovMFcBnvxjE2japCP+kfKzlqNgMPnfXWN/raD+L5XCkMbpVCIxxl7DUtrhSbWsATfVdrn8Y2
lSzcoMu+8Y59U4Xw5z1fHryOGgg3JOH8wyPL6FszhklpZgkgLx6VQixC6bi+4va2+HkpmJSErffRhrBTFSlLJ
QQ2TGujdtnBGa/K5vXJPSlxVKXZSsK/rOoN2tYC2kn79tsCpIKgTj9oKVMIlIwHyaNrB44gFdkFTQEMKut
IMq2bSgY7ERgE9Ldfub3xIZ4Wgoz9OkV/wCN4cwTVAM//wCrruOPKCsuo6bIhQryaqQupmkVEdY1YEKd
rWv16bHbfAIASQKkbsomWsLTeLXsnYvnwfeKvCiGWTOc2kmCiOSSnFSx9Q6WIuNx6ri4F7Adr3wTiYPJ
o/TlEakzJZHiMReAZta5H3hPw1lkHEJnp6iuWPSXNtJMe9tKqzkgEb3O5t2vthpAEwKAPfGAtSjLUkqA9zTc
BnvOUO60saU7JHIKmlopBFygfWzliShXYMCCBcDfEwSkf0qzQEwzWdYuirhgez21IRTQfKVNSophGQC0
TctVsWa9gt7+kYEJIUXz5ekFfdPlYAY56Z9dWhsz+GpyxFqoucBTSjV6Vuy3ZzrW/sQR7dxscQqQoJvPh3U
RKkpvAXWfPLL+p70eMQ5bUcO0sktPyaueujWT1myRnTexLDuQDsQD9umGCFpBWkY/b54xKFJUfCWr
M46Pk2DOzNm5hbkmVHj2slExly+lpWckhtRlYAhiiEnSqlT1t1t9xLKBtCrp8oEQzSLKPF/uScq4tpx4n0jZ86o
qfJqmmFNIatkk0tKiqU9S9dNxt0tbqSe22LSylwpJw5fiKiZSmMtYHmyAfgTiSaQTnFZDQ0wipRVmSqhaN0
L/APMJHqFyOtx+bL1wlrAF1nHPR4FCLwBSpieFKtwbLCsagpOcVBmrJ5dfqVaaVQ36WpRrI3Ou4It3267Y
z7yphvzTyPrrWNS6iUPBkCozHCjmmWddIJyijrnic01ROKWOG0DFSr6rlR+QOnt6ehw0m+oG7g1Ia0XUtfI
CnqccWo/F2Db4FGiZxzWrJHFOiqIkkSyNsVJ9IUk7k3/HXBh5g85cDvCIlXZKmlCqjlo7gE5P+6Q7y53Jw8o
oKGoanp6VVcRDYrf1fUTexLbW6b4sFXg+SWcK064xWCE2l5s1NC4c9MN2R7En+WHy/wCdeYDiJqqqme
hybL6nVXV8cYvM2xEURN9TkHcjZRYtqJAJyQuap1ZY/aJ0WdIHkNDg3xpoXBi4HEvFPCnlh8PKVZI56el
aUUtBQ0UDVeYZxVsu0UMS3eed7XJ7AFmKqCRbtFplWZF6ZnQAVJOgGZ7MXrLZFTDclDDHIAak5CN
Yj8H+I/H6pFb4mSDLeGy2um4Hy+q1QOv8pzSoQj5p7dYIyKdTseb1xS/iTrUb1sonJAw//WR/Y7h5eMXP5M
qQLtmqr/mf/wC0ZcTXhEtZbltPk+W09HR08FJR0caw09PBGscUCKLBERQFVQOgAAxqpSEgJSGAigSSSo
1Jg7BQ0ewoUewoUewoUewoUeJthQobeK+MMo4DyKbNM8zTLsmy2n/5tXXVCU8KewLMQLnsOp7Yjmz
pcpBmTVAAZktBy5a5irksOdBDb4a+MXCfjJltRWcJ8SZJxJS0kginky6rWcQsRcBgN1uOlxvY26HEdntci0Aq
kLCgNC8ST7NOkm7OSU8RGyYsRBDB4keFvD/i9w8Mr4jyumzSjjkE8PMustJKN1lhkUh4pFO4dGDA98Q

Wiyyp6bk1Lj2OoOIO8RLInzJKr0ose8dYjpuIeLPLDE54jrMy478PYRf+NmLm55w9GL71qIP+Mp12vURgSo
N3Rxdxn+JOsdZxK5X/ACxUn/y/5DeKjMGLlyVaf+kAhen+1XDQ7jTQiHHxp8DOHfM/wNT5nl1dSfO1NOl
Rlmc0brLDVxmzKGZbiWFgLXFyB07g3loRPQFJLg1ByMZy5ZSoghiORH6ilPiD4fZr4P8AE1RkWay6Mzpt
M51KpVYy4tJGzfUh7MB062IsKaUKlm4DWKFoAWq9MTQU17p0hfw5whS1kcxqql1qJo2ho4adFtE9iAWA
3IIte+/f3xYlWfJX67+Ypz57JJSOetGG9s8Mi8J8zopXzFVjzN15A1l1cyEpYgjoCQb/ALEbYEywomrNhn2PaC
vqlsGd8XpTF6Z8aGNSzzjurGYJSRU36MEtwWA0MgAOo9Bc3BBNh1GKk60qJF0b4tSbIkOSWy3nqDlRxA
Uhjy/h+9PLUx1FXICwZVKM2jYIp02J2+kkf1xCClKb6TX04ARZMtZVcWAUkCmeeJbGmeIjbPDiOoq+HZ
OelQZIzrPOILRbAE33Nx7nsRvjQs003DeTTfGbabMkrTcVXd0fKvHDpC//AHwj78m/f0KP7X2xJ/kyw4xCV
ShRTE8Exe5alqkMASsbs6yaIWs2zWHW4ta/cX+2+MAUZqx2swPQ0fo2hgRD09JIUqE1OAHlUFlBNhe5vZ
ri29hY/vhIUNKw02UoZ4Hv7fuPUq895JZHanhN42i1EuWBuB0vqtfuL4J2oBDeGD32YHTMmXVrIkemNId
WsIdV2v36alv0H3B98A7ivbQZSz5d6e8ZzCSSSQsEVZY9Ca4raQL9r+w2+225w7PjvgSGLsHoe9PvBtNEa
WBOQh0pciVIyAvS199wRfcE26YZb55wQQkVB0jzOyxgzlJKYWQlQbBj9wLdCf2tbphKlmHTMoFE4fmEt
QXy2GGnaZN15KurABgR6XPe+qw3PS/vgkqIJLCI1pKgCT8PAI101cSJFTBWIBjFigKgatIvtf8Acjfrh0kAP3
0gSFEsRr6790HU9StC0tRAiskg3M5C2NiCx+wLADfv27CQcYkdzdAcDXvWJ68rvB3hPn+Q5zPx9mdLFmc
c6NDTVFdJTLHAFW0i6SC93Y9zYAbC18Yu0ptuStIs4pqwOvSNnZqLGUkzjXKuRbrWJqyHyFeE3FmTQZl
l8mZ5jl1UmuOWLN3eGUDbVtsSCP2IxkL21bUKKFMDwjWRsaxqAWKji8NuV+Xzy95K8qSZ9k9SZWYl
KjiUE3J36OD3tiRVt2mQGSR/+nTlEIsGzgaqBJ/7tecKX8jvhP4mZTUzcJ5jLTlAacz5dmprYo2uSyurs17k7i4
OwsRgTtm2ylATx1DH4hI2NYZiD4B6KcRTrxc8K8z8JfEHM+Hs0iilraF7B40tDPEwLRyXI3BXf7G4Puessd
oFolpmyywz74xzNts/gLVImVJw6U6DnGyeUXKfD/iTxBqk8QahKLLZaJTQyzVT00M03MCheYu+wuQdQ
BOxvbFXacy1IlBdlFXrgfQ9iLWz0WZcwotRxFKkZ7vjGLOZH5KPAzxoygVnDztW0UT2c5bncrqr3Js4LMV
P2Nve3fHPr2xtGzm7NDHelo2pWyNm2gX5XmG5RPzGucVeTHy58L5xJRZzxNBlmYUulpqep4sEMiWsQX
RmHQHuOh++LSNs7WmIvIS41uv6tFdWx9kyVXVLY6Ffw8L6L4YPgdxRw4mZ08mbZjlNREZhVxcRSPTz
J1Z9anSRYEE36XxCv6j2glVxTAj/ALaxLL+ndnqT4iSSk1/tQxV3z48E+VzJPLnmmYeG/EWWpxi0yLQQ5V
nMla9TZ1EiyxyswWPlliH9O4UgnG/seftdVpAtSTczcAZFqtjHNbclbHNlUqyKBXRmJOYxD4aGN28MvKF5
JfHfKeFcnyfiShquIs4pUeni/wB6poM0r3CLrWSnZ9Kym4JQID10iwxlz9q7Zs61GaKD/tBG6rYRpSNi7CtUtIl
KqdFEEvjR8Twh08YPg5eUPwByN+NOPp67IMjo5kEtRnHFc1PRs7GwjtcXL7jSu53tjL/1m2TVMGJ4RsDY
Nhkpq4HExzs89nBPlg4b89/h3w94dcWQnwkzWWmPGk2VVz11PlH/ABemYw1BDvd4gWYKXC9Ra9sWZ
dutMyUUTccsB19orr2dZpU5MyThniabseMXn8PvhceQ3zRcVyZD4f51S5pmOXUUddNl2Qcb1NQRE24mK
u7n+cAlT6dQBAOM3+Va5SLqsDqI0/4ljnTL4qoaHL5Eblxn8Lzye+Xx6LJ+Oc0NIuZxMtNQZ9xlPEZUvu4C
ujBRpI1XC9jvjSl7W2paZRlyheA0S8ZM3Y+yLJN8WYbhOqmD68Y43ebvKvDrwj86HGOX+C+YVmYcAw
VMUdBPUTySLvGhqEikN2kiWS6qzC5AH1WubFhVabPPHiOCcR3uiLaUuy2mzKMliAaFs/3FoPho/Dnb4n
GT1ua1UMnC3AuTVDUdZm0cIklzCqG7QQK2xZVZC0jAhSVsGLFRrbT+obKJVwIvKNGwAjD2X9M2wz
Ur8S6kF3xJ+HzOUX44f+D35OfCKNsjzlKKvzaOwlbO+L5ErNwLAokkapfc2CC19tsc3Kt+0VC/JTTclx6gx1
E/ZuzLwRPX5hqtj0BH7gGXfCH8n/HnF1PHQVcGZ1rO3y1BT8YNP3Jsqayzad7XJI3xOvam0kJCpkvDMoiG
XsjZil3Zc01egXjrvP4hV4nfDF8nvlfyWkruNYMv4byyqmeKnGZ5/LTpO5FyqlSHNr32O1xfrh5G2NpTwU2dI
pokUeBtOxdlyCDaVnzf8lGrepbGKX8TeDHlKp/igUOSU/FcX/wdmyUyZgsObS/w2DNVLKIGq76+SyqrFg5
9Z0lwuw0kztofxCspaY+mWrYPywjJFm2d/MShBeUxq+fHFsM9IuP4V/Cl8o/j6uYZp4f5hNnFBSTPSVUeR8
Wy1MNNJuGVgWZlLFSwJO/UG1sZR21tGzUWGJ1S0bH+gbMtRdCiQMgokcx3uhp8Svh6+SfwHzqryLjjPa
agzZ6P5wUubcZVMdVSx9OYiq6kM1/SCCWtsCAcGnam1rUApDkYUEAdi7GsbpWyX1PeMVF+Gj4X+W
LjOr8QI/GLiGjjpsnr3j4ajzXNJsqimoVaRjPeMpqmKiO6k3F9l3ONnac3aKJctNmBNKsAa6ZsIw9mytlzJ0yZa1
AEGjkgNrlXDGLq8B/BS8rXitwtQ8X8ONnOdZRm6fOUuaUfE0k0FQm4ur9Co3Fj0027Y56bty2IXdWAFD/t
rHSyNgWGYi/LUSk4eYtXSIK84vlg8m3hh5WeLU4Q4koKzjigimTK5KbiievqqusUi0LKGMbRXYBjYAAfU
Ct8bdgtO15s1CZySJedGDZ1jA2jYtiSZa1WdjOyq5fKlQ3KHDyt+S3yR+MfgTwbDmGfU8XGucRQrUmr4q
my/M465lDSQrCZOWgLEooCnUtgGYnFW2T9qSpy1IR5BUMHDavjxi7YJOyJslCFrF80Lli+jZbvSJ54t+DR
5avCzgypzjP/AOM5TkWToZamrr+InighjuLqzEABSbC3Uk2G5xVk/UO0ZhTKlMTkyQ8Wp/0zsyUDOmkhI
xdRAihPxMuAvLV4Q8c8DHwYziCrWvkK8S0eV5hLmsVNTl4THMplL6ZtLzDQrXOhbqCMbeyZ9vF9VqS
S2ANNfxGDtmRs4mWmxrAd3IdVO3p6Rb/w/wDI35HvMnxFlGT8IcRUea589K0sMOXcW1Iq61FHqLxM1t
ShSxQKtrk6bYyJm1NrS3nzU0wqkMI2pWydjzWsspdcWCi5bOH/AMTvhReUbwKny2v47q5cqp6yUQUsGcc
Vy08VUQACqqGVmALKzEbC4LEDEUra207S4kh20SImm7G2TZLpnm69A6sTHOL4i/BnhPwN5maql8HM
wXMODxRRQz2qPm6WmrCW5qwSvqaRAOWxJJAZmCkjp1+zVWtdmBtiWUS2Fa4UyOkcLtRNjRaz/BVe
QkOQ9KY+apI1xrFt/h4fB8yrxB8MKbxC8dENPklXRippMjNSaRJaYDWKqtluGVSo1CNWWykFyb6Riba+o
Fhf8azM4oTjXQc/WOi2D9MSzL/k2p7pwDsGyJY5jm2OkSsfMr5AOFmfhFaDw2GXxlebMnC0s1CpTVGuqo
5JBHpIvqIN73N74yvA2wtPikq6tTg8bQnbFQvwQlLin9X9WjTvOd8FzgPxV8GZ+O/L1NTx1E0AzOlyijrRV5
RncWncUz+pkdlvpAYxsfTpUm+J7Bt+ciZ4NsqMHwI44YRV2h9OWeZJ8awUOLCoOrO+PrHJ85TU57mQle
CtauT1f8QAqRCxGn1eq63GxF7r0HfsS6zfTjv0Y/eOICEy0iUo0wo9S4o3AMem6HOHJkynL4z8wjRzSciR3U
yMy3IFgu49V9vvYDoTL4SUovirxD48yYsSnIIHtnBy/wD1vp+ckVNE6WKJL0a5uykG+lrgdu1tt8EkZgNxPe

eUMpWpck5Dk+/jG4eWXy8zeY3jWSeqpBR5Zl0h/idYgupJseTGL2DuANiDpUXP8t47NJ8ZQWsVGPe+Lx
QUgyk4EuDTkBvGcXJ484zyzy98D5RlOQ5J89mVfL/C+HOH6J1ievqNJcjU20cSKGkmma4RQSbsVBvWq0
CzoCUB1GiUjM/AGJOQizZrP4qjVkipOg+ScAMzBfhb4Lz5HxNUcX8W1tJxDx3Xx8k1kMJSkyWmP/3nQI5
LRw7ku5PMmY6nNtKLHZbGULNonG9MOeQGidBqcTnpBz7SFJEqUGQMsydVanTIZRIONCKsewoUewo
UewoUeY6Ymc7Im7MdlX8noMLJ4W6NB8Z/M7wP4BeH0fE/Euf0kOU1MvIpGpCKuSuk3ukKxk8wixuRstj
qIxRtm0rNZZXjTVeU4NV+DY/EW7NYZ9omeFKTXPJuMRF4PfFJ4I8wmeZhw/wtlud0vFP8OqavKKTOYk
hgzWeGJ5flxJE7lWIXoRci9rkWxkWT6ms1qWZUgELYkA4EgO1CY0LTsGfZ0iZNIKXALZOWesVu4r+J5x
54y+VLizNqTO8q4E4ryHP6BYoMqZY5q3LalJUeNOcXdpI5UBZks2k7gC5xz036ltVosK5iVBC0qGGaSDrm
DpG3L2DIkWtCFJK0qBxyIbTUaxH3nK8Zc38ZvBLy+cUcR11Zm2RPltRSZrTCYqajMKOqWOqkYj/5slPy7
P1GpiLXIxQ2xbF2izWWdNLpYg8UlieJDRd2ZZUSZ9olSwynDcCHHIGN/wDAunovJ58WROHMhllpuC+N
OXS0MbSmRZKKup1qKMFiSX0TaVDEk9fc3u2ECwbc8GX/AEXhwUHT0MUrUVWzZPizP7oqeKSx6iOlw
NxfHpEcTHsKFGVYowIJBG4I2IwoUQ/xJwTmXlxzip4m4KoKzMuFKmWSp4h4SpQXaIuxeSvyyPokwJLS0
y2SYXKBZR68mZJXZFGdZwSg1UgeqkDXVOByrGgiYm0Dw5xZWSj/APwqOmhxGdIefEDgXhvzReGFH
meVVeWV4q6U1GS5xEiyoA/3IuYyRZkNiCDsGXF+WuVOQJksgg4GMu12ZVZS6KGWHI97xFRM94cqv
Dni6fKcypxBmgUQSxxOEhJXfUnYllI6EdyMAyAoBjhlGUtEwA3iHBOOb113fisaxmdbW5DTTRUcUMEgn
LEzhnuvX0kXt2BH74rrWpAJl0iWXLSsiUoFWAJemrcufKNSr45szyqljqkSeV7CkZQ2uNidWlxsDfSBY3/viq
tBIAmfPGLKJqUkql6Y0zpj10rDxJlAmiy2VzMlXSSCWKPlegag2sXsbFQenbr98TLlJTdJFRWu+IpU9UwKC
Kg0YZN9+O8CHWhzOCvqKt/nKjWjMQw9KsQw1f1LWG599umJpSkkmvLWKk9C0h2xzzAyro5674XpDl
MSBSJgVFiDWMCP/wAzB+JL39TEJSRS8joIv3NKtfSPBEv6illZQGtpNhqAv2/O2/vjn2q/6juyzjmTr+vaExi
YURbmRyQ6Ve0YLMWvuukX3A236DBrUGY997ojlJXiDh77vzWBCeOCW5hE63EisiWUf9RubbD/AL/bD
DBhn3nDrIcFWgPrBsCzIh0mFmmNk9dlFzZQN73HXYdD+2GBu5Qm8XAvh7974TtSSPXRs6NaFbiRoyfU
Tp06jufwd8FeBgSCKDvdu+YUSQ7SEqzsjG0jOVCW2NvYX7jvf9hu6wRWxZmbDdrBsUCU9LUG8ckTb2k
A5hKnqNX9RcWuMI1F0iCCkgAg911hHLRSwVDEtcS3UKfU1wNRFrWuL/v2OHFAaREVVDmneXbwfFT
LLGGMU2pGKqi2BjBB3uTYX3uLAHr1w7tQboIoCjXh33nHpoGlpoDPDYrpYA9N+wFx2G3tcW3w5ceUC
GQoFljLp3n0gXzEdPDGWMc2ogrIWYlLN0AIt0sTbqMA4fSDBo4r8DP0i73ksmmqPJ7VxXLcl8xjhAF2sdT
WNtydTHHHbWSBbgRm0dfswqNjN7fFFSaaNI2EhL8tWGmTS2pjvfbcKAdtuvvjtVOPK0cSgBXnfs/ZosB8O
7h7NJfMC1bSyMuXUdBUfOsgcRyJIV5YbbTrL2YC9xpb74w9vTEizXVYkhuOfpG7sJK1Wi+MAOoy9eYrD
X8SrN6LiLzFLT0kiCpyvKYqaYiEOeeTI4FxubK63H37dcF9Py1JsvmGJJHJhAbeWhdpYYgAHnWK9uJKiK
QyQsYnEbsOWVOx2JtvpHQ79rY3bzkNl2YwwkChxNTSLN/CIzCtqOOeNY3ctTNQ00kwVPSZjK5BLHr6S
1vex9sc/wDVQR4ctSdT8PG99LX/ABJgUch8t6ZRVPzfZjPlfmY4/V4y7Nnlc8bmzC3Pawfa5AFrAdh12x1Gy
wF2OUH/ANopyjl9plcu1TVNipVdK9RXsxe/4e1S8/w5lZyrARZxpAOqMDmz7KOy/wDT2xw+3i21CR/2+wj
tdgh9lC9/3cneOM2e5zI2XQzSRxSU60qxqSrIkgHQNf8Atq6juRj0iYXSSTWPLZZAISkMC1Rv4vhi3zGteHn
ErV3jvwI0D/JlOKcpli5bEHmLWQhWDixBIuexBxk7QIXJWl8AfaNjZwVLnIUoYkcXdj0y6x02/wBp9d18oH
AOkOV/30BJVgCpFDVWO+32/fqMedbOVdWSMfyI9P2kgKQAcPeh0jiXRcPy59n1Fl1Kor581njpqSmghJlk
ndisaRqly7tsoUDe4Aucbc9KBMYn+2tGxq/YjAsypnhXgP6irF3wox+KvHbr4G/wcM08mMg8UfE6pdPEXNK
OXL8tyaGo1QZFSSaS4lINpKiQIpKglY1BA1MWI5qZMJFx6R1UuWAb0VX/ANob4iOU/EqytG1yI/BOXLp
jdldf+KqzfY9Nrbe++2Ol+n7UJSbpzOXKscn9S2QzVFQbyir4VekUU8WuFYIM3OYU/wA04rpNX1khWsCb
N9/Vv7C5ttjZ2rY0j/IQXOQPfeMYuxLaS8pDXRgSO8+uUdzvhXSVHC/wLMmruCUUcRrwtn1dSmhRZJZM
z51YynSPqkMgTY97DHCz7qp+Lh47+zhSbPUMQD3xjhlwp4hcTVnCU88Gb1kszT6pGmntLUORd21knW5b
6iSb77nHf2C1WkSHeopu5R5vtKx2U2i4xZVc3q2JyzLe0WO+GHmWd515/PB01OZVMiQ8TQSGIm8TKyy6
rbgg7L1HUdMNtRc9dkmXzkTy9PWC2NKs8q1yhLAZwOYo+Y6RdP8A2hrNXqvFzwry+SoSOCnyivqFCxk
yXkmijYagDYEKo+374zfpJA8KYs6geh7eNT6wW86UjcTwqHOVWyjmNXZDatimp6WZuTStqlNwqqpKkC
/puEYWsLY6Xw7uAanDukcqqcJl1Si9cq9c6ER0c/2c7MVrvMH4kCOtmKjh6nvSCS8agVXpf7/zAX7E22OOa
+qP+iiuZ9o6r6Q/68ymQ9+EQZ8YmspaH4k3idM5imkibL2I1fqxn+HQWRR3v1B7Y0dhECwIds/cxmfUCb20l
kPRnwbAc4q1SzCusjTjToMiKzbxC4CKd7Hcr1F/bGklJUWx7wjLUtKBeHlw0bjXj6x24+FcsI+EXTpDIZKZ
KPPlj9RbSvOqfT0vtuMcLtlv9Sph5fYR6HsUEbLpj5vcxxnyaqgqsjpoaZeQkELT6zdSy8sHYew7bb749KXOC
6JoA/f2jyyXZjLVeWXJYdK/sw28RcTyZLkwVKhXjhCyTOiaipBFrnrpBUsBcW3/AHgnruIDl8Pt6wdmKZq1
MGqeJIyHDKlTHar41ectR/DY+YKmpeTNMkOguRziZkNie98eefTyrtvBGh9o9O+pUg7NN7/t/ccQ5M8gnneJ
ubWVBb9J5AVaFrgWOncdSOnq6A3691fSSysct0eflKkDyf1FTrTAjHto6yfCH+FxnXBHEeUeLniVRzcP5nR
kVHDmR81knhaSJo2qKrfYskjBID6lBu9mso5Pbm3EzUGzSQGzPDIfeOv+nvp9UiYLXOUXxA44v9o13/aE
HSHxb8OWkkpoUXIcw0vI4DqfmIb2B26d7+32xe+kkPJmKOo9op/WKk+PKRmQaZUI79M4pl5E/Bqfx982X
BPCuYR8/L81ziNaqFYzGDSx3nnsdwzcuNgTuCGGN632tcizTZ74CnHL3eOX2ds6XPtMmQU58m/3YDQM
xwarx0b+Pfx3xtF4NcI+H/BWScRZjRcTVclVnSZTlc9UstLT8vl0zmJW0q0rqxG1xCBuLjHE/TiJXjGfOUPLg
5GJ4x3/ANUqnfx0yLOkm9iwOAyp3Ro5c5n5cuN+IMsan/8Ah5x7C2ovtk1YQi2vcEJe4v8A+iDju/5VnWCkL
SB/5D4jzxVitSFAqQosQ3l0GZOD4bnaOi3+z/cR+IHBmZca+HnFGU8U0PD1PSxZtlAzTLKilipJBLy5kQuio
NetH0qTcozWG9+L+pESlBE1BBOBYvRqPwwjv/pZUxAmSVpUA5NQwd6txd4qB8VXwcyzwe8+/iHQ5NJ

FSNXVUeewQatMNM1RCk7nSNgGlLD23G2Ok2IoTrFLUrGo6FhHJ/UEtUnaC0Ia64O+ocjvpEDSQPRGOo
d4KrlDQJnfTC6lbMsmnqbkm/UW32AxtrIQApRdo51MpU50oBAJBZ64YNkMv3BPA3h7mfiX4k5fw9lEyz1
NYeTIhLmKBADqmZmOooqW6HsLHfFREsqUAnvfGuGW4OWdenvuyi9lPBwr5P8AwKLMKiPJsjjXWYoz
NWZlUSMEVVXrJPNIVVVv1Kr0G16bNlWSQVrwHMkn3JNBFqRIXNWJaMT03ncBBXgv4X5lDm9Vxxx
nBA3HWexcowK5lh4aoiQyZbTkkj0kappFtzpbn6VQCKxWZbm02gf5Ff8A1H/EfJzO4CLFpnpIEmQfIP8A7H
/kfgZDnBvjT5rfDvy8MsfGPFmV5NVyRiaOiYtLVyoSQGWFAzlSVYXta4O+2Htm1LLZP/yFhJ0z6CGstgtFo
/6KCRrl1iGuDPi2eHniT44cNcGZBlfEVTHxFXpQDNqyOOjggd7hDy2YyMGbSNwttQ/GMiT9V2SdaEWeU
km8Wc0HTGNOZ9PWiVIVPmEC6HbH8ROvil5g+CfBXI67MOJ+J8myqLLkR54nqVkql1nSgECEysWOwA
X+wONu1bQs9nSVzlgN16Yxk2eyTp6gmUkl+nXCNB8TPP7wFwV5ZJPFHKKxuJ8olqRl1DT0waGWqrTf/h
31i8RUAsxYbKLgNcXo2nb1ml2P+bLN5LsGo50rhvi5J2RaF2r+KsXTiX013xAHhh8WPjSn8W+DqHxG4Dyj
hzhXjlYp8urYHnWQU80vLiqQXZlkhDelvSrd9rWxg2b6qniehFrlBKF4GuBNDvGuEa9o+npPgrVZphUpGIpi
MRuPWIQ8z/CvHXip5y/Ejw64g444kq1yuDM80yKinrGkpqpYqf5ynpuWCqKGhDLcKTdAO5OMXacq0ztoT
rJNmEteKQ9CwvANhh7RqWCZIlWKVaZaBW6CWqHLE64wh8LpuAePfIF/FOOBnmZy+Emdz0eVZPltYl
GMwGamOWJZZCjOkayQzElN7Brb2tHZf403Zd+0OfCUQACz32IcthQ4Qdo/kS9oXZDDxACSatdoW6jGGf
xG414y4E8a/Cvx84l/gqvxfNDn1FS5UgjjpaOimSn5DLvYmEd9ROr1HVqAitE+0SrTI2nObzsoAZBJZukSSJU
mZIm7Plv5XBfUh36/iFkflj4czX4h/F/hpXLIKPNDmrcMmGbkjnTUr1eXNtu0ZDINNwG2ubdT/wBNknasyyL
wN67xIvJ5QJt80bORaU4i7e4AsrnG++WPyVcb+Y7yX8R8F5xlOZ8J1+S8QQ8QcNVWd0UkFNVPLTtDVU/
qGsK2hCWVbBtN77gXdm7GtNr2euzzElBSoKSVBgXDERTt+1JFmtqZ8shQKbqmxDFwYlDwB+GP4hV/jT
wlxf4tcV5TXRcDR0lPl1FQuaqaohpN6aJ5SiKI0Y73DOwFrjrjUsH01ajaET7csG4zAVcJwBLCnUxRte3bOJC
5NkQRfdyaVOOZ+0XrJubncnc47eOVj2FCj2FCjwNjfoRvhQohzjBB5V+M6zi2mtH4dcR1Ym4npVVVj4erJC
iDNowBcQSGwqlHQlZh/wDMvjzR/CmGen/pKPmH/En/AHjcf93/AMtY0Zf/ALpAkn/qJHl/7h/x4j/b00gfmw8
Ef/iBw8nEOWQCXPMiiZhGpJ+egtdk2+pl+pff1De4tqLBLFJjCtchKkFZDlu+cUzzugrc7zWOWZVWnhjdkkV
DeaQdATexHQfa+Kk6Wpc3c1G1EUJE9MuzgM5BYviEk0rSp9BDfPE0jVUpn0PUK2iUKFCGw06zbdgdgb9
Cd8QlJKiSccx88MjEt8XfDSljSiurb3zEOlFTyU9Vl71FRS1Mv1Tc5SOSW2B1EdPSO/c33N8GmWQfMxOf4
g1zkKcAkJBDYnH/AJNXcDhD2vB0iVnOS6Gd/TIpBBYHdrD+U379CB1ttaTINSnPM95xQnT0uArAZB8c
MsQN9ddzZFxBRLEoSGNkAGksxBI7X2xVKU9mNC9LFD7H7R0BhpVjgGkppYgnTJ6wQbAKCLFWG+5
7m/2xSPM7se/aOpSQE4ODixbsGPa0koo3UaklIZXA2K69yvSx2Nj+wGGJIDqiQy7/APT2y77ePZhGK6KFS
U5CfSwsxBa+m5I2sP2O+HLjCIwAqpxD+/vGPk/UoJgCvZhoe7E26nVtsbb9sEXephSjeHlesGLLz6xNcklOZd
9VvSrEWuLbWJ29hce+GUlsMoQUoliPzAq6ncpJGCVj0aUECNcDZtvuCDfscCCXN6CwAbLv8VgwyJVc6d
QwFQdS2iJAFuhtuQd9vsPbBUKYAlQVXlWM1DvLzJYzqMat6S2zaSA6na+m++199r4ACrKiYl0umo3/AG7
bWAZjN82iyI8zb2AV+YzDcbjbuRYddsOmheIijHvLswOZFpVjljcLHCVjYSKSXAuNzY2G37b74IE3qiHU
DcA/PZ3QQ88vJhP6sgN7nsUUHTY7A7nf3BwmBLD5hXaZ5aad+0Xn8gFXHlvlsernlVYlzCrqJHO+hRpJuQ
N7AdftjjNuJJtd0CrCOv2MoCy3iaOY18edvwdmqGUcM1TO15CTktN6hc+q5b7Xv8AfEw2Pbme/hvP2iFW1r
Hmg64D7xuHhf5ouAvF0HhjIqvMOFa6vVo6NPlY6WR2sSTCQHjLgAmxF9umKlp2baZH+aYAoDe/XOLdn
2hZ53+GWSk5UbplFOfNl4IZr4C+IcsFVV1GYwZqDU0leb66hSx5jMbkiZXYAnvrUi1zbrdl2yVaZTgMRQjT
TlHJ7Uss2zTLruFZ66g7/vEQ5lO1PzIo6lHHMkM5uWAuNkAvYHY2v3xsJSSmo9qxkFRSuhqNHpwHPd6Rb
X4QcU01Zx9UsC8Q+ShEq7IxvO1rdbgEX/bHL/Vl3/EBv+I6X6TUpXiE5MPeKK+Z7iao4g8wnHtVJTRoZc+r
HjUtqdP+JktpIG42F+9ja+Ou2fLu2WWnFkj2EcXtSYTbJkwUBJFMcT2desdCfhrTJ/8AUzw0TSKoTOyC+xU
82f8AsO2OC28X2of/ANPsI736eF3ZIP8A5HHefTSOHec8TzLTRPJMqfOU6LJpswLAC2oD3B2G339sd/aFh
BKhg7diPN7JLVNupVVTA4MOGLiGzwpnP/x+4Ch58bBeKcs9IFlUfPQW7khha1z74w7YsmUpJOR74x0Vgl
DxkrSlsN5NdWw9464/7SPwHn3ij5fPCfhzhfL63N+Is54/Smy+hpELy1UpoashQAR7G5OygEkgAkcTs9V1Si7
U+RHfbRQFJSGcv8GNQ8t3kk8KvgjeBj+M3jZJlnEvik5K5NS0qiY0ExjbTSZer21TlS3MqTYIuqxRAS0kxSr
XOuSsDr7mI5SU2ORfm4jT2H3iN/hmfER43+IX8ZKizviWapy3I8u4bzhck4dgnMmX5VARAAwtYPOd9cxF
2vYaUAUDaJcuXKKEhiD1+3CHs8yZMm3yXSR0+7jPWIj/ANpX5lJ8RjK6hI5CV4NywLYCzt8zW/k7b9rbj
BWUXJQmgZ7t2O6BtfnmmUpVCN+/DCsVM8FPCHirzC5gcg4eyvO+Ja6CKSd6PK6OStnWFGNnMan0qm
ob7dQL3sD16JqVI/8AcLuh2r6Z9iOIXJWhbWdF5TPToSafh3aLL/Dh+KNxd8NLP8x4RGSy8ecBZrW/MS5S
krUtVl1W4WNnpmYEKzMqhomUB3NwVNyczaOxQpRKKH0Zo19l7eupuLcjDN3ds++sdQfGvyEeVuu8Lar
xL8UfDXIfDX+IU61GZSPXSZc+XyzMCVYU0gi57M1m0KSSxFz1xj2e12wTP49mWVZCj9HyjatVksPhm1
WpARqSW9jjEb+STg/yI8MeYTIH8MZ4qjjeomvkgzN8zkVZgrANB8wOWJCoax6m22+L9tTtdMhQnBkHF
mw5RnWBWxTaEqkHz4D+2POhLYekRT/tGtLDWeK/hzHzEWZ8kqlCgESMvzKH0tcAWIBtft0xo/Syb9nmJ
/7h7GMv6wUEWiWrHymnMMd/COczVE1dCIEeRKOmT9TWilLBQAwAv1BHcXx06lqa6DTfjHKS5CWdQ
82NKAcN2rDGOgX+zjVMEnmQ8RtBRpG4ZgZmVdAYCuZRYajsALD8Y5L6mYSUAa5cI7P6UKlTVEhv
KMccaRZ/zbfGR8OfK55h+IeBs88OuJc6zTIJIEqMwpYqIwymSnjmWxkcPcCQLuOoNtsZdh2HOtEpM1CwA
ePDSNa37fkWacZK0EkcK0fPdGl03x7vCSoXWfC/iuNQSNTw5eNr7Efqb7/072xof+lLV/8A1E9TGWn60shJ
T4SnG4RaXwo8xmTeZ/yV5txvkmU1eRZXXZdmsaUlSIuZGYRNExPKJXcoTscYc+yLstsEqYXII+DHQ2a2I
tlhM6UGBB+RHzv0leldFR1MMqza40WYuVRgAFsGAtcEWvb22vj0oqBWSY8sZQQEgAelDjrnWG+tpFzep

jpdBjgi1aSUMaqTfa5IFtz+Lm+2ISm8QBl8xOmZdBf/AHaVNPbXWO4/xosqq85+G/R0NBSSV1ZV51kFPBB
FCZpJXadFVUQbsxJAAHW+OF2EbtucsMXfAb49A+onOzyACSWYDEnTnES+SX4bnBXw+PDR/Gfx9fK
Wz6gMdTl2WyATJk853RQCSJ65mICqCUjIJFzdxo27aE23zf4liFMzh+kxnWDZkjZss2y2ljkPamavbKNN8H/
iP8TedT4rXhrSSy1mTcEUGZT/AMLyENZC3yVTaoqD0mmNiQRcILgd2a7O2ZJsWzZqcVkBzzFBu7MZ8na
k63bWkkghAJYUbA1Vv9usF/7R3ncWXeLPhfHIxUHJa+UKU1q9qiG4Itc7HoPydgcQ/S8wJkzAdR7GJfq6W
TaJRozHjiO+MV9+DXm0fGvxLvDbMhUs0kP8RDQvMbRlqCoY2Xb3O1jb3xf28pM2wqmZ09xGf9O3pW0
EyqtV3bQ1ca6Z4x00+Ib8Vil8gfiRw3w7UcB5pxX/ALwZc+YfM02aRUiU4WblFCroxY/zbdscps3ZCrYkqSp
mOkdltXbaLCtKVpdxq3LCINg/2jPJ54aojwkz/XR2EijP6drEkhRcR97bY1h9Jq83+UU3GMU/WKQlKjJNd4h
04S/2gOl4yzGmoaHwZ4srMwrJzTQUtHmsdVLLLpYhVVYrsfT/ACggYL/0kQkrXOAA1BHzA/8ArNJISiSS
+DF8cMjHPbzw+aCs8y3m74p4lr+HHyOtqjHlcuT1CsZKIQIYlEjOF/UUeplsLE3sNsdHs2RKs0hMlKrw1yL1
cbo5fak2da56p5F00o+DUY4VI5PEG5tHSUckHNqJGkVS0sTLdYwbAt13JFyR2t3GLM1CUlLlmy9/1FeyzCp
Ki1DgRo9OJfP1i4/w+vAxeC+BJOLK2CVcz4lA+UWVFV4KMW02AGxkI1fdQn4xoWOSEpvAYxJLvM6i5
PTv2jaOFlHmH8cZeJHdpODvDitmy7JIr/p5nnCXjqq/2ZKe7U8J3HM57ixC4qyv/dWnxv8AZLJCd6s1f/pwG9
zGos/x5Alj+yw53JyHPE7mES+BbGtGfHPj45vhWWi4G41poQrMKjIKuYDe5HPp7/8A+8DHA/W1l/6VpA1
SfcfMdh9KT6zJB3KHsfiIO84/COR+HHD3gb4oeH+U0OQUnEOQQVjw0QIjXNKORHdjdidZY2bffRjF2vJly
kWa22VISFJBp/yT36RqbMmzJqp9ltBvFJauhh44k8M+DeKPig5TDxHRJV8F+KtRT5zAEZksmbUheIh1N/06
pyNiRdLbgEYlmWWzr2ykTQ8uaQR/+sU6ExHLnzkbLUZZZctx/wDE16iNa8H+C8xrfC/x78I6qKWbM+Hov
95qKELdxWZTUmGoAFur00j3tudA/GK1kkqMm02FQqnzDigseoMT2mYkTbPaxgryngsOPWNZ8VvE7IePfJ
l4YUAzBRxnwNX5llLU4UhzlkpFTTzXtYgSEoLG977dzXtVplzdnyUv/kQVD/8ASag9Yns9nmS7bNU3kWA
eeB9IlLzJceeIGefEF4IzPJOGIafxCgyTIxSUUxEn8TqHodbGVWZBvzZIyhYbR2JJvjT2lPtStqS1y0NNuoYakp
zw1IZ4z7DJs6dnLStX+N1V0D5dAXhv8DPJ/wAZ8K+YyTwm45yTPKTh/jahjGbPkoaqpcvLK8tFV8xAYg0E
6W9RsAZFNwb4jsOyLQi1/wAG0pISsVaoGJSXwodd8SWvaUldnFrkKBUg0ehORDY1H3i1vgz8G3w24Kop
v97qzNOPal3UwiZ3y+mpUBYlFjikJbVcatTW22AucdTY/pCxyx/7gmYegHIHPOsc9afqW0rP+IBA6n1iaeHv
ErwX4L4ypsgy7iDw6o+I4I4Mphp1raZq4LGgSGDmElzpUKqqWJ2A642Jdo2fLmCUhSAqgxD0wGvCMxci2
rQZikqKanAtvMRx5n/iMnwn8Xn8O+BuDMy8R+OoYWkq6WmkdY6JhHzOWwRWkkdU9bhbBBsWvsM/af
1D4E/+LZpZmTMxpnxNKnSL1g2L40n+TPWEI9/tD/5D/PJSec/hTOHlycZBxBw9LEldRpOZoZI5A2iaNmAb
SWR1KsLqQNzfE+w9tJ2hLUSm6pOIxxwIiHa2ylWJaWVeSrA/ET3jdjJj2FCj2FCj2FCgnNKKnrsoqY62Gnny
+aJoqlahA1PJGwIZX1ekqVuCDta+BUAUkKw9IQJBBGPeEQj5VfF3JKDjjP8AwooOJMs4ji4RhSsyCspcxjr
WfK2NhSyuhP69I5ERuSTEYGO+rGNsy1yxMVYUrCrlUkF/Lod6cODGNTaFnXcTa1JKb1C4bzajcrHi8Rp5
wPDaXgPxCp8xgDQ5HWrzaVI1AhgmDanRgOwYhgADcP8AbbTWlYVeThHK2yXLSoA0JOPDka6RC9XzI
c3iEsMzu0geenZ9aQAWIN7WYXuRYXHexxXUlRFRjVsoCWtF84+UAOxBwdgffeDhCwZdS1IieqqZI6Wc
BXdIL8okliVsfdup7Dcdg6mKQokV75cYUq8VEIejVOb+/CHOrrjkySCOmqUqbWUoLyXUgmxP8thcWN9r
YsqmYBIpl37RURLuupeJNWAGHvk+sL0yqiqkEslXTRvINTK1YAyk7kHbrgf8eYHrEly1GqVFuIi80BSOO
V0p1jQjRC0R2a59TFd/Tcm2/Un3xzJxZ47oAu6g4+1YTSQiQtG/K5b+pjGxDKBbcmwv7HtbviRqu0ApV4M
Sx7+KRmmggEbKSk+glgQukgarKT7ntY9sCotTvv0hS0JWCU5/EH01FG0juQgWF3R7AuVJF7Ht1t9sAFObp
OMSqSAPK1IDM7QhgAOWHDyJpZuYD9VvzbBAl3iMpfyv33jAYCVrJmZirOymQGT6GJ9JW5ubDa498J
NaaQSqB0CveEHOsrL610INW383tdh2BBNiPYfnAkAl4kCyldcPeCUpNBhWPQzNcOEb0gAdbj8/kdMG7U
MVwAf6077+YMq4OXAsoUlXW4Um7ELYm5Bsuxt+cIYs/Zg3DlSaivQd/aArmMbSuJJE/SKhBK+pVJ3O3
Yg39+uE716wIFQ5w7p7wVMy0MUUgKBo2bUUe1rb2t3IA32sAbX2wKRhoYNcxidzb30OkXh8mmSzUflD
qtB53zzZjLAFBuVOpFXe5vdbf0xyG1lg27g0dXspBNh4vFF54IYpEdJIIeWV1A266PUR9r73t0vjsgSqoxjklIA
T5hSJC8pXBeb8c+PfDZypZ6miy3MIK+qqIEKw06RHU3MYXA1bgKepP5xQ2pNlyrOsLxIYDjFvZkpc20Sw
nAFzy3xa/wA0vCOTeKHjd4U8M5sY5YauqrqmamLNeeGOBWKkD+VmUA37Xtjm9mzlyLPPnIxAAG5zH
SbRkInWiTKXhUnkIj/4mWS8CcK+C1FSJl+WUXEizxtlcFDDHDJHCCeaWUW/R0gr/wCLTbe+L302u0qtBI
Lpar4bucUPqNNnRZwGZTuG9eXzHvI1SL5cvJjxNxzm9qWKs+YzaLm6VZoIYhFCNRG+tlJW+3rHvhttK/l
W9FnRkw5mphtjIFksC7QujueQw6xyw4xztq6taeaWGFpG5zM0ulZVd/UCSbH1bi1jf9hj0EAhLJy79o84WpPi
MvM4688ODax1J+Gqsk/wxIWWOQmeDOmjOi3OvLUWYW63Ptjznbqh/qZfK77CPSdgJ/8A5UyR/wAvcxw
T4wzdIKen5ElO7SRqyRghiDsDsOguCbbdfzjsbZOIJaOHsNnBbQdcIH5faKLMPMx4fxRJJU5hLxZlcaxw9Zn
NbFsFBv1B2G/XbGPPCbqlbj1zjdkX7yUHUdHDUj6JviKeeLhLyAeBacc8S5e2bZg9acvyGhRQr1ddJHIQvNI
IhTlrIXf/AABgAxIU8ZZbOZq7owzjuLXaBJReIc5ceOUfPN5qvOFxh53fGaq424yzOGqzCvDQ0dPGJFy7Kq
QG600C3OlVIBN92JLNqJx1NnkIktKlnF8QffWORtM+ZO/zzRQNgQ+b0wavOLQf7O9QCb4ldNLAOfNFwv
mpq3hJZYgPlku4A9N3IAJP274g2ygCReNCTFnYk0mfcSXSB6ZVeDv9pelqMt+IplQnMdLR5jwPQcqSUaR
MY6qs1BSTY2JXp3t74ydnzVgGW7A7nNMo2doyUEiaQ5GTsK5xtP8AsvmZQ1nnI47ipZHemPA6yqdepW/4
+msb9Sbd8S26clVnSE4UO/AxFYJCkWlald1HYjU/KX4Hr4n/ABeaXhavRMxOReIeZ1tZEI9aSQUVRPK7N
q/kEqILmx9a7XIB6e02lH+l+KmhusOdI5CyWaadreDMqLzltzkE6YAb4tz/ALQ14orPV+GXAjVXLpmkqM+
q4R/jFoKeQm22m85Bv3PTrip9I2YeeeoPgBuz+0XvrS0f9KzhTYqOb5fcvFKfhqfM5r8Q/wAJKKikepep4uIUnk
jhkB/5cUzarW+hUBY27WONnbS2sswHC76mOe+n5R/lylHG9lQUfLLfFp/8AaP4q/JvE7wpzBWp1oKzKswo

wHkszSLNEWFu3pkG+MP6XmKTKmXciPV46H6skpXPlXzilWG5o5q0PEkMmTpMlXA6l49Ss2lNSsEMZ
PdT0Njte3vjp0TQQxP703xzC5Kkl0h8HbTXc2mvKOjH+zgwPVePfiVUqzywxcP00THTfkk1bBVYjYE6GIH
sPsSea+pyfBlhWp9o6f6SA8eaUuzD3+cddYhz4yNdTZf8AEX8QpapBfm5ei2bS5U0FP6t+q/8An1xr7BKRYZ
ZYnHDjGP8AUPiHaE1IUAPLjvA7EQYoko6WNVgp6d5o3h1TvqVeltO9weoFxbr746W6QDcPWOUJKiFTE
VAoxpj751phjHX74Xj1eb/CPheohlWSqo+IDEPrMiGeqCFbfUCLWt1x5dtyZf2kSrd7CPXNgyfC2WEpr/b3M
cII2FPl2XsZYKyqkgiPJDhiH5YHcDTse99wfxjtlEjziscIEh7izQ6Yt8xtWYiGsyqL/lSa0W4jl1Nrb9NYl2+pnP
YXN7YtLKTLCiIoS7wmqSC799iPov8AML488M+Vny2jjPjCm59LkUNMaen5QMstYyhIY0LiyOXOkM1tN
ySceX2GyTLVaBJlFifbOPW7fbJVls3jzg91qb8v3lHE7zj+czjDzreLUmb55mUNJldC4XLcpp5y9Hl8BuNKbgS
SML6pCNTHoFVQo9K2bs6TYkXZXMtU95CPK9qbRnW+Y8+mgegBw31GJ+IV/CSrVzj4mXhUtEJpESqrJ
XEZEyaVo6m7G266dX1dBcX64z9uqH8WYAKMPcesaX0+GtckKLly3Bj6CLG/7SUYsk8XfCXMq79KibKa
+FJH9KNItTTyWUnbUvpNrdDvtjH+mFpTKmEnMfNY2fq2WVTpYAxBHHBw8U18n/i6fAvzH8K8eGOCS
PIM0pqyQH9ISwh2jnRLArflPJa4uSfxjqbTZBaLPMlZkeu/nhHJWe2mzWqXNcsC5wNNRjk7+kdXPjE+WGf
zVeXvhrj/AILWTP6vhJJK2FKA841+W1MaM8sIH/MZAkciqLllLgXNhjjfpu3JstoVItBuhXooYfaO3+qdmqtt
mRaLKL5TvoUliSNWxG5441RyUs6BXqEip0GwlOkuyqNj3HcgHpbpfr34Q48ueBPtHnIWgKF44O4DYVcvv
34GkdI/gE+TSuoM8zDxmzulrKTLEo2oOHfmUMa1bSKPmKpAwvy1UGNZP5zJLvYY4z6n2klSRZJZfAn4
Hz0ju/pPZakqNsmgDECjPv8Agc4pZ8TbzFZd5gPOp4g8RZGadsgqq7+GUtTTrtWxwQpTfMA99bITqtuhUj3x
qbLlqk2REk0JBfnlyjJ2tNE+2Ln4hw2f9cTljjwERl4IeD9R4veJ+SZCitDBVTFquUKVIpB6pWX3BUab/wCI40
5MgrWAsaRnKmFrks6jv1zi9HmP4szHg7w1pcj4UljoeKeLauHhvh9tX/2FJKp11IHcU1Oks35iX3xd2lNWiSJc
kstZup3E5/8A6Q5i9YZSFTL0weRIc8BgOZYc43DgHgfLvDPgnKeHsoiaLLMlpI6OmVjdiiC2pj3ZjdmPdmY9
8W5ElEmWmVLwSGEQTZqpqzMXiaw74liOIG+Jj4XHxU8lvGUMaB6vI4Uz2m2udVK2twPzEZRjC+pLL4
+z5gGKfN0/Dxq7EtHhW1ByNOv5aKTeFnCmaeab4XGY8OZHl9ZnXEfhnxdHWZdTU0RllqaarB1JFb6iDJK
SB00b++ONs0pdt2KZMsEqlrcNmDp6x1FomJsu1RMWWTMTXiP0I1/zgeB3GPhh5XvBfOuKMkrMg4hyFa7
huVWkQzCKKY1dC5aNm0tpeVRchhoG3fFfa9itEix2eZOTdUl076F04c4m2ba5M21T0SlXkqZXUMr4jdskzX
hb4ePEOWce0+Z5p4seIPiXkfz+R01RDyYqGnrNJaeqe7yTzySao9KAFtL3tqxdlqk7KWLTeM2ZNS6RkArM4
uSaUiqtM3aKTZyBLRLLHeRkMgAK1iw3w7/KZFknB9Xxx4jeH/BuUcZV2ZtX5eseWR08mUUwjXTeEMY
6dtQdgLB1Fixv06D6f2UEyzabXKSFkuKAMOGA94xttbRKliRZ5iigBjV3PHE5btI17xM+IN5ZX8xFJneYZF
V8TcSZGY6Sn4ngywTQ0qxyMRJEWlVnWNmYiRYySCdJYda9q2/sf+WJq03lJpeagbSuWrcImkbH2p/GKE
m6k1uvjxpno/GD/P35+uP/AAY424NyXw9fhVsi47yuCvyzOqqJp+a0svLuNbCJUAaNtTKdnuelsPt3btqs8yXL
st26sAhRriW4aQ2yNkWefLWu0O6CxA68dYhXw380fitxfwj5i+A+MeJM2zDi6h4bqpaQGVE+Rkop+XXRw
8tQAGgZz6BuEv8AcY1n2nbZku12a0LJWElt10spm3RqTrBZELs1okpAQVDm4o/OK98K+FFT4y+C1FBwr4
fvT1HD1bN/HOLpc2WmoHSa3Igk5zJBAUGkqQ2o3OxvjAlWVVos4EmVVJ8y3YVwBegjZmWkSZ5M2ZR
QolnNMTSpeN88xQqMk8xnAXGB4tORJx/kWXVOY8RZDWfMfLShBl+YzRyRleZZ4XZrMNWo774vbRd
NrlT793xEpdSS9f6qYjHCsU7CyrNMk3HuEskhqf2SPWJz+GvmXB/hx52+IuDOCabM+IqWXLayGp4qkzha
mnroYHSSOWKCOJEVHcqNTMzAmwO5vt/TipEraK7PZwVBj5ndwGLgAAMeZjJ22J82wpnT/LUeVmZ95J
wjohHG0rEIrOR2UXOPQI4940Tj/wAzXh/4X1hpM74vyKlzEXtl8VQKqvcjstPDrlJ2O2ntijP2lZZJuzJgB0xPQ
OfSLUmxWiaHloJGuA6mkajxV5t62myeStybgDiCKgQX/ivF9VT8JZbpsfUDVNz3G3RYb/je1WbtZQTelyi2q
yED/wC1fSLEvZ6XuzJgfRLrPpT1iAPE74ltLlz6a7xUyKjtfXl/h3w8+cT9ehzHMNEKm38yQnufa2DafqNI/vP
A3S03j/8AJTDoI15GwycJRO9arv8A9U19Yrr4mfEAyfiGvlmouBqziyqO8eYeIef1GeFG29S0MZjo0Nx0CEfttj
nbTt6WsumVfOsxRV/9QyfSNqRsdaQypl0aIAT/APaqvWAeB3nh424m8VskFdJlb1OST/P8NZfl2V02W0sNSi
kSUSJCi2SspjLTnUT6zTnqt8Kx7btCpybzOmqQAAHzFB/uDji0K1bJkJlKuuxookklta/8TXg8dKvFzI6PzDeX
+LMciqGlWspYM+yacDd/0+bGCAR9SMVIv1P2x6iFCdKEyWaEAgx5zaZBBKFiqT6iKOZ3xVVS5s9TNI0
nKMcS+v0mQIDuuwsTck+/3tilNmea8rJu+EVJEtN26k1OXf4gOceIEFRTLAlVDHK4VJ4aZBG0hckqVJubX
62t98Gu0CgB4j5immzkAqUlxkWeulDnnw0htzPPs0o0iQVVRHFTFgxkGsKLCwufcKemKxtK0s2sXpdilqcqZ
mFDvboR6wYMlnzX/iknSNKn9VUCSAKG3tb98TeEpXmBNd8UhbZSPIUJJFP6n7R0oqr0kU0rRLGzKqlx9
JU2CbddwALW2Ixis4cR2aVgK8x7y7yjCPMKKwELOZg7hbDl2ANrX3HTvbbp2w6SBDzQpSgkhhw+feD4i/
L/AEiJVZVa6gBX1DYAWGwA7+56YEJOJxhysEXQHGcAE0jq0v6irJHqkVn2J1bHSvW3X+uHYNUwAUa
lKXMDq01y8lSUCaNJYDUGIJJJ9zcf0HtgTUPpBAlwGxHbQASR82RDTt+silAYwdFi1yG7X/pce2HNcDC
QrIjKAyojuFZUeRzZ2k3awNx1P3O/sO2GqKCBLE1gv5eSHmukr3UAW0WOjYHbYW6jt2vbEtHYGsMzC8
UsPzA6VTaWRmKK7sgRVK8xLX367WuPfv8AfAOXAIggQASnF4xTy8mWZ3SKSLmArGDblgDbTbpt3J9
8IFgwEJSb3mep75axNnlQ8auAfC7hrNqDizh5cxqKiq5kdaMvjq1ZdIHLKvuu6ki2zXPQjGRtOy2qepKpKmA
ydq6xr2C02eQkicl97A8vtEvUnxF+B8nolpouHOIqOCL9OKBKenQWvYBFElrbjb74ylbBtBLqUH5/aNNO3J
ADBJbl94zSeezwwmLJUcPZnTyfSifwyCUyD7aWIt+cJWxbWkUUOpgU7aspoUkchCfOviOcEcM0LRcP5B
mtVM/rWMwR0UJ3Klibk2BHUKb4MfT9pV5pig3WBO37MmiEn2irPFPmd4lz7xupOPa90izTK5VakhAKU0
CLccm3XTZiCSdzIe5GOlk7OlJs5syf6nE5nf3pHNTdoTVWgWlX9gzDId5xY3MvOX4F+OeQUNTx9lEUWZ
ZcvMSlr8ses5b3HpjkjBDq17hTa4HqUYwE7I2lZlEWZVDmC3UZRvL2vs60JBtKaitQ/QjGK7fEF8/EPjlkcfBf
BkRoOE6Vo3neWPkyV7Rn9NVQX0xLa4Qi7EC+kKAdvYexDZj484us+mvEmMLbu3PHP8aSGTTHPTgBj

VqtEZeQ/wA3HhB4B/71R+JnB7Z2+ZyQ/IVIyWHMjTxgMrQlZLMoZiGuL3vY2sLz7bsVpnlBsy7rYh25/EUt
hW6y2e+m1y7zsxa9rr1iwdH8f/wW4P4fSmy/gfjqjoKFeXDS0tDQRJGoNrIgqAAPsLdcczN+nbT/AHUsE8T9o
6mR9S2T+iJZAwFB98orx56fii+Vrx28rPHPDvD/AIXVkXHXEdK0NJK/CtHSSUda1tNQ1WjEhktcspJP073I
wkWG1SJoMxbgbyfSEdoWS0SleFLIJ3AVGb7o3jwp+NV5QvB/hThk8O+Eua5TneVUUUSx0PC1FHLl7aF
WRRWO66zrABfVdzue+IF7OtUxRSVg8z7ZRZTtOyykhZQQRuHvnvjZeIf9oj8uXivQjI+LPDvjbMslqZV58
OZ5Jl+YUqkbqzRGd9VjbopIvfEMvZU41SodYlm7XkiikEjgOtYqr47+cby5eLvxAfDTxDyjwmnl8N+Gqdos9
y45JBl5zeoJdo5zTK3Ll5BZG0uRzdJU3AF9uzWC1fxVIKmUcOBb3jBte0bF/KSsIdIxbGj5aCLYZf8AHk8sng
tmsg4Q8NuKqVs0iE002TcM0OXtUsPSFYc1GY7KATt0HbGZN2NayHmKfmTGtI29Yv8A9sNhkBjDfxD8fv
yr+MeYU7cbeG3E9a2VqZKGbOeGKDMmidjpKxDmuyk9yLA2te+2KZ2fOQCoKA9Ivf6jKWQkpJ6H5ilflx+
Jdwb5c/izcYeKfh9wJV5R4WcYxHKZ+HqWlip6taQpAxnhhU8qJ/mIjLygwUq7LcE7WpNgnWiX4ZoRrwpF
O0bSk2ZfigOk5Bta846MyfFz8pvhhnebccZVls0HF2fw6KyoouEHp8yzJh6uVJOyqpN+pd9JK7k2GDXsTaF1
KJn9cnVTpAJ27s4FU2X/AGzZNeZ/McrfOb5s8x863mDzTjvPYI6Kkr5o6Sgy6KYyNSUUesRwajszW1MxA
X1yP0Fsdjs2yps0pMl2xrqY4Pa9tVapqp4S+FNBlpx0OMdJuEPjHeWHwzjyCo4X8Ls6os1govlohQcN0FNUZ
dEEBMXOMo1A3tZGIa5O98cwrYO0JpuzJgrqSY67/wBRbNkC9LllxokDPIlsYWZ38eDy+eK602X8VeHfGG
YZdzNQ/imR0NfFE4tZhGZmJN7fSCRa56YBP07bpfmlrAO4kfESr+p7BMN2ag8wDFZc+83fl+4h+JllviJT+G
M03hvR5E1DU0EmS0yrNmN5LVq0THlmwbQRe7EBiLgY107Jtv8ADVZysX3fE4aP6xh/65YBbE2pEsiW2
mZ/3MOmsWp4R+N/5ffD+gqYuEeA+J6DLmtUMMryOioUmLAszGMSqdQJN9Qve5xmf+mbdOSJi1g8SSfa
NUfVmzpK1Spcshq0AAPrCXNfjH+WbxWqpMw4m8N86rc1WM0yfxPhehrKiSIC5TmGRtK3NrMwG9+mC
T9PbQlp/wAUwMDkoivSGV9UbNmkibKLtmlJpvr0iqfkF89XgF4B8WeIB8R/D165uIK9ZcpYZNDm/wDDqT
1k0umWxjRQ6nUtw2/SwGNXbFmtU+4mzzKpFakOaVjI2LbLLZ/EVa5f9jTyg0wi12Vf7Qb4KcJ8MxRZbwH
4gUWT0doKWGjy6hSJI72QrGlR6FPtYW9sYK/py1kGYpQPMn4jokfVNiS0tII0FB8xDvm6+I15ZPMv5V+M
soyPw0qcu4z4hp3ellquGKSkmoq0tcVbVMbE6lIuWQlmvbubaOz9j25E5K1r8o/7jhGZtPbWzpklaEy/Pl5Rjq/b
xsfln+JP5Z/L/wCXvhKhqvCuqpOJeGqaKOran4eo5nNWoCzVS1crhm1sS+onV6rdsK27E2hMnLPiC6ScSWb
hDWDb2zZchDSiVgDBIJfBwSaxJ+b/AB5PBPjSgnyvM+CONszy2ZkhqoKnLqGpjYE33iaclwLX2BvtbfFZH
0rbAPElLS+4n7RamfWNhKvBnS1B9QkjmH5YYxUjz4eeDwH8XPGTwvzDg3wvcZJwrmXzHEkMmTw5V/
GaYvCPlQIzY6VVjqci2oL9JbGts2yW6TLmy5sxyoULksdXMYu1Lds+0TJMyVK8qTUMEvkA3s9ItPl/xiPLT
4PZ8ajhrw0znLasUwSWty3hmgoCkVrhOYJFLLsdhtt+MZK/p3aCnRNWGGpLce6xtp+ptmoaZKllzSiQ/DGv
KkKOIPjd+APilLT5bxV4e8WZjQWFRGczyOhrolawKsI2lYi9tmt2+2BR9MW9B/xqAO4kfEFN+rNnKYTUF
t4BbjWlYoB54vMB4ceYbzDZtnvhlwzDwtkb0lNTMs9FFRmqmUHmTiCM6VBUqLE3Om9gTjrdj2adJs5RaC
6hvf13fMcZtm2SLRakrsoupLE00zbCpw4b4mjyD/F3zfyXZPFwbx3SV3FXAEEjjLpoZVOZZFGACIYwx0zx
C99LMrRkmxIsoy9s/TvjrM+UWUdcDT3jV2F9SmzS/wCNNBUlPUByOg5NFqIfieeTDxDr2z+poMlrM6ZyJ
HquBZJK25UO7MeQbhSigtc2YAC+OflbN2o3hS1Fv/KnvvjpZu1NkBXizEC9/wCDnXQ6RX74gnxtI/GXgip8
O/CCirclyzNI/kcwzmrIpakQ6bmCGNTaFWX0lmNyGKhV642Nm/Thkzr1oZSxgMuevL1jG2n9VInyGsxKUH
FWfAYtljWuAxjnU2TjiGkZ4zUUzRRaSxjCyOSzg2vYbE//ALNtr46ISkzKoHDsxy/8hctkTMcwODuQMBTfS
LQ/Do4KepHEPFM8kcqRsuT0RQ+my2kmcCwsSTGP6++L9kCqqVwg5QQao94kzI4D4lebfOc0kCyZX4Z5
WmSUYK3tmdcq1FXID7pTLTRfbmuPfEEseNb1Lyli6P8AyVU9Aw5xqqPh2RKc5hc8E0HUueUSvjUijHsKF
BdXSRZhSSwVEUU8E6GOSORA6SKRYqwOxBBIIOxBwxAIYw4JBcQDLsspsnokpqSmpqSmiXSkUESxR
oPYKoAA/AwyUhIZIYQiSS5MMniZ4ScM+MuQQ5VxVkeX5/llPVR1sdLWIXiEyBgjlbgGwZtjcb7g4htFlk2
hNyekKDux1iWRaJslV+UpjhSOe/xh+DqjwV8YPDnifhlm4eoo8ilymi/h6/LrlrU7vdYtO0f6VSbabEWJG++OB
+rpJs9okzpPlF0gNRm00oY7D6amCdJmSpvmq5fN9daiNY8FOB6vyteeas8KDn9XmHCvidlH8F+cbVAtfDm
NEzUlSV1EB0mcLqB7uLi5xXsclVi2mbFfdEwM+oUPKeIPzE9qmi12EWu6ypZdtLpqOkaL4E5LHxV5QvH
DgiupKYZ/wcaTi6jdolE0ZpJflayMNbVbQwuL2+w64oWJAXYLTZ1DzIZY5FlCLdrWUWyRPSfKp0nnURn
xs8Ssv8QPh3+E8FVVS/7z8H57muSU5KN/9grFHKp1Wt6TJTqBe5t9sK22lE3ZUgKPmQpSeTP8iGsshUvaM
4p/qoJPPD7xNI8HuMsl+I1wnxNDwZxDmGWcd5NQVnEkdNSPNHTx5jQfK5gsrgaFIcSSEHobbdMbP8O0J
2sicJZIWElTDC8llP7xmG0yVbNXKKwCgkJc/wDEun4EMXHvw6ONfAKk4k4OqvFbw94a8NeJKmnnmnzz
MFgqK1aZi1OWpSplMqk78prMQN7WGIbR9P2iyhdnVPQmUpj5jUthTF+ESydtSLQUzhKUqYl8Bg+NcOsT
vSeGnhRxZ5duGeA6Hw8458Vso4LikamzwUT5JSLLIWaaYZhUvAio7uSVQulgps2kE7gs1hXZEWZMpU0I/
wBzXQ5xN43Qx3PGQZ9rRaFWgzEyyvJ7xbLyh/WNQyPx44M8p2T1uW5Bm3g/4UvWEGqhyQ1XHefz6Sb
CWVTHThgWYAO7Bf6nFSXbrPYUlEpUuU+N15quZoPeLK7JPtZCpgXMbB2lp5CpiKfFj4i/DnECNC1L4k
+JUifS/E/EH8Fylztv/DstCXU2+mSQ/nfbKtf1DKWGZcz/AMlXU/8AxQ3qY0bPsWamrpl/+Kbx/wDkp/QRFe
Yef/xDpKV6ThJuHPDWhkuDBwfk0GWSMD2acBpm/Jfr+BbLVt+1AXZDSh/2AJ9cfWL6djWcl5zrP/cSfTD
0iJs3zPOvEnMZsxr6jOOIqtnPNqp2mrn19Tdzqsd+l8ZE2YuYq9MJJ31jSly0oF1AYbqQ7eCPgzxN5jvFrh7gfg
3LJM64m4orFocvpEcLzZDcksx2RFVWZmOyqjE9MBBx2O8D/wDZH8nPB8E3iT4uZ02fTIGlpuF8vhSipWu
bqJalXeUWt6tEffbBXYUUz+MB8HHPPhS8R8M8VcM8TV/EvA+eVggy7M6mnENfk2YRKJUinMY5batLP
G6hb8tlKggFkCUkKTiIZSQoFKsDFjvhmeMNNx54S12T04EUWUzR5rl8RI/To67XNywBsFhq1rIQB0WNB
9ser/TdsTNkGWMqjgqvoq8I8623ZzLnBZzoeKaeoYxAHmU4G/8Ahv4+ZvkUbyw5XPWirjM6WiSKZWlSz9

dOo6bbm69e+J5yCmdcBpv+/pGIq6mWVHk2PBtc4jF80NZmCrBHDzyOVLLFAQsRUEqQ1yR+R173xCqbf
UUtXAnhAiSZabz0YEJwxx3U70h3/iVQo51Q00s9G6q5uNLCykmx2Jufxfe/bEwWVJGvvESpQSogYH0o1dN
YcouIaaGNUHOQIAuktcrbt9OG8Ydj8RKJQanvHSSqjiWVTAso5aaNC39QbYkL1sLfvfGcVVxjcQC10Uz/A
F9oLIUII1AgAN7a2OvawN+3T+9u2E1S0C4YXqj76e0KIuV8vKCZRJYKujtva5I/m/a1hhilvSJARy76NBbxC
ahjRY21h1sOYGJ26XAF772/HbCc1hXWS/770gah44FFkqEkIj1P0stiOvUm1r336YTOaQgboJV33ugmWVJY
RFHGCXIIXdVUW3I/w29vvhAB6wjMvYZbo81TLULqWMMjDSQvc7gEN+xH23/GEgvSEuWlgR33rBrKK
uEs4R4gLBA7F2N/ov7e1htggzMDXpAqvmp+/YeCdqaYkSoAoJLRW1MALAkjsOl/8sCaUiULoVH9QMwy
Twq7RpMhf0spsACW7+/fr2+2CSQ576RXUVMxYE4d6wTEj01MA80syLZZywIcG3/cH+oJPfBVLsKwYcM
5o7aQfI1OHkLrpaRioUqdEZuLX73uN+53+2I3cDdBXLswqahNOPdITxxpy4pXj0iNQQO+okAk2NzsR/54J6
1h0pY+Wvzu7zhuqxIkYkXTaZSg5IbVb1AKSNiRa97bYNExP9XZogXKVevUJPtCCoqII4pBEGkexQBoriM
WtfUem4PX7YkAS1YElZN5I776xqvE03ydGISXkE76Yy7aVY2sV0jcn3xcBP8Afv8AUZ7Bgg/avuSd/SI24vr
GamFOOdJICZTISpAPUb9bXBFu2JwquUUCm4lq+kRhxDmBl5krBEVh6202Ovtp2+npsbYiWok+bCHSlLF
uvv8AuIx4jnauGiK1SrjSyhiNS2sb+1jYbe3XFGcsKLa0i9KlXEuDhXn3vjVaispsvypVUK9UJgoZ3ZSigXNz7
6re+34xVMyWhNU1EXP481a/Ktge2/OUMslMlTXy1DRtJNzQEPqBbcnfe4v0FtzilMkoP+Rq0+8aEqcsNKBo
xyoMoUZZz4M6lpxSxQxya0kjS2lAFB1KPxue5xPZ5i7zFLDPvdrFS1SZRRRTkYP9978o27L+H2ymmljimQ
1DgrDGqE2UtYuSxNjYmxGxxqCTcBANe9YyFTrxBmBh78h3rGt8VIklJVc946czyAAqp0kHc6QfpAFjvt3H
TFW1K8pSrOLljQAsTEBrvCmg60jU6rJa8TRTRIqxuxi0iMBBYdgTc2UX7e+MCZJnlYKSwO6Omlz7OmW
oLDkVxc9cPvEh8DcHU+WziWugaaWqVwFa+wLAqU3233P8p2x0NisglBlGp7o8cvb7cJyryR5Rw9WFcYfZ
Wp6pxLN8xVRQwgkpGxSS991vbcaevXY3xo+I5F+vtGSmSAFeFTeSXplR9ftHsslyyry2UyLKp1FIlWRS0elt
SuVtftt2N74ikqQpPni1aETEL8gx6cOWcZzqfkVkfyqilCnl8+WQNHJbbSx6KAo9uot7YNZukJSP1EQCVoK1
nN94OD/D9cIW5chajSTmSOtmYSogV1G9lbqosN/uD3viWUFH+rv30aAnFNQvBn0bnm+TaQrjo6fI5RG1JV
NyUCKVdSWJFtyfpZev7n3waZhlqblu/cQKlImy74L1ffywpX8QXwrVLkbg8zR81pWcN+qVZSCQLbDULm
9iCDgpCkg3mIB695xFPlrKQkqBI6D7NgMi0JOIc6lyyaVcvgjkgKM0WtHaQ3OkM3S6m1j7YgnLKb13v8GL
MpCVhImOzVyx+RDblGUxZtGtRFL8zWR6laFpNWhwTumw1e++xt++K8uW7qIcj0O6LM2eaJQWB9RvGr
5fqHteHKnJqSkaWpiqBU6pCHUR6dKnUBcgi1xsfvi4ZcwUJpFJM6UQ6AHH6J/HSFVZTLPKtNJUrHBIdLw
6QOcNrn2G1zYbkEdcPMDEJOXtDySVPMAZxzd2GFW++rw3V3Fz8NQTZJWUqVVVTRtMxIDpyzsL9yev
TvYb9olzUpHhs5ArnEkuRMUTMwBNMvfn7QwcOZmIc6rGlTXytMisCy8xr+nvtYWDC+/2tipZpgC3NWrF
63yyuV5M6VD1173Q8UuYUfFWTzRRugCOwbXIA4BfUVUNe4BN/wAn8Ys35U1JAwrnFZMufJmB6kNl3
WA5nxhLWZW8UqUnKjFlvOWdGjsQ4HQmxJ3uNjvvh12kHylmgJVmZN9IY4H53jlRocuEaTNeLeKKPK+
G8vrOIc3zWRaeihy8NUSySONQcRKpZidzt/iPbEJnIlgrURxfDjFhElcwhCATXBjVtA2WmsOXFmQVnD8hy
7PaWqybiOlnkpK6jnpGpqhJFNmiaN1vHYHoe1ji2kpmy0rkkVzEUTelTFonvSjdN2rwVwL4NcZeI1BnEuX5
DmedUeTQNU1s9BTS1iZbSqxOqUoumNRpBF/qCt1tiqpfhECepIBoK4/YiLYlJnJKpEtRYuqmD4vqD8Qg4c
Y5fls9PTSTTyzpJIlRylU6AQSQN7kjf1f4tz0xbkIUE41LsW7x6xTtqkLLgFgzv776aUpXWFMWWxVTyUqG
QwTwodcyWkLG3p19xcG1tzf7AYYVpk3M1/ECUtRnU+XD8n70hFV1T8H5BM1NUyaauotISxKqtjYEkDf+
Ym4sOxtsirwkc+nesGE+LMNzQgg5kUd/YRfLysZNFwR5cuHZa3lQLLRHNKx9XpVXvKWubbCML+w/fF2
QQmWCrnGghNGSMcPgQh8l1FNUeAdDxFWxsmZce1tXxZV6/qvWzNJED/4acQKPsoxS2OCbKJqsZhKz/
wDqLj0aNHaRHjmWnBACRyFfV4lbGpFGPYUKPYUKPYUKPYUKK8fEy8r+Z+aDy7Cj4fpYaziXh6uTMq
CBnVGql0tHNCrMQAzIwIubExgbXvjn/qTZi7bZLsoOpJcb9R3pGxsO3IstpvTCySGO7Q96xVLgjyu+Lnix4p
eG2eeKWS03hlw14YUNDQS59mVTHl81XT0kplhAZ5CGn6IGUKqjc79eWkbMt0+fJmW1PhIlAC8SA4BcZ
45RvzbfY5MqbLsp8RUwksKsTjlhnG6eOHlT8EPHzxnzXiPhHPfEfiGtz+pkqszyzgPJ/wCKUcsshBcrUsiwQqz
HUQ0jKSSdsXbbsvZ1qtCp0hS1FRchAcV3sw6xVsu0LdZ5IlzUpSE4FZY9MT0jYcz4h4S8A+EchyCXhfwg8
NaDhWabMMrfjXPxxFnMFVKoWSq+Qog953CC5eXYqAAAFvOqbIs0tMoolywmovqvqc53U584hTLm2hS
pgUtZVQ3E3Uto6suURz4p/Eo4ezGmnhrOM/FfxCd2v8rlCw8E5Q1wbgmLmVjjf+Z97b+5z7T9RyiGVMXM3
BpafR1esXbPsOaC4QhHHzn1ZMQpmPxA89yXM3qeBuDuAeAZ23FfS5WM0zcnuTW1hkkLXJ3AHU+5xjL
2/NSq9ZpaZZ1a8r/5KcxqjY0shp61L3Ow6BhEWeJPjhxn4x1bTcWcWcRcSOxvbMMwlmjH2CE6APsFAxl2m
3Wi0F56yriX/EX5FkkSQ0pATwEbN5RPJr4h+eHxag4I8NOH3zrNzEaipdnEFHlkANjPUTEaYo72ANiWYh
VDE2xVAixHQ/Lv9kp8XJuGDPV+KnhzT5wImf5KKhrZoddjpQznTsTYFuXtvs1tyuwo0H4OvwfIPF74i3HP
h/47ZO9Mvg5SR1uZ8OmccvOZ5ZQkALAhpKMpeXUm0gMakgFlKAhR2MPnv8IPLJ54eDPKxl3Dc3DOdc
SZOMwyx8uy6mpMlgGmYw03oYMJHWml02S11UXuwwUKIK8b/J7wd5RvjX+BPjRw/lVHkmV+LUmb8I
Z3DSxiOBc6loJJqarCjZWnSGSN9IALqrHdmJaFEe/7TjxHxp4CDy9eM/DGeZ1Q0PAXFci1FHSVUkMMs7J
HUxO6qQrFo6WeGzAjTMRaxIwxhRZL4wPhhQedj4Q3H1Xk0KV5fhyHjXIn2LaqZUrY2Wx6tCHXa9w569
C5hRxV+D/4mNlviHlNAGZqeveuyGQ6SQRNCMxpN7dpKatA3/8Amn847H6StJTNSjV09ReHqFdY5b6kkv
LKxkx//tPuOkTT8UDhZcs4n4S4m0H5eanmoapwdOjlsJEN+20jDp2H7dhtJFUzNMY42UcUZmgGsVly1ppsvi
NRHFBRMOYGLXaYHYEEHe2/bocUZbkBTUMBNISTLLlQ40Ht60hxpIWoq9WtUFZF0xFyG1qGAAt+R3
9vY4nQCD5tIgWoEOgNWu/Hv0h1l4vfmtrVQ9zq2Tr/AEwZtBBwEMmShh5jHSfnB1RraTJdHVGCBlN7rv1
uR/bYYzFOGOcdElQZhnBhogHishBmUx3VSbsD6ftcXH9QcNeBEOEFwRQbsIAtawSN5o2BjYhCp3B6km/

QW7dzgQCKwYILJP26wONXqqyMiyWvZwhTmWuQR7G1zYbe2CFOcRqIU2vdIBV0VPTtd3aMRxL6dRs
zWuSRtsbf98OdRDBSnCSXguKoiedVVpGVrOUEX6ekD73IP2wSjnApJZj3lB88yLSLFqYokYOwU22J0gkb
/n2xGoOXiRCvIzNnwjHzTrRRyCTlWKyAklmjLAjUB7/6HBMHYCGUo3XJx7oMqQmmgVYA+pZJF1X20
KVuQRa4DE2B3A6n2xIKnCIS4F3H5jyMrzPJFJIZPU7EkkPawF12sDt7dLYFIIpEi/MCcdW7H7jya55olEEp
QroAc2Fm3FuxG3bY4EjGtYcOpV44d+zcYNjpnZXljCmLTfls4JUgEWPbv+35w4WWZ377EPMlpd8PTvWC
J3cURMSCMreNFUBtdm/lIN/ufxa+2CukhhAOKqVSh3wl/VjpxZn9UYjDNNc26kAkjp79ep/Lpr5SN8CpTOQ
Wy13mGHN2ly6Rwqs0pu8qh++1iLG52NyDt9sWEhyHiCaTXM5/d40LihryKjJ9QNw7sGIBIvcdDf8Aue2LU
uvmBplFCcBeIUK5/sxHHG+YEK8Ls5JJJGxup9/e3t/rglKABIxivdBISS6fWIu4qrkopIzTnW8cbNYXKqTsDb
6rgAb/AJxVnLNCInkooQcfjVo0XNWWasaAx31LZ/SSxG4AJvbcAXH2BxWUocYspCrwanT14e8abE3OpQ0
+orHLY6Rfljf8b37n/wAsZzKUK4PGnfloUbtSzP3luhJmFOzZPTzsskkbKRqRyoVgw6tv/iNun7YZSDcfEd5w
6JiL7MAaE8821h84KymHNM1X5mQh0CySCJC0qbjcMdyCB0Jtvt1xfs0slYKix07yMZlqnAIKUJca0rmeYjf
K3hz5KlDkiGOoOyTep2Q7Oyjay32sex6Y1DLZDnPGMgzTfug4M3HjviPuIpFzOSpplm1rEwuH2XaM+vTbd
Rbb8C2MyckLdI70LRrWaZcDnHd6gH7ws4W4fNJXSO8CA6kcswDFtxclSbAbb2v1HscFJs6JdQN/36wE+1z
Jpuk0oGFN9S2XKHilqPlglTTrIBI7xXkAJWNyRfdvpDdBYDFtJUki7w6xRa+FKOOIAzLD1bswryhZeI3jid2i
p4Im2Dn9M9b22AuUAH5F+1pEKM3yu3sDATAJCr5S5ozYkY9PzCdamn/gvPhSmjzFGeOeaZG0LH3AKjq
L9r/sN8REukqo9XfDhEv++7/toQXc0OLaZD1EK82jqMypxJPGKOpSUiFAxcWGld7fTq3N+u++DmBRZ6d/
MBKITeu+bv49MhAFiOXqrQ1B+XK6jPbSIERySD99Qbtc3scE9Ap9/SGCamWxYFtcfZ84UZpVrmGXQsXl
jrooXmjjKMGm6En/AMRuTbsD7YKZMBQ3+6p4/mI5SF360Q45UHp7Q25RmdRU1TSCd2kM9+UyKCpY
BWA66bHfcYCXOU/ExJNs6ODCtGBDv8UbUwqhyIwVcM1U8UskhDpdyyqpIvdbWuL/AL3N7WwpckJLz
D3nCm2ozEjwk8eFWOtW37422oWHL8rilVzLSTAKwRgQxRQLADoNyTe39sXKJaYDFI3lpVJWK0warmh
x96wjzmvSkpaDmxXE93LAajIy2OkCxIOnb8EA++FNYAPjDWYk/wBQQBTSuGB3fiGKJKTL8+qarQJqWe
dlkpZ1CmQG4sATt/TtsTislkrKnfduiwoKmJCboG/fi9MTStcRxhzzPh2k4lkqZDQXDyJGi7KQrDdS224U7kjY
DbDqkJmOSnvvGHFoVKUlIU74OHw3bsXNISRcFZbWVIJjR6aARBWf0Sx3DAsCb6jfTci/33GHTZZQWz
MKQxtE9Uoea8Q5y4F8mepOWDQTXeHUceXJJRsiS10ZViYnLRlSSAVNzuQLjYdDhplhTddOJ69IeVtFRu
hdQKtl1101eGjLeBAktLVVNQ0EjR8h1mUa4xvsBa5W5/ba/XFcWEIYqO7fFpW0VzCSkBsd1T6mkXG+Az
XZRwt8QmgOYVNPC2ZZXmVFl6uvSpZYmVdRtaR40k0jrYkAb4xNvST/AAjdrUPwr1yje+m5o/nhwzpLcX
9M6e8Sl8cPyleIHEXnKTjLhrg3Oa/JM8yWnjbMsoy+Wt+YqoUdGjnWPUQwQR6WZQCoAF7NiD6etckSPD
Wu6QTu98os/UlktCrT4qEXkkDU8cM8OOUWh+CR4VZ/5e/J7xRmHiBk54XjzDOJs115nB8rU/KR0sSu8qsB
piUpJo1fy6j0IJzvqOamda0IlKvEAChcO5oG+I0vpiSqRYlzJybgJJqGLAAVc7sacI5EcT5tTZrxfmktCKb+CVN
bMKRuUWSKlaQlBtvZBp9J6W/GPQpCi1wnAB848wtAZfiXaHCgDZ40bVmPGGipp4+G6n5eaVakfyyklgl2
OhlA6W/qLn84cug4Y4HHnEl+8lw1HpUcA+GYxw3gw01tfHX0S5PV03NM0sqvDTk6m1Aqqncah6hpt9vcH
FObMcBCq696Rekyy6loppoSM/uNx1i+XmhrD4a+TjjOOgBglo+GZMso1UFGWWSJaWJV07htUigAfzWGL
W1VGXYZl3/iQOdB7xq7OQF2uWFagnlU+0SJwrw3DwbwtleT06qkGUUcFBGqrpCrFGsYFu2y9O2L0qWJa
EyxkAOgaKq1lais5knrC/EkDHsKFGJHENM8zlUgiGp5GOlEHuWOwH3OGJYPCFSwiNuJPN94dcO5k2Xw
8SQ8Q5srFP4bw5BLndZqHYx0qvpO38xX/PGdN2tZEG6F3jonzH0f1i4jZ9oULxTdGqvKPVo1fxB82Gf8M0x
mPB2WcFZfp1fxHxC4jpskAG/qWjiM1S/TpZSft2rWjas1AfwwgazFBP8A9Q6j6RYk2CWr/eVHRCSr1LCK7
+JnxJclo+cuYeLefZ4W2GXeHXDiZVAAb7HMa/mSkW/mRVPcfbn7T9RSx/aeTulpuj/5Kc9GjYkbEmH+skD
esuf/AIpp1ivfFnn6y9czap4Z8MeGmrQ148340q6jizNAdvVepbkoduipYX/rgTtvId5MkPqslZ9adBGzK2Opmm
zS2iWQPSsRz4o+cfxO8X6NKPiLjrPqjLz6Y8vgqPkqJdraVghCJa21rHbGfadr220C7NmEjQUHQNF2Rs2yyS
8uWAdcT1MR/mOTVeRVCpWUdXQzVCCZVqKd4HlRtw4DAFlPXULg++M2LzxeP4W3wHvEL4j/AAtHx
rV5zScAeGrVMlNDmtRTGqrc2aMlZPlILqpRXBQyyMF1BgA+k2cCFF0fHb/ZLeHaPwcqZfDfxM4oquO6K
CSSGHiGCmGW5rIN1iPKRXp9XTXeQAm5W2HKYUcUuKOGMx4J4mzLJc3oqjLs2yerloa2knXTLSzxOY
5I2HZldSD+MDCjuP8A7I2Mhby+eMXy9OBxQvE1IK6c2u9IaMGmUb3AEgqj0Aux6m9iTCiQPL154vFTw+
/2hPxQ8D/ELiqvzXgri+jaq4Ry6eKNKbLglLFVU3IIAKhoRVRuSTrkjBNiMO9YUTr4w5XS+X/4x3hPxmiw
wUnjhwjmfAGYssduZmGXlczoGZu5MIrUH2UA9rPCinv+0p5LW+WjzT+W3zKZPEDNwtmy5bWsFYBzTT
LXQqxHUPF84lutj3GwEwouh8XmkPGHw8sw8R+Gl+fzTwtq8r8UMgkib6zls8dW1rHcPSc9Nu0m18PChq+
M14S0fnN+Efx7VZNEczkgyODjXJGjuTIaYJWKVHfVBzFt314RDwoaf9n/APGuLzMfCd4Go8xlOYz8LR1
XB2YCVtZeOncrErfmlkg69j+5QwhRw78GuEJ/Kn53vEDg0yM7eHnGNNGvL0kSJRZ5HR9Tfc09W4AvuW
3PpGNnYc3w57jIpPRQHsoxk7XlhcpjmFDqkn3Ai9fxE+E1zfwRpZyVDZPnUMgvIVDalki0/e5K9ceq2yVeS2
hjzJc0pQVAPFNqKgpKjMnmVYGpZXeFEVdhdrW+4sTv74zUSQolQrlw71iKfaQhISTdzxx+XphBlXTrRRz
qYwgVUjUAg+kfzG/t7DuOuDWm6HaBSsKoTWvOHGGvydoULZfUqxAuDCpsfz3wV2TmIYotL0I9Y6Q17
/MKTNdmjcqHZAUIuCSTv9re+/ucY4Up6R0xSMFR75unpkXmLpJuW6f4hv799gPt1wiSaEQbhqGm6CqdUo
3CoZQ7fzEixBvbbcXsNx12wTE8ojdn3wWhlrKhpQzMrxiTRNZQT3t9uu1umGokNBh1Gmu7sQWCrSBRNF
rayEI9ySOgAP3tt7X64fDv3iIhLXWr3hzhVm2VVdLXNTzwVFJI+mQF6aRZSQQbkWBN/f3wyFpIdNYlmSj
eIVRu+m6MpltTXcuOnoqlnZiEWOJpHcX3UqN7bG/tfDKpVRwgLwJKQK9TAJsvqhXw0whlNQZDDymQl
ywLHRb6tXYAb7YYKSAYNV5ZGT99YBPktfS1Dx1sNSJolKraEq6bdTcA2tbaw2/e5oWFf1MApCk1V33+

YBS5bVZjE1NSUlVOukEpDTmV0Xa2qyk/vh1lKA/4+YUtKv6gn1MYMk7nlRx3Om2ksWdSL9elr/2uelsCo
A1h0kPUuRDrwn4b514h1DwZNk9dm4QAGOliZ7KCSWbTstwQNz2JxFOtCZVZqgImk2dcykpL6xs+a+VTx
HyWnlqZuDc0CwjmFoOXIEt7KrMx2JGw/rfEA2nZl0EwPvp8RIrZ1pl4oOtK/NekRzmFI9LWslWEheBzqglH
LkRt+xFxYm1iB/pi+DeDioMUikJUzXSHph16xq+dV8UkSu8RqAdQUxtchrgtcXHQWxbS4VSKilXkMe+Ma
Bxc1SkzvGeaYEAcCw3JvcH/AD99RxOFJZmimsKBvHvgYjDi6qAnqDFIOYUO2pgqXvbbpfce/UnAqW7EG
ACCCoEP32Ii/iqq+ahZRII7rzNSpqDC++/9Ont98VTokxYSSQ6g3b0jWafgvP8AP7y5Nlec5ly7F3osvmqRET/i
5asBcA+lt7XxVmTEoqS2/sxalylTCQBy5Rq1ZlxlcI9NVCRTyiDSHUGVje9wSR1v32N8QqVKURXF8ImQm
ahJdJcM7v7ctIRw0VTSqks+X1yxeoMGjcKjWAChQPVb/wBHEIKZaQoggfMWChU1ZSCCqjDdvMO3CW
UyZrPFLJQZjNHAAJmEDky6m6LpAPUrY723/GNOyKQpiajWMe3ImJBDMdB+fSJU4q4czLh2ipYM6ynN
KGSvDMJZqWakDWNyvrW7baenvv1xq+OhaSmWQTuMY4sqpcwLnAgbxpi+8xqvFXA2e8OBZ6jJs1ofmF
BjappJjHULcXZfQupDcC6kjp0vfFFdwkgF2plz4Rfl+IAL9MTnhgNx7yhpymjzd6iVaGirELPGumOlIIufpsBfc
9hubjrhCaS5Abp2IYyQmgUT/wDI1Yddx3wlruGK/KOI5oc2osxyqdZkWSGpjkp5EVgbEpIoshF7EDffEIBUq8
C43GkWiryXWYlsqxvHgd4O8TeNmf1GScE8McS8T2R45IsroGnFOtgSz6bgXAFtRHa18Tm1SJcsiYoAbyB6
RWVZJ82anwElSgz0J6n7tSkSvmvwvPHTgLIq3Msy8JeKVjgIdlpIYqwsAh9WiF2c7A/y7bd+tWzbT2eFEeIHf
f8AiLts2VtIgESjhud8d/e+IczbMVpquGilp6iJYpZIVSWEo0Oq4ZZUlJElySL2vbttjUM1Kgwwy4HukYvgmW
ok68yRl0xfGkM2dZrJk1CFhablwFIfrUrUWbTrP+EW9QJHbEMyYUAJGHfQZxNKkBazMevHTdmaMawVk
HBfEHHi1GY5fk+b5tGilZTSUkk0FIQmpgXVGtYAW39z0xWSsXgSoOXzakW50slKk3DdS2RNcv3vgnJcqz
CvlqIBDVwU89V8zpkpGYuXHRWPTfoD2GFJlqUSklga9YO0TUoSCBeUPKaw/ZtTnJYGTTXFUYM5Mb6
llIttYXJ0nr7delsXFFCUso+sZ6b6phVLGO7thzhPwxw9mMmiODL8xllcgxJDBI0rFlvy9IBvvcm1ibi2ASsJS5
wG8MA2cGqVfVTE7iSS9G3+wh24nyzOcho4xmMNVQsxe8NbSvDLo1ALKFkUMfa4622NxiQTCtAUli2k
QmVcWpMxV18H0GIalHGJeppBD0zZ3mLvEtODT6Wd0jLc64UFr/8ASBe/+eJEpvqdWXeMMuYyPIWJ6A
cO9cIlvwm8lXjF4+cKxZhwVwLxHnVDKE0ZkIlp6SVQCSY5ZSgk/l9Sk9dtr4rTtpWazgIXMAPUh+rRYs+y7
VaiZsqWogcgWbkeGBxjVvG/ykeKPl8mFR4gcEZxw9TKzCKqqKbVSVLN9N5kLRhj3XVe56XxHItki0F0L
CuGOGhr0pElpsVos4uqlFNMThjkQ43h6n1jR8jzOWmqxLLOZjLK03QodBIUdrjYW/ri7JNxV81cxSmm+nw
wWIGTajhjuwhbnWS5xn1LSZmuV5hTZbKrRLU/w6WSA7/SJdJQklT6QR7db4Zc1KlFCCAW5974QkrCBM
WCQ/ItoRppB/DpzjgmsWsghraSWikjrKSphaSN4J13Qqw3BXSCCACMJKmBRNFD234h1hKj4klRBGeGGB
GeJx0etYvx4WfHu8S/Cvg2hpOPeAY+Ip1hvFmM3PymsrYwLcxk5RSTdku6KoNjtcjHLz/pmzTVX5CyBpRT
e0dZI+rbTJl3Z6Qo61S/vEUeeL4qPit5u/DimymbJm4J4GzqMOafL4ahxmrhr6Jat1CyoNOrlIFDH6tWm2Lmz9j
WWyTL94KXkTly+/KKW0duWy3SSi6UoNKZ88xwHGKgmfNUcUssc/ImcrGkdIVVQzAhzt6m2I2Hbvja8V
aBiD0jnlSpU03VpYtTHPDq2dcob/E3M8w4RcUPymZ5PW1MSPIa2meOaVFbaRBKq2G1rgCxBF8Z9ptqW/
wqrurSNazbPJU09FN4Ir8+5xMajwLUScV+MHDOW5lzY4qvNaSi+ZUKXQc1ApsNtXQf+hjHXalTJyUTnZ
RABzjoJFiRLlKmSGdIcjI846W+diFsx8E5KC7LHnPEmR5dPoF25c2b0quF9m9jvjrNsh7Nd1UgdViMnZhafe0
So9EmNi8SvMjwH4X5nNBxBxdkOX15dj8iKoT1rm52Wni1Sk/YLizaNoWaSSJswA6O56CsQyLHPmh5aCR
rl1NI1HOfNNmFZkslfw54ecVVWXqCf4rxK8PCuVhR1YyVjCYgbdId8U17UWU3pUpRGqmQP/tX0iwmwp
CrsyYH0S6z6U9YgzxT+IbTZHdc18XuDMkKG0mWeH+SScSVw91NbV6aZTsV1CP7/jEtP1AlP/UnpTulpvn
/AOSvL6Rq2fYxV/SSo71m6Ogr6xXLxI+IFwlm1XI1LwNxD4g1AJ0VviPxNPmEJO1mGX0+imXcXtvbb9uet
G35CjSWZh1mKJH/AMQyY25Gx5yRWYEf+CQP/sXMR1xX8QHxW4iyg5Xl/EicHZL0GW8KUMOSUwFg
LHkKHOw7scZ03b1uWm4ldxOiQEj0+8XZex7Ik3lJvHVRKj6xDma5lNm1bJW19RNV1LXaSoqZWlkNu5di
T/fGSpRUbyi53xpJASLqQwi+Xk+/2c/zB+bLgOi4qq04c8N+H81phVUEnEkspraynvocUsSs6Iw3BkZSVIOkg
i7NDxq/xL/ge+K3w1PD6n4zzSvybjfgpysFXm2TxSw/wqdgNCVEUlysbv6ElBKlrBtBZQURCjsB5SPJP4H/A
Ac/IFP4q55w3BxVn+QZAvEnEHEhyyGrzaodokdoqTmW5MQLhERWXYanJYk4IBoUSbxdwX4Q/HR+HpB
mNPQs+S8W0c5ySurqKNM04Zr4neLWLFjHJFMhDKraXS4uVbCxhQl+C7oz/wCFR4fcMoZMlzfhehr+D82
FIwjlocxoqqopKh1NtmMqmUGx+sH1dS8KKv8A+zLePvE0Uvjn4Hcc55nGccReHfET1sEmZ1j1VRoeWSkqg
Hcl7Copw/Ui8+1r4YaQo54f7RJ5fB4DfFK40qoIWiy7xApaXiumuNjJMphqLbW/58Ejf/R79cCcYUST/stXmA
Hhh8QfNOC6h2FJ4l8OTU0S6gB85RN81Ebd7xfMjb/2SYUWZ/2g+ifyhfEZ8svmToIysdFXJlmbFVKq60k4ls
xUXu9LVVa/cIAL2Iw5xhRc/wCMxTvlnkuovFXJ9M+ZeCPEuT+I1C8ZBDwUlSoqx7FWoZqgde/vbDmFCb4
zXlVqfiH/AA0M+yngWkp+Kc9IoeJuF0gljVcwaN1e0buQv6tLJKouQDrAuL3wjhCjZvLJwpnvhn8I7hzI/GiE5
dmuReHD0XFEVdLDIaaKKikSRZWVjGdMIAY6iNjc9cPCik/wQfjd+D8Hkp4c8JfGbivLuD8+4Hy0ZNS1Of
kpQZ5liLpg/VIKLKkRETxMRcICuoE2EGFEhcV/GQ8mfwwfASt4X8CjkXEVQ0k+Y0XD3B0UktFLWSi/M
qKxv00UkKD6ndUUKqWAAd4UcRvD/wASs78ZfHLxJ4uzyZ63O+KMlz3Pc2eFDaWRitVKwW5OlSpYDcg
Rr3F8XdnE31/+CvRj8RTtzXUv/wAk+tI6u+cianzDy6cQzlRNTyGnmS69VaeMg2PQ2P8AfHs84pKCThHkc+
8JZAxiiVZxJT0QSlVJ1UgHTHYOWF7He2+/T8YzFWgAXRECLGVF1Hn24+0KOHZjmmXs1QadXm/5jum
qyAnr7Fd+h64NKioMajOAKUJW6S3f25Q50sMsdNGvzBbSoFzIu+35wX8VOZ9PzEYteiD1P2joU8U1IWV
YVNjpYysSy79AvQjcEW/tbGHTKOvbygEYwokqI5JrEzOItIK3tqAtvbppsftvbCulueMOF3i4/P4gmpmlZDZA
3rK9NKaQNjv0sNv6++BN0GJAFLbQZd4x5oEqDzHYFCVQLZSSym/Tt+dvbBAsqBNUMAxjY/Bzi6Dw68
Uskz+WkXMafLK3nyxMPWRpYEi4tqF9QufqVR7YgtkkzZKpYLExPZJgkzkzGJbL7bxF4/CLzdcHeNfFQyb

KnzGPMWgadErKTlawttQBufUAb2Ntscdatlz7OjxFs26Oss+0pM9fhpcHfnDn4y+Y7hjwHrKCHPGqxNmMck
ka0tPzCiIVBZtxYXYAe9j7Yislhm2h/DamsSWq2y7O1966B4qtlnmYyIecOfjuSgqEyOdDTQxiNWqATCsfPt0
DHR01Xtfe436VdgmfwhZgfMOmrRziLdLNsNrbyt+H4/EWt8GPMJw149rmDZC9VIctMYl+Yp+WSHBsRub
i4IPsRjm7ZYJ1mYTc9I6SyWyVaATLyjX/ABQ85vBfhFxjV5FmYzhq2jCCVqWhLxhmXWF1XG+kgntuN+u
JbPsmfPQJiGY6mIrRtORIXcW9N0VE4L4ci81HmRnp4o5cmpeIczkzCop4tjDTKSzeoba2UDcbXb9sdVOUbH
Y3xugdcPSOWkpNptTDy3lHpnu3RbrxW8bOE/KBwzlOT0uTSk1av8ll9Aiotl6s7H3YgX9TEm9upxy1lsU+3L
KyrDEmOntFrk2NKUJTjgBGh8I/Elyav4gjps94dq8lpHYI1VFUipELHc610qdIB3K3/GLs3YEwJeWpzphFZG
3JZUygw1hF8R7wro6/gSi41oPl4aqCeKmrpY1BNbA9xGb9yrWAI3IfrYDEn0/alCYbOrAgtx/MQbfsqTLFoT
QjPXToYozn9QZoXOooAANrHWh3X33O/TfbHYymJvCOOmkj9dvEccauZqiVJH0EC4DhdyTcDra4G/5J+2
J0EXYgmJL1p33wiLuM5JJp5Qsl1NmkmLG8fUdDtYgDuepxHMZ2EAnFzjlr+s4jjiulSSGYJJFI66tg1iGB3tfr
vf7YrqZiGiwCpJCjhr39ovF8Kb4rvhv5K/Lxm/CXG2VcQw1rZ1NmiVmUUaVaVazLGArjWrh00AXNwQRYj
pjmtrbMmzpnioIYACOo2TtWVJR4MwFyThWOovgL5leCfMl4IUXiJwxmUM/DVbDLM81RFyJKMxEiZJ0b
eN4yrBgfa9yCCeamyFypnhKFY6eVaJc2X4qDSK5VHx5vLHTsw/3qzeRVLAMnDNaVYDuDy+nfF/8A0a1n
L1EZ3+t2P/l6GLKeJvj/AMLeFPgFX+JVdJNVcLZdli5vzqGm58s8DqrIY02LFg62Fx17YpSbPMmzhIR/Ylov
T7VKkyTaF/1AeOX/AMU74qXh75rPDzgnh7hHJs5qXy7iVM4qKrNKZKZkWnjf9CJdTsTKX0sTYBQfq6Y6
/ZGxJ9nmKmTSA4IDe8cTtzb9ntCEy5QJZQJ5PT75ZRbHy5fG98FvMd4k8NcG0UHFWTcQ8RTrRQRZlliC
mhqSpIg5yuwNypVWA0sbdL4wbRsO0yUKmFiE4sY6Ozbfs05aJYBBVg49/iJw83XnG4H8kvAmW8RcaNXr
SZrmCZdTRZfRipqJJSjOW0XHpVUJZr7be+KVisM21LKJWQesXrftCTY0Bc7Alqd4Rzx8TKbh345Xn1yGn
4Ty3OMs4B4KyIJxJnlTTpT1kyPUF0hQHVpZvWiarkfrNYBRq6eSpWybMoTCFKUaAVHH78o5SelO2bUn
wgUpT/YmhIOWfLrFtvHDzZ+CXwi/C/KOCstyaRaoUomoeG8jhVqqdN0+ZqJHKqAzIQZZWLOQbA2Nsez
WC2bSmGdlmThy4DKNm1bSsOyZQkDHJIxL4PxNHOJiFvDf/aMeBc74sWk4q8P+JeGctaXQcwpaqLMhTo
bgNJEqq+zCzBNVu18Xpv0vMCf8UwKOjEdOxFCT9XSyo+LLKU6uD1waN0+JZ8P7hLz6+AreKPhkuUVP
HMGXHM8szKgUGPimnVCwppCv1SGw5chBZXUKfSWAq7N2lOsc3wJ73RRjkdYt7T2XIt0n+TZmvGoIz
HeHQxxCWpiyairQtXUmaVuaXkDRqpN1cm3QdQb7i3vfHZ3riFXlEnv0jh0DxFpCUAAPhqdN8dKPhR/GB8
LvKT5S6Hgbi/K+JafM6Ctrq+KfKqBapK+GWYyhnOtSsihtB1CxCLY9QOb2nsidaZ/iyiK5E1pHT7J21Islm8G
a/lzApXdjSOnfFHmP4O4J8uS+KeaVUlFwacpp85+YakZpRBOqNF+koLazzEGkb3Nsc0iyzVzv46f7O3SOrXb
JSJH8lR8rA8jEJ8NfGX8vnFOd0FBT8SZlFJmMyQxy1HD9XDChdgoLu0YCrci5OwG/TGor6dt6QTdwD4jt4
yUfU2z1EC9iQMC1YlzzaebHg7yVeFH++XGXz65Ua6HLo0y+j+YqZZ5SdKqlxfZWYm+wUnGZZLJMtMz
w5eLPWNS3W6VZJfizcHampjk18XL4gvCfnezng6n4JyrNqam4aSaSTMq+FIaipeZkURCMFmCRmMNdmF2
fZbAk91sDZ86xhfiH+zUFeceffUm0pFtUgS0kXXrgXLU4UDnfSN1+C/5FaPzCcZ1vHfFlNU1PDHCxjo0oap
SqZpmFuYVlW2l4okZCyi4ZmQHZWUv9Q7bXIlJkSj5lCpzAf3OsN9MbAROnqtE4eVJo2BLewGXDfFq/N9
8aTw+8qHGFdwhkGRVHGeb8OH5fMEpqlKHL8uZbKYOaVbVIvQqiaVI03BBA5uw/T860o8aYoJBqHxO/9
msdNtL6lkWRfgy0FZFC2A3a9BSFvki+LD4ZfEaFVwPm/DU3DnEGYU7iXIM5WOtos0jCapI45NIWQqtyU
dFNtwCAbRW3Y1osifHSXSDiKEHh8iLFh27ZrYv+MtLKUCWNQRxw5GvQxz3+LB5AMu8mXjRSrw5Hm
CcD8ccyry4a+Y2VSRkc6lV9m0prR4ySSVYqb6L46vYVvFrkFK/7px3jI/ffxjjfqKwLsdoHhnyKBZ8ARiN+N
H+IuD5R/jU+DPAXgPwLwjnlFxHkFbkeWUmU1Rhy1aigjMSrEagOj/QxGs+nUNRuCcYdt+m7UudMmIIIcn
GvBuxHQ2H6qscuRLlzAQaDBxxff1xpF3fHLxs4Z8vXg/nPHPEkxiyDI6daieSnhEzuGZURUUfUzM6gC+5Y
b45uzSFzpqZMvE0jqbVaZdnkqnzMEh45P/Fr+JRwP52fDnhnIOBKDPo58or5a2szDNKT5MwBodC08YBZm
ZiwY2KqOWOp6dzsHZU+xzFrnEM2A6+gjzv6h21Z7fLRLswcgu5pu94sn5UPjm+B/EmS+HXAb5bxVkWeZ
g2X8PR0wycPQUtU+iBQJEa3K129QQWDC4G+OZt+y56FLmkghzHXbN2tZ1olyUggsPtFovOb5zOBvIl4U
QcY8cDMjl1XmEWWU8OW0IqqqonkDtZUuosqRuzEkWCnrsMZUqUqYq6mNqdORKTfXhHGP43vxL+A/i
GQ8A5fwDkeeJHwpJVVdRmWaxR0s8pnQIKdIgzMUGhXLMQCdNgbE41LPZJksE5mkZNptcqaQl2Ar3u3x
UDwMyM0nidwvmVQ1LTwQ5xSTyhmOsWnjZiBckmw/t0x0FgsJK0zlUqD7Rz1t2gkJMhL4H5bJqfaOjPnryi
mz3wKNHXRxy0FTxPkUVUsjtHHymzamV9TKQVWx3YEWBvcY6nbaUqs11WBUj/+MRl7LUUz3TjdV/8
AwmOavE/xCPEDg7MsxyrgvLuDPCyGColpp14UyWGCokZJCp1VMgeV/UDvcHfHnE3b9qQTLs4TKAp5U
h+pcx26NjWdYC55VM/8j8BhEI8c+JOfeKGcvV8SZ/m3ENew1tJmNbJVSW97OTYfgAYxp9pmzlXpyio7y8a
kmRLlC7KSEjcGiRPJt5IPEbz7+KFTwf4Z5VQZrnFBRHMaoVmYw0MNLTCRIzIWkNyAzqLIrNv0xC0Sx0
q8vX+yT8TZstNVeKfivlWTIyh5st4Wy9q2cX6r8zUaUBG24hYdfySuwoqR8bz4cHDXw1/Mnwzw1wXXZzm
PDPEHDqV6TZrVJUVQq45njqFYoiBQVaBgunYPhiIUV18oX+7p82XhcOLqcVXCzcXZSubQllVZaY1kQc
MWIXTY+q+2m+GEKPo++PP4seJ3gJ8OHiXi7wm4gruFc7yHM8vlrcwoooonngoGqBFKV5isFAZ4ySFJ0hhs
CSDO6FGw+FGb5f8Wb4QtCM6EFTJ4s8CSZdmTSQqVgzEwtBLIEGwMdXGXUdiq4WUKMeTzNI/iC/CL
4eyvP2AruL+CZ+Es+5q3MOYQxSZdV3F+q1ETtsfYjChRUn/ZUvF2vpPBTxa8Gs8dY838NuJjVJE5IkRanX
DOoB7LU0kp2Gxk9zhkwotN5FpE8F/Ph5n/CXSKagrc4oPE7JIzcF4c4p+XW6b7aVrqSVjbvPuBcXJoUUtpY
W8iX+1MMirPl/DPj7l7Nu36dRNWwFj3sT8/RH8c7pvgc4UY/2uPwVhrPDvwe8R4ljSpy/M6zhqpOr1yxVEPz
MW3/AEtTSf8A6zCIhRyE8o/mFrfKb5nuAvErL4DV1HBedQZm1MG0mrhU6Zob9tcLSKPuwwwhR9LPj/4Z
+XX41flLyakzLimjzzg6qrIc2oK/J82hpK+gnVCGjJYM0TmORo5I3UMAxFgQCDhRV345fxT/AAf8IfJNxN4

CcC8Q5bxhxjxJlCcNGmyyqWtgyCj0ory1MykpzOWmlYwxcswZgFBwxMKOeHkg/wBoS8cvJD4N0fANFRc
KcccN5QvKylOIY6g1OVQ9oElikUtCu4VHBKA2B0gKBBhRqHnt+N747+fzhybhbiLNsr4X4OrJA0vD3DcD
00Vbbok8jO006b35ZIQmxKGwwnLtC3xC3h35J/FfxOy5cwyzgnOqbKXGo5nmirllCq/4jNUFFtbe4vsD7Y07P
sW2zheRLLamg6loz5+1bJKN1UwPoKnoHiQuAfIHlWb5yaPOfErL85r4SRLlXAOU1XFNYh6aWlRVpk32uz
2H9bX7PsGWVXZk4E6SwVnqPKOsU522VpDolMNVkIHTH0iYc38nKeAXgXxnxFw94a51lk/8ArMunzrjXi
aIVyQVSCncwZdRK8YbTL/82QWt2PTXVsgWWzTJsqSR5SLy1VZVKJS4zzMZidpG0T0S5k0HzAslNHFaq
UxyyEXC83tC2X+WPPaXUztTxUsBaNSSxWaJbgdbbf0x3c1JEu6Mo4ieoXSo4cHihlNBHXLKkqB5r6tWoA
pp3uAd9/bGWAo4mvdYivIaiQ2GPpxh3yzLxDRoQ2sSShQ4ADN3DagL7bfc/wBcWE0S/DvlECiVKLUHb19
PeFTUJdiTSTsTvfmDf74jJHf7hNMySPX7R0Vas+banlmYpylbS6DUOpBYHoDcjtbGMxDsKx2YN5np94Pp6
mIVBILu3RtTqFcjqpv73B97ffDMWAMBS8TALyTSOsjsdTllsdSm/Xt0tbDpFQM4YksV41hPy4vmlfTFrB1O
bFrg77bjYW7/ALYmcgNjFcXVV1ygFmCLrRlEthqDFdRFwDqO57n/ANWwN4qLmDSAgXXHt38xLHk81U
3md4Wki0oZXmhfSb+kQS6l1dGFwP6YytrMbIsd4iNTZYP8pKqfOHpG/fEplji8QuFy7RxE5ZP+o1vSOavW/
b7d/wBsUvp9/DWwzHtFr6gCfEQ5y+YrFS1KVVRIqPG6BrSgPckG1hc9bdf3x0IFKxhlT0HPvCLT/DEpiua8
YygxhDTUcQRQAVKtNfuffHPfUgZMscfiN36ccmYX0+YhzzVZpq8zXFy1LPJbMmXZmOqMQxjQ432t0A
9hjT2alrIhsx9+zGftAlVqmDN6YtgPXSFnlO8RaPwi8wNDmOdzmHL54paaedorrTh4/S57gatOojpf2vYNqyFT
7OUS6kMfx8w+y56ZM8LmGhccImD4iPiLw1xPw5w/Q5dXU+ZZvTVL1PNoplmFJAV0tqK3F2bTYdfSTbpf
J2FZpqVKWoMnCuf6jW21aZV1IFTjTL9xVmhy2rzetSipIpqqpqiYIoIIy80zEAWVRe57m42vY7A46a8EOpR
AbvvWObCCSEIz770i93mayKoybySZpQzaIqjK8opBIBIQoMLQ6gGH/hNu37Y4vZ6wq3hQwJPq8djtCWRY
VJOIA4UaObfFNYAjXBsj2K31tLcBSdupBsT1FhjvUpYXjHCqUCbiT20RpxbOZ5JbRSOoHLvo5eqxvsN7/bf
tv0xOFARUKHVeNO+z+YjbiUu0bGVZeU+uzadK6uu9up/0b74gK1ZwapKKN9z3xiOeKZZKd5Gja/LUBPX
pcG1jtttteuISbu+DCQp++UabV00dBqjWOGZdXMkjYMbkX1H3t9PX233xGCB5TWJTLeoozZd4+sdjfg4L
Avwh+KuRc05qOIyu29uUccjtdhbQ2FI7HYrqsJCsXVHEeFI56GATGCWojprR8xbJGNJY237e/7Y6lAS5Teq
OkcfNWQkEpIBLNn0y6iO8XizmEmdfAHhqKqoerlqfC/LmkmkYlpSYKcXJO+OZsH/AP1g3/I/MdTtIPsVQP
8AwHxpHD3NKdayqqjTtFJ+oQZEjdVjbTdl+7G2xAte+O4mMY4CSgs7VOGBzpG/eTiP5nzg+EQBFSI+L8p
LMsdhFevhsNRN+g3PXFO2AmzrGPlPsYv2K6LVLNQ6hjTMP+vmOnH+0n5hT5Z4TeFMtQyKo4jqwpeUxr
q+U2uR2/8AW+Of+lVXZq+A946P6xRekS+JfcGxiV/gb+E+W+EfkKi4sdY1qONayqzqsnEgmYQws0Ea6lG4
VYXYAXsZG7nFT6imGZbTLGTdTX5i99MyRLsImKNT7Cg9ueOccifM/wCYPNPMX408TcaZpHNLNxDm
E0rIJDoFNsKePqCqxRhBuffbc47mzyUSZCZCAPLQ6nXrHnk+ZMtFoVaZqj5nZsN3IRHEldBNJzaYrzZ1Esx
YhHYkAWABNtm1ah1udvaSYU4Jx77eAQkhlKDDfnubH2rHVj/Zx/MVmfEHCvHnhfmtRUSRcOPDnmTxS
JYU0NQ7rOgJ3tzQj26XkYjrjiPqOzFKkzmxoeUd/wDTFqCkLkO92o5xR74n/gUngx5+PErIsup/kMqqMw/ilOI
ihURVcaVJAUk9HeQAG3Tt0x0WyVmfZUKerMeVI5nbMsSbUtDUcEeh+8QlT5TT5LBJy+W1Oqq6FmYrE
ov7dzcb++3fGulpYupw9cIxFf5SVzHfk2OPHXJ+kde/N62Z0fwBeHI66WRK2bhrhyKRpGBOlpabTcA2Pp07f
j2xxFhKVbYUpIaq+VDHfW1K07EQFlyAh99RpHJDIMurpOMsvp4pNLxVlLoJQg2EqHTfqbDpftfHazEqKf
KW75RwYmICiFgEU+KZ86aGOz3x/gjeSTKRIkjg8YUIHLW7XMNV/wC3744j6UD20j/tPuI7z60KhYApOI
UKa0NI4uV2XxcLQSvLK8Us8geQNIzdATffvYjYXNz2x3agZeeMefpuzfKoYcAfT8R3M8uFFL5OPhDZdm
+V0c02c0XB0nEWiJRJJLW1URnB9P1WaRBtvZB3x57bT/M2qUGgKrvIUj0iwf8AsNiiZiQkq1qa7tY4pZtwR
xAzq9XlOYVcs7OKuQUVSeZJuS5uu9ySbkWuffHocyclACQ2ndY81kyVKJWX9c+XecOPg5PxL4Q+I/D/A
BDkdFntDmfDeZRV1PIKGVdTpLqsf07fQGB2sbkdDbEC0omylSlEMxHXt4nlLXInpmh3cGgwI1OhFI6/fHX
4JpeNPIBPnssS83hjN6DM4QxIYCV/l2QEA9ROPYeke1scH9OzhLtrKwIIj0X6nkGdYCUs4IIeOK7lJ8pqJaES
TKIHgBe2o2F2tvt1+5P9ceiyyGMyXWPL5iTSRN8v4yFG39mO4nxVJI6b4SHGjvYImS5URZC2/wAzSWGk
G59rY812QQNoJJ/7vYx6ttsE7NUE4m7jxEfPvnfGFVTZxPS0NJHRoXEYe6+tSb33Js1wOh6dMdRaNoLEzw
0JzYmOUs+y0eF4kxTUcDXnwjpL8DT4Sk3ilmGT+N/iRBPT5DltatbwtlDLJE+aVEMhZK+Yk3NOrbxqNpC
monQBr5raG0CQZScc/tHVbO2cAoTlGmXpXvGLB/7S/lD5z5NeB4kEtxxxTteMgH/7CrBvsbjfEOx5AmziFY
N8xPtqcqXIBTiTHGjh7glqGtb5tZ1m1aFZI1Ok72Goi+3fbtbsMdpZ7EEDzGODtVumKW8tOFd2Zr9sXjY6Wi
pHWkZpYljo5FmVrh2ASxVSWUED0j0/frvi8qUP6nAHnFBNpYCYnFQwGHTnyxi+/nI5ud+UrjSup9Ty0uV
pnSBUvzPlpYqyxFwdJERv3tfvi7tjzWGYoZB+hCviNDZha1Swcy3UN8xzR8NPh6eKPnQ813HfCXhZwxLnx
yfPZzW1stSkFDlUE08rwyVE720hkDEBVZzpYBSRbHkFul3LTMSMlH3j0uyLvSEK3D2jutD8HXhPws+EL
xN4KUmWZFXcZV3B1TT13ENJlkUdXmuaANVJIZCvMZBUKgQMdkVRtbaBosRxu/2fDxpXwe+Kz4aPVz
NSUvF6VnDNQpJUF6qnLRIRcf8A3xFELG+5G17YFMKOx3xJvIx5jfOt5osgyjgnxozzwp8E34btnj5ZPoqJsw
Wpe8aRxPHNI0kTIdTyLGgjtZi1sFCjmf8AFc/2erifyReDtZ4qcL8cZn4mZBlrI3EYzKj5ea0KM2kVWpGZZoV
JAe9mS4b1LqKiRCjmhKjPGyoxRyCFYdVPY/scNCj6pfC+ro/ihfB7y5J3SaTxU8PTQVDyLtDXmmaCQ/8A0
FVGTtb6dsHCirv+yo+OlVxN5QOOPDHNCUzbwz4mkZYXY6ooKwGQrpPQLVRVQ2997HqyYUWM+HJ
WweD3ml8zvgqDDFHkHGMfHeTRiT1fIZ9AtTIFXsqVsdUP/ox9iShRCflT8hfip5Xvj4+LPHOT8OGHwW8R
8mqMxqM1FTEtMaidoZhCsYOozrVpUG2kARyltR1WLNWFDN8Vr4gXDnw5fi7eCfG9SaivgzfgquyDjWip
VDTw5RLXRyUlSoG7yRzpO6ofqRJAti98ImFEy+KfnU8iHi7xtwP4y8U+JHhPnHEvh8rz8OZlLmrGvy3mmx
tSKeYzBhdVkiYo12AU74UKOVnx7vjEcN/EVzPhrgfw5p8y/wBweDq+XMpM0rYjTtnlY0RiR44W9ccMaNJ

YyWdjITpUAamJhRzjdgi3YhV9ybDAwo3Hwv8ALZxz441YXhPgriDiEtu01Ll7GEDbdpWAjA3HVvbFyy7O
tVoLSJZVwFOuEVbRbbPIDzlgc4k/KPh+1uRVSUvGfHvAXB1XexyekqHz/OASfp+ToVchvy3fGmnYCklrR
NSg6DzK6Jf3igrbAUHkS1KGp8qeqmidvC74bPDsrU81D4feJfHF23q+LK+Dg7Kzv15C8ysdd720i9sbdm+nJ
WKZS171kS09KqjKn7cm4KmJRuSCs9aJixnhh5Lc54Lv/D6/gPw0p3TSYuCOGklzADbrmVfzJb3ubrEp/Hbob
NsZcv8AoUy//BNf/kpz6Riz9poX/YKX/wCSqf8AxSw9Y3mm8nHAdXVxVXEdDmXHuYxtqFXxbmc2cvq33
Ecrclev8sY7ewxeGyLMTenAzDqslXoadBFX/UrQKSyEDRICfavrEmZbQU+T5elJRQU9HRxiyQU8axRIPYI
oCj9hjRSkJF1IYbookubxqYjDzmx/xLwIlyVbFuKM6yfIwh+mRajMacOp7hTGrgkbjqPcZu2K2Yyx/uUlPVQ+
IvbNpPv/APEKPRJhJ58uI1ynwNqhdgMwzKGMASaCygvIdu+yjb8Yu2lQCXjKmpJQBwilUdCtQWWL6Am
oq0fX0gbEdTud998Z4Z3GXWIFXwLoLk7qO/o3GHCCsAyxCyGMr6UVSGsSR/67dftiVKk3GEQGUozLxzf
vDN6wc1RQljqgUtfcipcXP4HTERMsUi4mXaSARTmftHQ+OBPlypCrpa2kuDymt1O+/e3fr74x0qq+sdGtJY
AY99YLOqeoN1Kl20/qIQWtuGHb2Fv9cIsA5gilRVdGOcFyVM9UzAoQ7KNIZtV1ubntq363/pbBg3cMIiZzT
HTGDJ/1jAolR4WN2C7ELawKnp36dO2BIAxxiS8W3d7tYO5ny9UUAUKhuNHqNrE3sNjv26D2wKXaEtTu
cD698YkjyZKP/pnuGAYY10TVCx3WxW0Etx126g7db/bFDaqh/CUN3yIvbMSf5iTk59jF0vFfxJ4D4Gq6SHi
+ryemmqELU4rafmllBsbHS1t8clZrPaZgJkAnhHV2ifZ0KAnEPvEarN4+eC1OWEmZcKrYhGvQWsew/wCX/
TFr+DtDRXX8xVFu2eRinp+I2vwj8RuBeOpMwj4NqcpnekCGrWjpeSUvcLq9C+xxUtUi0S2M8GuDl4tWafZ
1uJBFMWpFGvNcS/mH40EkLuFrn0svpFtCbH++59/bHZ7LrZUVy+Y4/aVLUs7/AIhg8HPC6u8aePqXIcjgV
mkj5s7yyFY6eJCBd2tqAW9go6kix9prVakSEGZM5fiAs9mVPmhCK545b+6nhFwOCPIF4d8A5VFLnccmeT0
51vUVs3y8Gvu2hCoFz/iJ69ccpO23appZHl4R08jY9mkh1V4w8zeMHg55fqGX+G1XDNHMEA5GTxJNUTb
7L+nck7/zEYh/i260Hzgni7esS/ybFIoggHQM8Y8xvFKcf+SviDOYY56SLN8jWqSM2MkauUIB7Xse2D2fK8
PaCJZLspoC3zPFsClgYpdo5o5/UjQ6xSLEjmyFSA6WN9/v169ycd8hv7GOGckAHtu3iN+I0aetI0cyJQfqY2C
2tvc+1xf7YMFqHvOK6vMolOW/k/20iOOJYC9WA41IZLG0pIIt7D3H9bYgWBj6GCQ7XT179IjbidRBUI4iL
i9iuksQTYjcdrdv2wJScIRmgjXv5jW87emip5mbWJFAVVbXp09F3BHUg9fYDtiFZSQUmpiWXeBSoU7596
R19+FQsnA/wV+LM6q4WkpZqfibM4khe8k0SpKh+q1mLRsBqPsb745LaQCrcEJ/7RHZbMJGz1LV/wBxjibl
uRR5nl8EbaZJKWFYkLMBpYLtub2Bsf3P746kyhNTWrYRyCZxkLN0s+OdOX7juv4vRDLf9n3iSYFBD4W
5cGB6i0NP7f6Y5WzsNqC9/wAj3SOvtIP+km5U3A2/rHEOqzWKpY8pRz21+kCxCtuLWuTt++32x24nJwaO
BXIXQk95v60pEpeSWaCk82fhSkJeN34vyl9Juxsa2Lb307mxO/7Ya1BrNMSkN5Ve0BZJj2uStZfzJDb3FdQfR
qR9AXmj8ZfCbwfyfKZfFeu4bo6HMKiSPL/4xRCqSSVU1OEBjex0fjbHndjs9pmkizAk5tHqNttNlkgG0kAHB
4aeMeP+EvEDyJ8YZ94eVeW1HC9Twtm75bPlsXIpzogqFYooC6bSK97Abg/nBIlzUWtKJ39nDvXSAmzJU2
xrVJqm6rCmRwj50KzMEpclipaiWlhcwR/MSlQrWte462tYe/Trvj1CbMBT5jT8x5JJlLCh4YrgGxAA74wjlqac
5vJUTxtUapHWNoJFA0sttk9hdTvbv0viAt4l4h+9InciXdBwxfHru4Vi/f8As3s/zXnX40On1xcFzRytp3ZjX07A
nrbYgDffSccx9Qqezjcr4Mdb9Mpa0E6pf1EIPj5RrR+ftmhhWGafhjL5WmWwLOGqFDEDckBVFz02GL/02f8
A2gf/AJH4jO+q2/mFne6DhxinVBmVRmeUtEqIKudeTa4WzMlitr6iCbfe4v7Y6NCgACcsY5ZYKryU4EUbX
c+vdY7DfGCgi8FPhJ5PwnM6c5H4fyKKSWoQOj05jcsL25jWpzsBve/QHHnuyP8ALtErGd49f3Hpu2Vfx9m
BByujXBtH0jkHwi9RmXE2UU8lZyHkroAsTWZ7JMLXNrA29XYC/tsO/KyUAHJ6R5oJSQskZtVzjljQPV84
7NfHsZY/JVlkhaNeVxbQyDWCQSIao9u+OF+lH/mlv+J9xHo31ewsIJwvD2McYOJK9aqGQOhnlMZMsi6wk
ZCk+kHuAf7++PQQpy5D+/6jzaclIAS+LBnYc2eu6Pojzvxr4e8sHlGouM+I2qKfh7hvJKBqj5OlMsiqyQxKEj
WxPqdRYdMeSos67RaTKl4knGPZV2mXZrKJs3AAYchEE/8A1dvwF5aN83xnZ72/+56Y9BcjY+2NQ/TNuG
IHURjj6rsBwKv/AImPN8dzwDEukVvGRIIBtw7PZbgG536AEXPbvgT9OWymHURKPqaxVqabjFdPic/Fv8K
/NP5SM74D4JbiGtzfO6ukZ3q8sekhp4YplnZyXPr1csKFH+O/QY0Nk7GtEi0CbMYAPgXjM2ztuz2izGTKdy1
SGAq+eNaNrjHK/wARuORlaz0ZWBo2gLoEHLjNl3UE2I3BO+OltFtCDdH2jk7Js0qS+IHE9RvHSO6nxhCZ
vgz8cEScvVk+Teq4XrWUW1+gv0x5zZSr+SLpzMeo2u6LKbwcACKAfBl+DnD5pcxpfFjxSoLcAZVVc3K6C
Qsn+800Z/5jEgf8Em4Nj+swYbKrartstHhnw0gXsXGX5ijYrOJn+RRN1mY5/iJ0853xQW8c/ON4aeFHhfm/yn
h1k/GOTUucVtFaJeIJlzCIfLxMDf5OPRY6QBK3cooD6Fl2KZdnXPtNFXSQOWPH4jMtW3vEtCLPZKpCgC
csagbt+u6Jc/2i3LhmXk/4TXSWaPjCGRetgRSVW5A3O19sV/ptL2hXD5EWfqk/+2TgavxYGkcgaWiFSkkhpI
6hFZWaJQySR2AvpsQe/wC9j0x26EqUoDIRwM1kS1LSxJw/PLnlBlSaaKvlIXVPWK10jjD7ddyfp2Knbpcdc
WSQxGZiogMquAwfCuDDfm3AmL5+DUdP4weWbKKCtKyQZzkjZTV6gGG8bU73ve+2+98XhLE2T4ZwI
bqGjQlTSkiYMQX6GOfPhd59fEz4ZvjjmvFnA6ZG2d8e8IU2TZn/ABekerhgq6KU0c0qoHW8qT0TkaiVtMbg
7HHj200FM0KOJAfinyn1THqWz1gyykZEtwPmHoY7Ef7PT8RfjTz/AHl344bxHzmLPeNeEOI9ElRHSxUgai
qYVlpxy4lVQFdJ0BA6KLknGeC8Xo4r+d/gyv8Ah7/Fw4v/AIdFNQtwRx7FxPlCps3yklRHmEGnfoY5CnUdC
Nt8CcYUXX8+3xvvHLzw+XfiCLwa8IfFLw34HyUrm+acc0tVUw1UNHAQ7gywxrDFGwI1BJnbTa218O+k
KOjvwvvGwfEe+FNwtVcbTNnFfxFkdXwpxQ8m8lZNFzKKod9gNUqASH7yYcQo+YHxD4Jl8NPEHiDhqe
VZ5uHM0q8pklU3EjU87wlr7XuUv074CFHa/wD2X34ivClN4LVngFxVnlLlPEuU5nU5nwylZIsMWZUc5WS
WCJzZTNHOZG0E6ikgK30tYgYUXK8OvLr5dvhJ8f8Ai14s1fG9NwevirW/xPM488ziBKOmKSSzGGihCiQg
yzytpHMb1BRsAMPSFHFPzQ/GX4nf4r3E3mD8F6mbIqWWmgyGkp8zp9cWd5bBGqFauDULpK6mQLdXjt
Gbq6nDPCiY+Pf9rB8c+IeGZaXI+AvDThvMJFt/EG+bzAxbdVid0W99/UWHax64V6FHPXjPjHxK86fi3mPE
ebz8VeJHGOcyA1NUsEldO9tlQCNdMaKNlRQqKNgAMSSZE2cq7KSVHcHiObOlyhemKAG8tG8U3w9eP

MhiiquOa/hDwvoZeknFGdw09Sev000ZeZjt0Cg41h9P2lLG0lMoH/koA9A5jNO2rOqkgKmH/tBPqWESz4W/
Dj4VzV4ZEi8VfFAy2s+SZKvDWTDfqa3MCHZbWN40O2+9wMatm+npBqL83gm4n/5Kr0EZ1o23OT/wl8T
eV0T8mLG+FfkKrOF0jkyzg7wk8OZEtoq3pJuMc6S1vVzqox06Pt/LGwub/norLsIoqiWiXvYzFdVMPSMW0b
XC6KWte5whPQOfWJXPlFyfiWKL/fbiTjXxA5YsabNs2enyzvsKGl5UAG52ZW/J3vqf6TLV/wDkLVM4lh/8
UsPeM7/UFpP+BKUcA5/+RcxvnCHAvDXhFlPJyDJsi4Xom9JFDSw0SOeu5ULqO99yTvi9Js8mQlpSQkbgB
FWZNmTi8xRUd5JjXMm81XhzxLwVxLxFlXGOR5tlHCEckubz0dQJjRqgJJK7FgbWUi6udlJOKyNqWRctc
2XMBCMWybvnE6rBaUrTLWggqweKwQ/Gky9OJKKuqvDbP6Pw/r66Shhz2SrHOZowhkPK0cslA6MyCTU
qsN77Y5wfWKL4UZJEslrz1pjTCmYeN3/0wq6UiaDMAdm6Vxrq0RL5uPN34qZf5meN+Da3xWl4J4cylKms
ymbLKERpXwmnE9HFriHNJnR1QSFrBiCQO2Rtba1tTbJlnVPuJDkMMQzpFK11jR2bs6yKsqJyZV5RYFzg
XY40ppFnvhUePXEXjp5caibizPqfPs6yrM5acSvUpLXinKq0ZqFXcHVzAjEXZVHsCem+l7dNtNkJnqvKBPF
t/wAaiMLb9klyLS0pLAjk+6JI8aV/3r8efCbh1C2mizGs4tqgp6R0VMYYb/morI+4vpI33GNC2i/aZErQlZ//AEh
h6qEUbN5JE2bqAkcy59BEafEW4yWAcKcPRjmSStNXSJ2VRaNWJsbH/mW9/wDKxal1CBxjItADOo0iucG
VqaxTHLHGHGlyd2K9rm+wvY3xEJZKsIomYEoNa+32pCaXN1nK0rRpBJTuZCsTlAbFgB1B3v1t1ve+AW
oHymDQSkhYrl+c/vqYNhyqSaFHNTCpcBiDIbi/bpiOuR9/tE4LULen3jpDPUMlOY44+bFGDdQdSjUNzc7i4
Fr22P8AXGSnRUdPMr5kh/iE8NZLKz/pqmq1n1HT1Onpve+/a+EFDLKEARjQnTXL89YMiJppyjBC8YYsY
zfSW2/r/p74ZRpD3Bi57+YJjHy0tmkaRAoCFwbSDcEDfptvtsd8M6WciCTecpOGnpBtjlpC6I4mcartv7Ekgnfr
e221sO94PApTdLA9KxKXkv1HzLcMak5jSvOwkKbD9Bzsbbf1xnbWA/iLI3e8aGy3/lpD9t37xIfxKZ+Xxvwy
iuUd8vmsTuotKN/z2323xQ+n/wDpr4j2i/twkTEtp33nFZ6+WOuhMTu7Py1tLHIGZGNuh3Asbfi9yLC2OgSya
gRhKqGUz4d/EWi+GLI8uY8bPIUBlSkbQJA5TeYEG33B377nHO/UaSBLcNj8Rt/Tq73iAFxT5iG/NLKlX5ie
M7tZ4cwm9Gq5KiFBe/cX30/n7HGts5L2WXw+TGbbx/7qY2pPt66CJ8+GzklOuUcUZkI0FTLNT09wB+mug
uVGwsCSD+w9sY31DMUShJOpjY2BLQm+UDT2iDPMr4pZx4m+LueR19WWosrzOejoqZ5dVPTrE5jJC9FJ
C3Ym7EkgdMauz7NLlSElIxAJObnukZtvtEyZOL6sBlR+zEeETU1PL8uS7i6lQqoRYWGogd7XFh0/GNAkG
mUZ5QpLk1Lbu3i8fizw5Pw15Aq7LKsN8xQ8LwxSi1mDKiX29wf7446yrC9pBYNCqOstKFI2cUKDkJiBYP
CfhvNPhtcS8QyZTl82ewzT1S180S85JIqlY19Vr6dAsV6G577jYXa5o2omWFG7QNy7rjGOmxyjsxaykXq15+
26KJ8TViSxSIpuCGA0atJN/wCXuLbWuMdNkyj9o5mrhQDDLIvw7pEccXU7KZCp1E9ldgqbDUA17f8Al98
QlxRMGp2Jflw01iXfhxeQCn893ijn0Oc5hWZVwlwxBGcwehUGapklJEcMbupVDaN2ZtJIAFhdrjH2nbjZE+T
+ytdI1dl7PFtWyz5U1cZ8/WNN+Kr5A8r8ifjHkmU5HmldmnD3FdFJXUL1zI1XSSRShJI3KgBgNcZV9K31E
H6bltm2w2uUSsMR33jD7TsSbHOSEF0kYcPiLwpPP5bP9nakYIIMwzXgx1C+qEvLmlQR0cE3K1O4As1jaw
IOMIjxdpNv9v1HQAiTsy9X+vHH9xxaZ5aNi6DQtOpvFGLiOw332G+9rm+wGOsQlSTHILKSAHIPe+O53j
DO6/7P1FIpGv8A+F+Wtc2H/wAqn+xt/fHJya7Up/yPzHWzi2yK/wDEcMo4jU2VvU5gkyLGtXquwU3LILsFv
+97f+2O5TJATQYRwPirveYu+r13gDXrEw+TCBa3zZeGco5dNy+LcpIVVYu162I3btc9N/bvhrX5rLN3JPtA2
VQlWySwxUMePvpHSD/aN6oxeE/hhENV589rFupII/4Xci35v+2OY+lD/lmDcPeOs+sUvJlZ+YhtXEb98E7jai
8efhsS8IVE1K7ZDU5lw7Uoqh1EM+qaNiNtQaOo79dJGKO3UmXbfFGbGm6nxF/6cImWDwSXZxXf+6RxU
8UvD3MPCrxCz3hHPYIqXNcmrZsprda/qRPE5Qle6q1tQ6dRbY47ZMwTbs1NQpj1EcD4RlBUlZZSXDZ4/IE
IqPJ4q70Rq0kiNymZ21AKNyoNu4AB9/fYXkKLwz739IFE26fM3L7YatHUr/ZyvL7PlWaeIHiLLFMKaSng4
eopXQ6Z21CefSdgVUCBem3Tsb8z9UrQhKLOC5ck/HzHU/R6JsxUy0K/rgKvvPPB4qr8X/xNh8UfiE+JZieF
YMjlgyiNrltXy8CRynqbESaxYdLE2uTjW2LLCLCgLzc9cPxGNt2aqZtGYUFwA3Sh+XEMfw6PASXzH+dL
w8yMRGsy+nzUZxmcl9MYo6TTOxK3/mZY4xtvzBiba9oEmyrmHEuBXM03ZPxiHY1jXOtUuVRgQSGyAc
6vVhui53+0TeMzZrXcAeGlGWLRLNxLmRveOMWMEAYff9c/0xifStle/PPAe5+I3vrK1K8lnQSMy3QfOkc4
cpy+AcSZTUPSD9Wsg0siqSf1FNzYjTuQf26Y66fLN3xG7aOPsk4X/BL+tMC5HPOvSOw/+0AxJUeRzL45E
WSOTi2hDKRcMOTVG39scF9LP/MLf8T8R6F9YhH8Dz5KDcQ5EcZK6laspjEHZXq0EdmHMY6vTYWuBt
v26nr29BuqCXEeaqWgqZQBD+/LPWtdcY7dJSt5xPgsRU2WxLmtfmnAUcUcJdnaeuoo1BQnqX51Nbfq3uM
ebk/w9qXlZK9D+DHqaQLbsgJTmnjUe9RHEWirzVUjT8r5eSWMtGHvqIA3ve21jbbfexx6RLIKXVnhHl0xK
r4SmudPvT5waGqHNmoM2lok+YqKtYboixreokbYRC4ILMxsB1vf8YqLnhyknDvGLciyqKQtKaffGmJB5vr
HST4onkV8N/KT8JLh6q/guW5P4jUVRlVG2cRxKKrMKycg1cMsl/VHo5xANwnKWwAFxxCNq2mfaj5/KX
oTQDdpHoC9jWSRZB5PMGcgOSd+vCOQ+YQ1GZUlXztVQwZ2GlDJdtJvYDfVt19jbF1N6ZvIOEU13JWb
Aih079I+pXi3wG4c8y/lhy7grjCjkr+Hc1ostkraSOVovmhA0E6xsw9WhniUMAQSpIuL45ZM1UuZfRQiOsXJ
TNl3F1Bjm/8AF0+J5lvEWWz+C/hPmdLRcKZWgy7Pa7LQI4a3QVQUFMU2FMihlkZbBiAikor6uq2LsspV/I
tA82QPud+mmMcft7aomJ/jWYskOFHI7uGuvCKWeU3LY6jzS+F0xWEFOK8n0KrghFFbELWI6/69MdBbk
A2eYoaHN8jHNWCYP5UoKDVDYCrgav8ADNHUv/aF5Vi8pPCZKcwrxdGyi5+oUdX7fvjlvpQA2pQV/wA
T7iOs+s1rRY0KRjfHsdx/ccgpZZoq9XWRmjaYsqKAn0ra2/QW6AjextjvxeFHpujzm8hRvgVGZ5sCzcjm2ME
jK3etlqJOTJJMXRY42J2C3DA3Bv2Ow398JEtSVgkNxyhp85EyWpIN5tDiG+M3DNxi2fkA43nzDhLOOH61
gJaCVK2mUyan5Uo0vt2s6g+3rxclqH9YtWIqKTer339oqp8VPwbfKs/4kqYqdEXLMyj4opNNrvQ5mEp6yw9
osxgjY+3z1++PPvqix3VLIyN4cFUV0WB/8o9D+n7SCEg5i6eKajqk/wD1iTP9ls8fk8MPiGZnwdVTaKTxK4b
npIUJsHrKNhVRfvyvmhjjEx1Ubn/tY/l7/wB0fNT4f+I8EKij45yCTJ6sgG7VNDJqBJ6XaCpUf/ksJUKLOfB++
M74O+Pvk7yjwa8bc/4e4V4kyDJl4XqF4hqEpss4py5YDCjpK9o1fkgJLG7A3GpSwb0uDCjYfGH4v/lO+FN5a

6zgPwCm4c4ozfLjUNk/DnDdTLW5fDVyOWaaqrSXUJruzWd3YABRYghnAhR8+XEOf1vFvEOYZrmM7V
eZZrVS1tXO31TzSu0kjn8uzH98DChPl+XzZ1mEdJSU81bVuQUggiM0rEbghFBa467DbDpSVG6kOYZRCR
eNBExcL+QHxY4uy1M3zHho8K5TGLjNeLa2PJqdAdyVaoYP230rjXlbAtq031Iup1UQkev2jNm7YsiDdSq8d
Ei8fSJG8Mfh88LZ/XCKp45z3j2qiI51D4d8NT5hED3U5hUculXfbVcjv720bLsCQssZhmHSWkn/AOxZMUp+
2ZqRSWEDVagP/qHMWI8Lfh2U+TmGbKfCThDI3Uj/AI7xCzyXiStA2OoUNJoplbrs0n227dBZvp4JYy5CU
75ir5/+KWT6xi2jbJVRc0ncgXR1VX0ieMk8qVXLl/yef+IHFNRlZXQ2T8NxwcK5URa1jFRKJWFv8Ux/yGN
xGyy12bNURolkJ6Jr6xlKt4e9Llh9VOo9TT0jbPDny48B+EcslVw5whkWV1J3lrlpRLVN93qJNUh69S+Ldn2f
ZbPWVLAOrV6lz6xXnW2fO8sxZO7LoKRjjXzG8E8EcJ8Q59mHE2Wz0HCiRPmz0c4r5aEStpjDpEWa7E7C
1+vthTtoWeWhcxawQjFqs+GDwpVinLWmWlJdWD0dscYrpS/GW4A4i8Ush4dyXIOIaiizfNIMvmzatMdJDS
rJIE5oiuzsAWU2OnYn2354fV9lXORKlpLEgOWDPTDGNlX01aEylTFqDgEsHLtERebH4hPivm/jV4h8I8KZ
xknh9lvAHzeszmKPMsz+XkVGWOSUNeaTVqSKMAlAdycZO1PqC2qtE2RIUJYlvo5beczkBlGjs/Y1kEmX
OnArK24B9Wy3nOIN8xHG2ceMPlj8LeP8xzPMsyzPKKrMuE85qZKt3nnmjf5qCZiT9b087pq76AOgtjF2hPm
T7HItSiSQVJNc8QeYMa1ikok2qbZ0hgWUOGBHIiJAyHw0ybwi89tbwFkbSUvAPjLwz/Dcr5s3OHyuZUQkp
CWf6zHVooBboQehxel2aXI2mbNKpLnJYcFJcdFaxTVPXOsAtEz+8pTnik16iIky7jrKpvJPxRwDxFWrl/EvD
PFtPnOUUk8UhM/Mjalr4QQCqFSqudRHTuemUmcj/Tl2WcWWlYIHGih81jRMlf8AORaJQdKkkE+qT8RLfi
X4J+IPiFB5efEfJeBq7jLNa7hqjizChly9qinqny+YrCarUNAjnpuXu5F1UnfrjWtVitc0WS1y5d9RSHDODdNH
3ENGdItVnlm02Za7oCixdv7CrbwXwixvw2PJbxn4E+InF/HfGFLlnDUvFUDwU/DmXyiRKRXqBPd9JKKqf
RGgYlRe53tjoPpzY1os02ZabQAm9/tGVX9MAIxNt7Uk2iWiRJJVd/3HOjeucTV4QhPELzC+InGIV3pcnaHgj
K2bowpSZ650+zVUyx37/LfbG1ZP8trm2jIMgcqqbmW5RmWj/HZ5cnM+c86J9A/OK3ebDigeInmCzOaGR3p
MrZMsjA/mENw5X/8AKFz+2JJjqmHSMK0TEjJ40bO2jpZQ6qHXUEl03coL3HTcC9gbf+eBJYu8VwgkAM/
ddIQU+Uy1dXVVdVTh5eWC8gAUKdW1kJBtbb7W72wwlUKinEY8MoYTmZKVMQcNxq/HsZwi/wDiGkP
oMtK5TbU7+pvufR1xVM7t4viUhqv/APER0ugprgMELxow6DoCLk3BPT8bXP4xmXcSI6YzCGBH47yj0ixq
hbVJI4QRuUNtR6En32sffpsN8SZB4gFXrTXXKMPeepUq5fVYpe4YkE23ItYW79MCUtXKJUTCcMe+yYA
zgUki6WjiYHQFcnXudXXpuevfbbCKXHliMqTUKNT379IdeA+E6vxE4wy/h/LufJVZnOKdOaugIxUHUT2s
oJJAuAvTEM6ciUkzFYDnE8qVMmrCJeJPf3i1/lw8lWd+FHilR5/nGZZNJS5ckpgpqISG8jpo1XYLYbse/XHN
bQ2tLnSTKlJNWd46Sw7KXJmiYs4O0bB5t/Kzmvj3neSZhk9dllLNl0UlPMtYG3QsGBQqrb36gixGIdl7TTZk
qQsEvWkSbT2Yq0rStJqA0Veo/LHxQ/jU/h/roYc0jXmGcSMtIYRHzBKGA1MPVpta99rADHQnaMkSBaThp
zjCNhmmebMMddzY74tZ5R/LLmfl/Odz5vmGXVtTmywoq0ivpiWMud2exN9XT845vam0UWq7cBo+Mb+yt
nLswVfIrpGleYPyO8QeKHi1mnEeUZxk8FNmJST5WpV4yjiNI2uyo176Sfz174t2HbEqVIEmYCW00d4rWzZ
EybOVOlqAfXVm7/EM/kHzqbw08U+LuBc4cQVzzAxqSoVp4dSuq2G5Mekg9wmwxJtqWmZIl2iXh8GItjLX
LnzJEzH5EKvH7yFZ1xP4hZhnnCOYZdBBm0xqJqapYo0MjHU5U6SCpbfsRqI32w1g21LRLEueMKPEtu2P
MmLK5Km3cYXeCHw/IeE+IaTOeKqulqUof1Uy6Bi8TuGDBpXa2oKRewHfckbYjtm276DLkjHM/DawVl2
MELEyaRTIO3N9IlrxIjpfMZ4DcTZdwzX0VW2YxVFBDOzXhM0b2IJAO2pbXseoPTGbIey2lCpwZmMaM5
rTZ1CSQXcRDfjD4fzeX/4a+e5BnNXRjNJaUo5j3jNRPUhhGmwLWHfvpJ6Y1JNoFq2oJqBT4AjLnSf4uzDL
mGv3Mc08/pmHPLSSrzXsdS6WItbSCDa/b7Y60lT1jkjdFMe+3iN+KSjyWQzoygqyLGNR239Xtv1O/ttgyGF
YrBTqITgMu+xF7/gEeJeV0GdeJXB008cWcVrUmdU0RcfrxIrQy6R30Hlkn/8AGDba+OV+o5R8kzKsdZ9NT
v7yzjTOEvnP+GD42+efz2vW8WVeSU/hbTTJR0eYQ1aK9LlWrmSQJADzTUOSyszWUtZrgKAa9lt1ms9lZ
D3z78Ymtez7VabW6wLgwL5Z01O+kMf+0PeYHKeG/Cfg/wADuHXpohG8ObZpDBdzl9LToY6GDT2Mjks
L9FgBOzA4WxrKpZVaFYYDj37w23LYlATZpbPiRuwHe6KteUr4MHiz5y/BOk47yDPuDMlyDPHmho481q
qnnSiORo3lKRxOLa1NtTXOm+wO+latqypE24XJGIGEZ1k2RNtEq+CGOBOPtThHYrxU8oCeIHkIrfBSkzW
LKudwpFw5BXxwFo4XihRFk5eq+ksgJXVexO98cxKtV20+OQ9XjqZ1jC7KbMktRo5K+ZP4L3ix5W/DQ8Y
Zrm/BWc5fSVlNRSwZVPO0qGeZIY2KyxoGBkdAbG41X3Ax2ti23Z58wIS4ONRSnA6Rwdu+n7VZ5ZUSC
nChwfiBnTGJ88q/wG/Evw38fOC+LeKuL+DlyvIs1pc4rabL5KiWrkanYSJCt40QeoWLAkWB2OM+1/UUlcpc
uWkuoEVYYxoWL6ZtKZsuZNUlkkFqk045xbb4q3kLzzz5+EHD+VcM5zlWT55w9m3z8T5kZBTTRvGySK
TGrMG+kg2I2I73GPsbaYscxRUHCg1I3tubKNulpCCAUlw+GDRR7ywZjxX8D7zm0PC3ifXZPUcC+JtDEK
7NMulkkpaZ0lZIqo8xVZeU7sko/wAEqsAdONm1pl7SsxmSP7JyPeeW+MKxrmbKtQlWj+q8SOdeWe4xZP4k
3wbMq88XFcPiHwHn+XcOcWZhDGa/nq0uXZ9GqWilLx3aOQJpGtQyuoW6kqDjL2bthVnT4M4Ep3YjrGvt
XYgtShaJBAXvwPFoq34Of7PX4t55xBTx8ZcQcGcOZSpQVE9BPJmFWyX35a8tFLW7uQL22O+NuZ9S2dK
PICo76DvhHPSvpK0qmOpQQN1TXGhDPxi+Xjl4ocA/CK8k1PlHDyxpVUFJJS8N5ZPIZqrN65vU00n8zgO3
MlbYAekWJRcc9ZpM7aNqvTOJOg7wjp7TNkbLsV2SGYMkanf7mOP/AJVvLLxr58/GOqyPhqroajOKlajNc4
zGukMUVLqc6p5DZpGDvIFsFJYt2sSO7tttk2SRfVhQAD0blwjzyw7Pm22f4Kcakkmh1fn7x1++GR8NHLvID
wfms1ZmlPn/ABlxDoSur4ITFT00EZOiCBWuwW51MSfU1tgFGOE2rtU2tQSkMkZb9T8R6HsfZAsaSpZBW
cSAwbQfOsRN5rvgs8Q+a3zEcQcfZp4s01K2cTBaeiHD7SLQUscfLigVvmBfSBqLWGpixtvbGhYfqCXZpKZ
KZWG/E64RnW76cm2meueZwDn/AI4DIO+WL6xpfD3+zyzUPEeW1Nf4rQVVHSVcE00EPDzRNJGjqzKrG
oIViFsCQQL9D0xdm/V15BSmU2lX+Iz5H0TdmX5k69qwbPcqLafEu8n+Zed3yx1HB2SZnl+V53BmdLmtDN
XNItMXiZgyOYwWAaN3AOk2NjbHPbIt6bJaBNWCQzFo6XbezVW2zeFLICgQQ/ehLb45L+cz4XviP5HeD

aHiniCXhzO8gnq1pXmyyqkcUkzKdIlEkaNZtLBWAO9gbEgY7qw7bs9rmXJYIOhavQx57b/p+0WOX4k66Q
cw9PTdzMWV+AZ55oMoSt8G+KqqKgjramWv4RlmIjWd2Ymoohf+cm0iDuTIOoAOL9TbPUr/AN2gbjwyP
DLpG79J7TSn/wBlMONUkkVOY1fPrDj8Qb4DGc+J3Hma8U+DmbcPUUOcM9TWcPZ1JLDCk5LM3y8yq9
o2ZieW4AQlrNayipZPqNQlCXaA5Gfs4i9a/pZBmGZZiEg4hmzcsRz5wZ8Nz4A1d4CeMOV+Ifi/xFk/EGY5D
IKvKciysSSUqVVgUmqZZAOa0RvoRV06grFjpAxS2htdU50ofjui/s3YibOyl46aH7btYrt8fTzzUXmh8d8k8M
uD6ynzThLgKWWTMq2G0sFVmh9EgQi4dYEBjuP55JOum+L2x9nLA8QjHLcD8xR21tNBJlg0GeTkF+ggH
gP/ALPj4peMfhfw9xNU53wXkVBxPSxV4p6qrnlrKanmGpWtFEY9ZRlcLrNr2JBvi3M2xY5E1SbqiQTp3jnG
ejYdvtMhKlLSEqAJFeuByyjrj5qPAniHxZ8o/EPAHBnEP+72e5hlcWXUeZSyPGFVDGHR2j9aiSNWRiouA5
2PTHLWS0Il2hM6YHALt3pHX26zLm2VUiUpiQz/AK1jjH5yfheceeSXI+G6/iOu4czOhz2u/hdGcmnmlaKdrF
IisqJ9XqNxt22x3Vh2pZ7WVBAIIrVo4C3bKtViCVTFJUCWDOGpTPvjFl/LR8BjxH8OvGjgrifPuKeEIsrybO
KTNq6kpZ6iaqUQSpMI0JiEZYlFQm+m246DGXavqGzKkrlykly46htY1bF9NWtE5E2csMli3N9A8XT+Jr5Ls
288XgJQcNZFm2W5Tm2V5xFmkEtfr+XcCOSJ1YoCwOmUkGx3XfrjG2JtJFinmbMBIIanI7tI3PqDZUy32cS
pKrpBf0IORyMclfO18PzjryLw5NNxbXZPnGW568sdHUZTLI6RNGATC4dFYNZgwtcMCehFj3uzdsSbWFe
ECLuo1zzjzfauwp9jKP5JBCjiCatllXMDpEA0+YrxBWTCnRVi0l0k3AUE7nT+SNj/AIcaMsgqZqe8UJpWlPiJ
V5scAWPDPRq9YkLy4ccQ+D3illOY1GiKkqJfkK2Xml+VBIAt2FrmzKrXP+E+2JUKCKmBkG7MoGFBu5
U51L5MInbz9+GdFxR4WRcRVlM1ZQcNpUQ55FHcvNktUgirWS3V4NMNWmx9VJt1xQ29Zkrk+KoOEve/
8D/bpRQ/8Y6vZM9SZvhpNVM3/kKjrVJ4xy28K/EbivyK+avJ+Jsr+SPFnhvnPzEHOBkpap0BUE6SC0Msb32
IukgIIuDjySdKVJmGWrEdvwOIj0eVNTNQJiMD36RvXnj+KZ4yfEJhyuj8TeIMqqcpyerety3K8vyqGhp6SZlZ
CykAyudDFfXI21tr74jJiSNH8MfJl4qeMkCy5DwJxDUUD21V1VTGioUHu002hLfe5/uMaNm2PbbQHlSi2p
DDqWijP2nZJP8A1JgfTE9A8SHwl5AqCLNDRcU+J3DSZhCQr5JwbSz8WZqpvbSUpV5UZ/8AE9gf76ErYK
Aq7PnB9EArV6U9YpTNsKu3pUotqpkD1r6RYDww+G1kdIIHy/wl4iz9mIY5h4i8RR5PTDobjL6HmTMOvpk
ZT2P337L9OSw12QVb5igkf/FLnrGPP23MLhU4J3ITeP8A8lMOkWI8P/Kbn/D2XtTtxflXBdG40mh8O+HKb
IwFPVTWSiapb8gof646Cz7KmoDeIEDSWkJ9S59oxZ1vQovcKzqtRV6Bh7xtPD3lD8OckzNK+p4cg4jzdDq/i
PEdRLndYW3311TOAd/5Qv8AYYtS9k2RKr5ReVqp1H1eIF7QtCgwVdGifKPRodvE/wAxnAPgbLSUPFnG
HD3Dck8eunpayqEblB/MI1BIX2NgDbbElp2jZbMyZ8wJ3E/EBZ7FPnuqSgq3iIn80PxLeDPLdlWQT02XZnx
kOKaFswyqpyuaJcvqYlcxk/MEncMLFVQkXF99sZe0/qOz2NKSAV3g4IZmwx47o0LBsSdaSoEhN0sXx6fmI
R843xR+Kcj4K8O808NXyrL6LjnIpsyqpamjFZV5fURzmGSAajoBjZWBJQ3sDsNsYu2PqacmXKXY2AWk
mocguxHKNPZuwZalzE2pyUFtAQzvziEvOJ4u574zcOeCvFef8S8QHhrjXI46bPaWkq2ip0rKOrNPWyJCP0g7
IUksUIv2OMba9rmWhFnnzFm4tPmANHBZVMHzwjV2bZkSVT5UtIvINOBDiuLZRtXlO8L6fw882PjX4AV
ErT5Txlk2Y5PRySEKZ3hU1FHL6fSWaJ9Vx+3tizsqyplW60bLP9VhQHKqT0ittG0GZZJG0BikgnnQjrEES0F
RxR5NIatIkTNfDXixqWWZB646fMYdaXI2slXSOAbneTt3w7hXs+81Za25KFOik+sbF4ItrZTE+qT8gxOPjzll
D5pPOl4M55W5HLm/DviBkOSVubxZRSOZRzXkgqnmkiUNdZVPrZrhEAuLY2rclNt2hZ5ikumYlBLDVwX
I356Rk2RSrLYp0sKZSCoBzzDPBVP5I/Ebw18nvjVlXFGSPR5Pk9XS8R5LUNPEzVU9FNJDNIkYJcJJSOW
1G19AFjfDDY1rk2C0S5yWSCFA0qUkg9UmHVtWzTLbIXKU5IKTjQEAjoY3H4Z3k9yrx6Xg/wAVs14wzb
NZOB6tsu/gdRGJFpp6RtVMqTa7rTqkiOI9N9QIva+Ln05shFp8O2zJhNwtdOowrpV2ittzaK5F+yIQBfq+4401
yeLo575P/C3ijxDl4szLgHhiv4iqJRPNW1FJzGmkA063Qnls1u5Uknc3O+OxmbJsS5vjrlAq1bsekcynaNqTL8F
MwhOj9mJGRBHGEUBUUBQoFgAOgt7DGjk0U40zzA+Ks3g54W12bUFOK7PqiSLLciov/wCvzKoYRU0V
vbmEM3siOe2KdvtRs8krSHUaJGqjQDrjuizZLOJ00IUWTio6JGJ7zhg+WpvKF5WIqVKuKqquH8v5YqZLj+I
ZhKxaSYi9zzKh5JD9r4azyRZbMmW+Ax1JxPMuYitlp8WYqc2Jw3ZDkIpTSM9HNG8g5jSSFiyNcMb7sQb
WuV/e+IUAJjImLMwli+pGveJhwgr4pXkhYPHqOosLLIpJ6G/UbYMgKLE6RHKvpR5QS76E89YJzFpawoIp
lu0ZXULhQQvdrWvtuL9enbAEKWGTEhKZRAWeL5NDOrIygvJIXP1EKLE4hKUAsT6RMFk1ueojpFFCai
SUKUcve3LJAFwfVfr0Fr7kkdsZSjU5R1AZsXOnv+IHM2sGRJYV6IW0WT/0R3I74byjDOGvKJcxhy7xtd+X
zAyrpUpoWx9Nh13v2wzgZmCN4EeXHvLt4EqMQgdShlkLCNUDhGA9uliAR9+52wTuLzQCEsbp1eF/CWf
5jwdntJmmXTyUmZUkwlhkCo3IKi91FgDtcEHYjbvgFoTNSZaqg0ieUVS1CYMRXpn+IkfMfPP4k11LTr/HK
eikK81lioYldwDuB6Db8YzBseyg/wBT1jQVtS1HBQ5D7wZR+dnxIy6dIn4g1rNImk1FDTu1iPfQLb9Nrk2H5
dex7KT/AF9TAytrWpib1OAjWF8euKKXxGk42XNFj4jeUo0/ygMToyaBDpsQVKqoHsQOhxZNileB/HKacd
K4xCbZM8bx3Y9caNGwN52/E/NBT87iClozZb8mkhjuWJ6gobgBSBuLWNyeggVseyD+qfUxONq2gjzLruA
7yPCB0/nZ8TspoGZc+StOlZEWagp3kN+g2C7Ht98L/R7GalDczESdr2op8q35DPDSI+zDjTNqziqozietkjzmS
daySsjctMklwxaPpZthYdN7WxfRKQJfhp/rg2TesUytXi+IrF3xz9NPiJcyH4gvH3DuU8mdMizdojY1FVTssxAJ
B2jdQbCxubHrfGVN2FZlLdDjc/3jSk7atCUMpjvIx6HD8axr3i55weMPFzL5csqa6LK8uqYyk1Nlw5STLbq0m
ovbY+m9vcHE1l2XIkrC0h95r30iOftKfOQUTSw3U65w0eCnmm4o8CIKuHJxRT0lW/MahqoXkiZ9AUSKV
KsrMALgdbXI74ntezZNpLzP7DMe0VrPtKfZqS6g6jPB8ukab5mfNPxd5hUpI87qaahoaZi8GW0QMcWu1uYx
JJZrX3Y+ne1r4ksOzpNlBKA5OZ03RHbrfPtNVEADIa9+8V+z9S4TRLDLIqMWYkNsbk9geo977Yvkh2iglG
Y779ojbPxGyApIt9ZLFkJsv2HQXNx16HDu1REKmOP4Eapwn4t8R+CHH1PxNwlm0uScQ5NNqpKyJhrBIIb
UpBDKykqUYWYHfFSfLTNSUrDvSLEla5SgpBus5ff3lFoM+/2gjxuqeCjRUeUcAU+ZFBEcyGXTmRT3kEb
TGO/2IKj2PTGQdgWd3BPDsRsj6gtRSxCX5/eKJeInH2eeInGea5/xBmNdm+e5vI1RV1dW4lkqZCwJYtawG

wsAAABYBRYDVSAgeHLFMoyFlUz/ACTVOTjXsuMukTn5aPieeN3lb8M6Lg3hDieKm4bonkmpKatyeCs5
PNYu+h3GpVLEnT0BY++IV7Ks09V+YmvMe0SI2va7Om5KVTkfdjG30PxgfMrPmYmPiRV/8zmNEMmoW
j63tpEH09rX6f1wadhWQsLnqfv6wC9v20Eq8Tkw9KQ1+OvxTPGjzBeHk3DnEvFkNVlPzUFY60OU09E+uG
RZInLIt2CyqrBel0BN+mLNm2NZpK/FlJY1xJMVbRt20zpZlT1ONwArrTIfuHvOPjfeZCqoJKWLjHL4RLHY
Tw5HRrUIR/MGZLXPU3B/G+K3+g2JKr1xxxMWE/UdtUm54jE5sO98NWQ/Gl8ymWVMs0fiRFXmwjMNd
klC6qQRqIURKb2tvfa564H/AESxLbyNzMSHb1uQ/wDkejuQMIiXzIebjjzzgcbUOe+IGeR53X5ZRGhpjHRx
UkFMusuyrEllJJIJJuTYdBYC7Y7FKs4KZQ8p94z7ZbptpIM5Tr4MIlDyhfEz8W/JlksWT8PZ1T5vwtA6smS5v
Gaqkp/8SwNdXhUnUSqPpBP09TgLXsWz2h1TAytRT9wVj27abIoJlqdJyVXpmOETNnn+0JeNfEGQyw0uTe
HWTzy2EdXTUNTPJHe+wSSYrqA3uQR6e4xST9MWUMSVHn+I0D9WWxQKbqQdQH+eb5aRT3xr8YuJ/
MFxnX8UcWcQVuf8QVamOWorJL6YxuFjUDTEgHRUVVHtvjbkWaWiX4UhLDvHN98c9Ptc5c7xrUpz7ab
m3ZYxdz/Z2cv+S813G7FEjZuD4xoUelf+MhG3+p9745/6oDWZD/8AL4MdN9JEG2TCBgln1qO8TlDL5rvi9
+NE/mB40j4T4ybhvhrJM1qcvoaKmy2mN4oJWjDu80TOXfTqN+xsALYt2H6fsv8AHSqYhyQCS+ZD0YtSK
m0fqS1/yFiVMupBIAbQkVfVniM4fi8eYueCN18UcwiBNiZMpoW6/T0g2va/+mLI2Fs/NHqfvFQ/UW08QvTI
acMNOuEePxcfMhJSCYeKVYbqrRhMsy8CTs3/AMg7X97Yb/QrCzhA6n7wZ+oNou3iHon1pjl8Qoyb4wnm
MoNFRUeI9Sx3bTUZTQPELX+tRCDbcbX3tb74Q2Hs+4QuWx4n7wytvbUvhUuY44D7P+ouL8UPxxqfGn4
LnCPHmbQw0ldxDPkdfVR05IjErltYW+6qWv1vYHvbHNbMlos+01oBoLwEdVtWYu1bJRMVQquktxjihnvF
U7ZkJIJ6hBTyqYGilZWDH1ApIPUpDWIZTe63uNsadrthUSlJoN0ZlgsIQlKlirPiKb6d84up5ffj+eYjwa4WXIa
x+GOP0pAKemqOIaSQ1kKqLKrSwyRtLcDrICx3JYnGSdlImqN0EGNf/V1yUC8QQ2PfvC7x1+NV4++Zjg6
qySXMMi4IyqtjNNWx8M0709VUIQQwM8sjyKrA2tHpbY7kddax7BkyyFzKnrGNbfqKdNeXKw1FHHrFW8
pgam0U4h0qE0R8mFbi+ynfYbbdttsdCh7rd8co5iYf8jkZa5ZJb8dYtT4dfFx8wXhd4f5XwvlXFeXnLMnpUy6g
M+UQTVMcaqFjXmOpLaANILEnYXvjNm7CscxZUUVNcW4xqyPqG3oQE+IGFMBwDcNMeMKIfjC+YrI
8wgkPiLJVPp2jqMoopKdifT6gIh9J+43se4xGdiWE0EvHeaevxEivqDaCReUv0Fcmbpga+kab5l/Px4oeaxMhoe
OOKKOsh4eqxW0kVHQR0SrUFQBLeMDUyjZbna7EdTjRsey7NZiVSUf23npXrGVbdrWq1Mmeuia4DE5lu
gbPSJEzL4yXmMjylqFeNsuUKgUVkeR0pm+kAXfRbUTe50+/S+Kh+n7AFXrnqYvf+pdpEFIXg2AD7zXJ8c
4RZL8YjzHUk+tPEGCokZbaK7KqKSJQberSsQO1jbf/AL4kmfT1gKQ0vm5+8VrP9U7RJJ8SoyZJ54YPUH4i
M/M/52vE3ziRZRFxvndLnX8JeRaWCGhjo44tRHMkVY7eogKpJ3At972LHs6z2UFNno7OeEQ27aVptSr9rY
gUAo4dgXanIV6RHGS5YaF9CU1IrsJAszJYnSepuTYfY+w6dtGWFEFMZkxQQoKLADAk+3EPuwaFFR/9b
spBBiB515o1e/UlR29V7dew98SOEIrn3SI0S1rmJCRgeGmPTH7xcryo+J48UfCz+G5poqszyVBQ1scqgrVQM
to3ItYqyXRvupv1xPKN5DKEa0mbewNRFWOMPIzw7N5gm4VzPgjiXjHM8uywSZC0XElNk2XZhk0bhIWq
ZXBmael1imYRK14o6dmsW34qdsSSbX4C5ZWQPL5gkFOTnF0/1LZAGO0l7Vm/x/FRMCQTXykkKzYYM
r+1c3ETN4V+SjO+Dogcrp/DDwrUkEnhnIDneakWtY1+Y3Abc7rD/wCevZdjTJf9AiV/4pvK/wDkv4EZdo2mh
f8Ae9M/8jdH/wAU/eJDHk64Rz2siq+L5+JPEauiA/U4pzeaugvv0pQUplG52EVv730P9IkKIVPKph/7iT6UT6R
U/wBSnJDSWQP+0N64+sbhUcQ8G+CWWU9DLXcK8HUUwtBTNPTZZFIAbelLoGAJ6gHri2Zlns6QklKB
yH2iqETp5vMVHWpjTvFzzn8BeB/ijwxwfn1dXx5zxY9P8l8vRNLTJFPLykmeW4UJq62JNt7Yp2vbNls05Eia
TeWzUpUs5OkWrNs20T5Sp0sUS71rSrNEUeH/AMQvibxz4N8Vs64N8PHqaPgKlNPlYNRJV1Wd5g8uiJFijR
bIEBlZRdiCouLm2XZ9vzrTLnzJEqksUzKlPSg3VbGL87Y8uQuUidMqs1yADV+2kVqovNj49eFnjvwNHxLx
+MwznPs1EWdcG1QhgjyeM1EcYhqUsEg5sTGVNLBkWxNj15wbV2nJtMsTprqUaoLBq4HIOKitI21bPsE2z
zPClsAKKrWmWrGhpWNP8YOAOI+JfP14tcGHhim8QeKuJ6muo8pkzOs5EtCh01EFZC+pV1R0wAVCdOk
kWPTFS2SJy9qT7Pc8RaiQHLNmCOAwi1Zp0pOz5M+9cSliWzyIPEwz8ZcCNX+RQwR59kPEVf4a8WcyRc
rnlqIsupczi0GJpWjRG/4mmDWjLBdZuQcQzpD7Na8FGUvJywWMHYZjKJJU1re5SUhac2qU546HOGXhfw
TfOfMD4ZcItNU1HDPHPy9dkrSncQVyaZV22vHURuj2HWK564ilWIqtUmQapWxHBWPQ47xEsy1BNnmz
sFIcHinDqMIlvwt8lPid43+SKfg6fhTMMrznh7jFMyyh84HyENRS1NMYa3S0m+lXjjfYerVsCbnGpZdjWy0b
O/jqQQpK3D0oQyvgxn2jallkW4TgsEKSxatQXGHSLGH4Z2Z+IHidwfxvxRxdFl2d5bw1RZPnlLl1L8yMznh
ppKWVxM5UBJIGRSeXe4J9jjoj9NrmzpdpnTGUEgKADuQCk1Oo3Rif64mXKXIlIdJUSHowJcU3HfEseBvk
O8OvAzwfq+CocpHEeV5rUxVuZPnapUtmM0VuUzrYIAlvSoFhc3vc41bFsSy2azmzhN4Egm9VyMOkULXt
a0z5wnk3SKBqM8S3kOR0XC2VQ0GV0dLllDTpy4qakhWCGNf8IRAABudrdz741UIShN1AYbqRnKUpRv
LLmDMwy2nzfL56SqghqaWqjaGaGVA8cyMCrKynYqQSCD1Bw6khQKVBwYQJBcYwj4U4OyjgTJYstyP
KssybLoBaOloaVKeFPwqAD9+uAlSZcpNyWkAaANBTJi5ir8wknU1hyxJAR4C5sAST0A74UKIf4YkTzB+P
jcSKwm4Q8NKioy7JmF+XmecspirKsdmjpkLU8bD/AOY9Qf5RjIl/+6tXjf7JbhO9WCjwT/Ub3jQmf+3keF/u
WxO5OIHE4nc0RL54fFb/AH141j4Wy+W9Fw4dVW4+hqxtit+t412uNrs3ti1OWFFtPeMK0TKhI59/EQeQ9H
Sx/MI0kEcnLUc03X/qbuT12F+u+I7rBzFcrILJO88YKSaSrnUwtKFmfWFsBoCqL7Wv79OvtiM1U4ziRJIQx
GGJ7MDra5BFVOSz61ChImKhrDdiTcg/0vvg74ZjlERSom8KFR9O9IZ+a53CoQel0iH/AO7iqFaGLxkpNSm
OmLwnmT6Fa53K672tazAHuNhe3cnGWksWjpFFJDgcozGZKe0cn0vYAKdTC537bW/0w7vhDFJCse+/WA
c0Owku0Ds1rJYMNtt+xPvgkJeIzOLv33xg0VDRPLIupVkFtYBOvV72P2BG21/vgUpBGsSzVYXqcvUNrA0
y8vuo/RDWK8oX3N9ixtbuPvbDIUWZVYeaAKpo3frvgiSGOSR4hMuhvUHEtiu+xJAJBuAPcA4OqhEVRR+
zCllSKoqJDGpUXLgsWdDtZT3PQWA/rviIu5bCLQUGAeu7fl3hAJo1ieKNopJFiFgLkKJLWVgx7kg2tcWtv3

wYdsd8QlITQjCmJHv2YKjgkhp351rSMNFvqFgCVLflr6dj7fdKGkChQTiM++vLfHqyeSt5ZqEhIZbs+kgxi9g
bkdDcd9t9t8GCAG773QC2xbfmPbd+ILiqG+YaOKni1wxoYl9V2FwNRUmx2+9iOnc4AuUuTj36RKkALa7h
33UQpy5VqZi7RovM/TjAU2kW/pNxt1O4PTb2FxXTDvljBS2zL+/XlUiE1RM1RTMRUOyqS6guSoYXuSV3
AuTa25viRKWoYBRfGvZ5w21z8yJpZJNbRWUtsu9xc3Jvtst/++GSzCEpJqQBu79Y1XiCoSenka0kswLH07A
nsbg/69+lxiROOOMQqUUhmqO+cR9xIpiiALqW5h1em9h9h+fsOuEKlmhipQFDTvvhEccWVLIQkbRo4ezB
SLDfuP8Ay/thKFaREFUq1OcRxnLFpX1xreFbalYDUp9yb/bEYABr3uh1KLUpu+0a1W0vIsqsQxG6lRsF7EA
D7m3fCqGECoJUCTl98YbKpHkiLSETDdix9mO9h1G9rdhgUXgxh5glqJGR7eFmV5aWqrSssaozSaACxt0ub/
0sdtsWgkhW6KYUljWoeFVfF8syKWZCxIYWt7nYXsB+Nt/vidIul3irOUFJFNBuG+vDlDfU1ohj5kYkhdQQ
HIP6i23Gn3P+uGUolWMOhKblRhv365b98JqqVqeGJAgLadS32I2+32t26YZSlEVFYOWEILg9mDqKKbME
/TUICLbI3XSD+37dcOhzRMMu6Hvb/Xq8LcvRC6okioPQyq6hiGAt1+n3+3S2JZTE3XiCapQrdw/RrnA46CS
b1c2aNIbcwPYXF/V33sST/c4Ihyw75RGhTALJ9PcwOOoD18yyaorOADbUrDqRsNyQSP8AywIOIeJCCwN3
Kj95Z6wKCkheVgTIFIUI7Es7Le3QkW6e1+mDSEFOsApSytxT47w94vR8D/zA8AeXbxu41qONs7yrhj+JZJF
DQVddKEiHLnLSxB+xcCMgH6jGe4tjC+pLJOn2dAkpJZRf4Mb30tbbNZrVMM5V10hiaZlw8VX8w/F9H4m
eY7jvPstnkly/PM9rq+hZlKSSQzVMkqFl9yrA2IuLY2LJKKZCJasUgD0jJtk8KtC5gwUSR1p6RoqyQEhREF1
EtuwGn1W3A/O35OJgWDjGKl1JYEU3t69H9YBLO1FMVqHTkjUqE22UDtY7DpYdTgVqD1wiWXfwFTv
HfPSGPiPilo2p5A4IYjW+m+m4IJbsdiD++KFqtYSmmEaVlsK1LrjSmnecXp803nP8K/Ef4EPh/wCHdHxDB
W8fUrZXQPkUUwWuy+ekkZ5ZpY7H9LlqdLdGMiWN7jHHFC1W1a2YKffHcJWhFhQglylt3P8AUc56Dhm
tnVJkapkQtuQCyEgi47j27W2xtyrGsm89H46Rgz7cgC7S81MtX943bKuHIoICFgUxPGp16SWRibDVe3U+3X
743EyEJF4p79zHOqtC1qEsLY8MvYc8D0h4ynJxAZXCI8qHWXB1DT03Jt+wv+MWUoYsC571ij4ilAlmFBv
34YnLfCirp+XRhDFrJcIBF6WI3ANxtf09b3Jva98GZY4QSJqqB33jHOvrXTKB3DRGZ4nWZ13G+lUtZQLk
bnu3/tg2T/YRAFkpAPTFgzY6nlwguSjE2ZPMUZuXZQSl1YBQCd736XvsbbYZILO2L99esCpV6YQosza6b2
NAeVTAvnaepkJhppm5ZQqhDWQ9Dc9f/XtgqgsqELqkEygQdMWGLs+n4gmtqubmEkckrcuKVjIGuqyH0kg
WAt6gPt0tgCCpTA0/HrBEolSx4gNHOtH1yDEQ5VBgXlU0DtLK8axxSsEAC2I1Wba4PpPt6sSpd0ge1YhN0
halHJjWjcXo9OEJqvNVMQIeSanYncv1cek2Fumre4OwGI1m7ji/LOLEkBQGjaY0Bo+nGFdABUvT1DyTMP
XZo15gksRa5G4AFjcf5YSVJIDZtD3FpUSRg+GOW7MaCMRZlDmM6CqWIhJte7qGlFrG1739IAsf2xMVpJ
AAfdFZMqaEqcsMAcm1qOm8xtvhH461HhV4jwZvGk0tHvT1dKof/kmxK+33X+bUBfvhxMILwcmYUqcUA
pnh99TXfmYtt4t8C/8Axo4KynPeFMxpaPijJHGbcM5q66o0lK2aCXuaedLxSr2BDW1RrZrbZjOQFyiy01Sd+h
3HA9co6GyWkSyQsOhVCN2o3jEdM4ePBzxYpfF/hH55KaTK81oZ3oM5ymZw1Rk1dHtLTyWO9j6kfpJGy
ONmxJY7UJ8u8AxFCMwRiD8HMVgbRIMld3EGoORGv30NI2xLaxq3W4v+MWornCkcxfPn5Qc54EzLirjbj
ZM58QeIePq2pj4efJkkaHhpYW5wNTqB1ximBjEaIEUI7ar2x5rt7ZMyWpdptDzFLJus/latdzUoGFY7nZG0kT
AmRIZCUAO7eZ6U51fHdES+I+ZP4teQfgLPpJJKjM/DXPqnhKeRn1MKGpjFXRD8KUkQX7C3QbZVoUZ
+y5U04y1FHI1T8iNGQBJ2hMljBYCuYofvEqfD3809X5K+KKTgvjVKSj4R8RYKbOsqzdmtT0clREEjnZrAv
AxVY5QPVE8Rt/NfU2BtNWz1iz2iiJjKByD58MjoRFDbOz021JnyKqQ4I1Y4ccxrDR5jPC3xf8wviBxJlPEXg
ZT1XHuZV9NLDxHklNNDR/KQo0RTmM7QTQyKUIlZwwCC4J6RbRstvtU5aJtmeYSPMkUYUxwIOrxJYr
RY7PLSuVPZAB8pxc7sQRpFgOMvhS57xflvh9nlD4iS8NeIXDOR0uV5pmcMUsq1MsCFIpYZI3SRXSM8ot
f1pGp2N77036XmTBKmpm3ZiUgE1q2DMQaCm8RkSvqCWgzJapd6WokgccXxxx3RLHl++HVwN4L+DnE
XCOafMcZxcYyRS55PmAMIrDEdUaKsbAoiPdh6ixZiSTjUsH09ZrPZ1yF+e+1582wwjOtm2Z8+cmcny3cGy
6xMfBfhrw94c5JQ5bkOR5VlFDlkJgpIaWmVBTRli7KptcAsSxF9ySTvjYk2aVJSESkgAYMIzZk6ZMUVTFE
k4vD31N+p9ziaI49hQo9hQo9hQo9hQo9hQo9hQo9hQoi/x040zfiPO6fw54PqZqPiTPIBPmuaxLf/AHXytiytVXtb5i
XS8dOvXXeQjTGcZlunLWoWSQWUrE/8U68TgnfXAResspCR/InB0jAf8lacBirpnCfxb44ybymeCOW5Pw9
TU9E1PTplmSUnVadVFua/chPqYn6nbfqcWAhFnlJlSwwFAO/XfFC0z1KKpswuTU99tFPqCieunrZap5Xkdm
Ys6hmIY3LFje5P333w3nAN7A+kYRMpSgRiHyx9qvi/2hqraoQpUUaoistoXGs6kU3bWo3uTf3t+/SIkqFx2yi
Zgk32fN8tT070gmmgTh2lpDy3iMigMkq6SdzbTf8ABO2+xFsREBASpIix/YqQsjj38wXUwy02YHnVEkgmO
pSWG7fewvbc9tsEbylG9ERKEIBZvXrGVAZQRTRWPS2sj+wxAQnSNFM2a2PoY6VPIBEhjSMtUbayLC1
wb72tcEj7AXxlOxaOgKSXJ9O/aPCMo8uoa7hI92ZTa19I/wCq/U3GA/sz4wQYBh33hjAYIg0UYMSC5VPS5
BYH3Y3Pa5P7ffErq1iLyN/WPRzVLozhNDPqPpG4uR2B3Ox2PUEYZQADCCF69eKRAFklCvzDIVRHksQ
dC3IsrA77Hf8AbthE5gQglqKNO/y0elzFfmqlStREIr6yynVp0i+4P2uSPvhKSk4w8pZH9RTvp+w0DknLwme
Ny/MUXu3pOxI32O/XbfY4ailCEqYACCKPzgGZRU8dVJInNHLJkcKBpI2AG/vcAW22vYYNAahiOYSHIF
OlPzuq0BleoejSOLl8nljQALXOo7ixuQP8PXqTfA0w1iRLs+nD271pBbQMOUFUuWf/AJtwdCqD02BtdQST
bpvgwUXngFiZ4bZhs9Ofx7wNuZod40mj5gsw0akJbSxYDa4t+P8AtGKYnv8AcSAl74GOW/231z6wfUwy1A
jkcbl9a2N2BVAS3tcn09R/lheWsMCQXfD36e0JIpi7KyrJOx2a630bnTuOtyRuf3tfBLW5fKBQhqDHvvKGyp
HLhSaQvrcFLG1jc2sSBt/7YYEFTnCGmAJTQxqnEoAT03VCLB5Fu1973AGx+roDf7YkBDwJluOh7HfOI94
vrzE83qHMsLMhsANiCLdhe3e9/fobEgGICSgkYPEbcUSF5JXLElCVupI0kWP7jvf/ADxGoUaED/vjQs+cSxk
tDI/OBLgsR7Df/wAQwCgTjDpYOU1jXKync1BCggygx3Yi+nqVB9tuuCSkikBMmXq0rBT0a1LAGNY9Vho
Zb6bdN9jv/bDpS7PAzCQ+b9h4NWh303UFV9ViCQO4Atue2LiAMU1jPm3qA9PiENbWKVY8ySIqrgqANL
bbX32H49xhKY4YQ4oQ+Nd/dISBZpeZCFvIzFV0qSSQtyxve3e9vtgKkloSUi6N2PLGBimD0sUeppWO/wCr

sFW1tjbbbphFLpaEFecq174QtgjUPqjGsOFLI9tS2FuxtY3O3tiwhIeIFqUKtygdJUxqxf5d4rNGDpW//UTq9we3
YfvhINAdIUwAE1ofTurQZT18cNQuuBpGlIkVlFmDbdPt9h13wgwW0Op/Dc+x9w35g3Lssd1chmV0YsFUsu
nUPqPXcXPTBXDnlEAWm6yXwHtvx7eFUBZoYUEdM049Ici4S56WXY7kf98SUDBSWgSFLBKVPl394B
UTc1tSs6MW0nclG3uytfcC4/fAkvjjB3Qgi7gdceujbo8tRzIyVZ5HkBGthrIJJOw9rW2HTbDqBAbvswkFJL5H
djX41MJjVgRsyNdQL6VW5XsACd/fbAKVdBeClovEFNOD44RrGe56WqpJGlZnYqqrtuF62vtsR++MmfPCq
gxuWayqTVt3bRr0tQ+bpsBylJur9HPfp3Huf74y13llhGugoQAYdMj4WLiKSSNSRcldOo9DuP6nf7dd8XJFnD
BxXX8xQtNrIJANBlry/UbTldNULATBI6INIUuTpPtYdj03P+WNWVLIoYyJs4LDo9ce8mh9pIZuVG+sLK6i
VFKHUzHse/YYtXDhFBM4BN4CuWPXhrTdhBUedyQJJT8uVZUUBgPQrBrm/wCetxv/AFOGBD176QZLB
qcBrnjAKKaKODXo5nMlLmWJdBjKgb6TvazbfYHpviR0lNYrhMwLDOzHAdKfcwXLXywa6dopXXVoUllc
BwbBhbb36G1r+xwy1i6Es2cEgG+VhTioycnDl1xhXQVLRViwxsrqyldLtsG6Ffu1r2t3Aw6FH/jSBmSQCPNU
Urjw1rB9dUlkRVTW0jaXAUWA3BA3uwt+9/zgRiSInKQEgZmnYfGCnoS07QyRQosCsQyG7tYFVGwF7/Y
deuJAk3mTjFeYvyErqKNhhl1Pbw4Qry6caIFhWOIKW/mUk9ye9r7C25GJBUYtj1iMG4SVB8NwZ3GG5yzP
8EwUKvQvJVSxVK1DaY4oGBVLXA3t06W73J64EovAqUTzhCYJZCEADgfXqdzNCSepbJaNI4oUqIBBo0
XLIRuVba242Fhex674B/D8gNImI8YqURUUI960qc/xGZZykugDSrqsqoVChSR9ItuDbrvYX97YdK1JU+7sQ
E1CFgBVKsz6kB8++sEZP/x0c88k2qWLWXi0ELv6QQbW3sLnqf7FJ8pf0gS603cwGJr1HKrxOflJ80DcGZy
MlzgmHhyvltAz6j/D2K7OPaNjfUP5dm9wbEuYQWNR7RPZJqQLuG4v6cYnfxU8Os3oeK4/EDgRaafieGkSl
zHK5JFipuLKFSWSBpOkdRHqYwTm4Goo1439MNqs8xMz+TZv7sxGSxo+RH+08jSN2zz5ZR4E7+pqD/xO
vA5jmKxtHhd4qZN4w8KLm2TTyNGsjU9VS1CcmsyyoU2kpqmI+qKZCCCre1wSpBNmy2qXaEX5fAg4g6E
ZERDPkLkruL/BGoOYivPm48lXiZ4j+OdJx14aeJEvDtS9L8nVUGYVc5pqYNGYpJIECvHpkjNnjKbtdgdzbn
9rbFtc60i02SbdOBBJbSgqK5ht8a+ztp2aVINntUu8MXDPrXA0yMOXl/8AhmcK+GPluzrw+4orJuKYuJ8wgz
LNJoNVEnMpyvJSGxLIqgEFr6m1t0FgJLB9NyJNkVZZxvXiCcsMGgbZtybNtKbRKF26CBnji8TVwV4D8G
+HvDmRZVlXDeUxUfDED02Vc+nWqloY3cu4SSXU41OdR9W53xtSbDZ5SEoQgMmgzbmaxlzbVOmKUta
i6scn6Rto2XT0X27f0xaiCPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKPYUKNA8WPFyqybO4eEOE
4KfNOPM2pjUU8MylqPJqe+n56uKkFYAbhEHrmcaUFtTLQtdqUlQkSA8wjkB/wAlbtBiTQaxbs9nCk+NNog
dSdE7/QYmEuV5Vw55TPDbMs2zXMqrMKyuqBV5znNZY12fVrDSGa2w2GmONbJEihVFgSSs9nRZkFy5
NSTio6n4GAEQ2u1FZvGgFABgBoO3JioXilxlmvjNxs3EGZTGPmfoJTK146eEtdEUG3QW3O5JJ72wy0FZC
8owjaVub7A+g0r04w1VuZwxxPTuLR610oVYxsQN7kDqdt9v9MESAOsQhK1eYEioDV9SwIf8GFAeOfTLC
qopQrynAXl7E31Xsd9/22xGE3Re6RZKvENxsHdwW0O5oYM7eaopElZaeWCNiFZlVlVhuAOvv3O1x+MR
LvKN45a8YOWqUE3E50oN2Y94a62rSpWn50itNES3rQM2gDbb7Edu1/fEHieYeasW0IvILpDNTTrTB+zDk
Y1Y3aOtDHqF2UH7erpgjZ1KN58d/wCISbXdASxpwjpTJHLEdB1yc76mHoBXcLc9+t79PtjGJGLtHUAEDB
/nSAxzapxoSQiy6QSXW21lN9u5++/fBO9TAXQKCkF86nZGdzIjM9yWU3KsfUG2sOgH4wiVHCACEPUt3
7c4yKYIzRpI0rcyxUAKGO7Betutv2vhwlRJeHJTdDe2XpGRTSPO8qyVUdrnTKW6fSCdrG+437W9t3UKgK
ggTcNz7dfiDVop6KOyRyusKmzbnbrpsdiCbjv9N98MCIVxVFD09v11ghUeCGOPmMrrHrE7IGVSxJt7E29tzf
DuAXZu8oAoAo7k9+u6B1dZM4puSnKVNSM0Ya+ra9tYJ2IHcXsbYTum6YFIuqvJ5Y/bgfzCMO9WZGlhg
MUS6TpFmJttcber26H0g9DhBxhBLuuFk5/vf8wXUIuYtdJFjMzaV1RhXDCyk9rC46X2sfxggWDPSI1sVOxc
+lGhYkhnryYj/wAPULoibmDnIi2JN+5vvc7fbCA1y77ESKxYFnw9unzBi1C1jFjPIlOyekMBr+kk9+u4P2wD
DAgQ4dRJBxy703QVmK8ulYs0nNjbdowVNyOvb0jf3Nz2wqqNMIk8ssXmrxhizUOsDBhOLsS2skhSe+kDo
b++2JE1oBwiuo3agj4Pt7xp2fsBTPpSGTqu7X0KNwD0On/13tgrymhiEg6RHXENV8yjzMTeVtRVk2sb9uxv3
/ywxUGpEZBBYjn+4jfiacxRzXC6j7uCxFr79+3TscCScoFiUkaRpmcmwkWW63UsGQai/wBiftf/ANsMC+fek
KYlks1TTn8xr2YUsMs6sHtrA1AX9Xbr/b98ERqYhLu6Q4j0UgEi6pCSLrrK6SCO4G5sPf8A9GdChg0VlpBD
u3esEVc1qhAUUHZ3Ki2on6rWubbXweIpAKUymIw7yrCNuYBKrVBCxm24IAFr3+/a/ff74BvKxMSYLpBe
Xy85102+oEFBpYX2IBHXrfpt+2DSnJWMRqmgjyYaQ4ppoodPKCo7Mgb6mv3FvxsT3xJd82MQhTJIZ6ZU
PecDingiqljNixuATJ2I2JsOo/73xJ5QMYB1XmbXpxgZqWizEU7kSqilbrcdN2LHpYC9j74AFi2UPMOClY99t
HoHhjpmhkVWJ2JJJZ1va47W264kCQS2cRrmFwo01zD48/uW4LaJVoo4Q7FV0FQym9nta5tuD339vvgwQEs
YiUCVOE1GD5cqb/tBUdUOVJ6QVf1G5AHa2473P7G98JV5KiYKUuWtIul+GudeUDieHaJwbytpOizELuS3
vsbW3+/bC499iEAGDFn9v3ifvCGWqWhhLmcepSQWXtsP8/8AMe2ITMCPOPWJxJvHwy2tOD55RrPEXFj
U1csqyB0jFyC27aTsNye+xtYnfGXaLWzNhGtZbCWU/ItDBqbO6vmMXRXGyMb2323I39r+wtjLJM1bH8xt
pR4Mtxj6bzD5k2QMArJE5Fua4F9Lfa3+tsaMiQoMRhGVabSgm6e+8o2TIsmgoXk5TTSuCWLk2sfxt2tsNu+
NWXKAHlLxizZ15XnDcD0bTnjDrS0bwyO6RWR1sLvrUHV0F7j9x7b9cSE3mgRKYqYse+8XgapBIshYOZt
OsHUFYHqADbqLdO1sEg3iw77EDPSUJK1Ux5dnKAZjPzaFI5frXoym4FxY7Wtc7X/rhKCQLucMnxCQvJ2
1G/X9QVOBTTcmAqzzAG6qNIbT11bA/cjpiNJdVc6Qa0BIAB37uo5c9ILVEhj5RaIxl1uu5AFvUAOwv9u5xI
UqusIrX0hV9Wefu4G961hXT0gMbEwyo27HSQzKouLD7WtbBJPlJL6QSkssXQHNd+e+kDeaGHJZC8mtkl
DaStmma1gQ3bseh6fvg7yUhhEQlrWbxr9g+GHXSPR0skdUtRIGnO4YlfVqAsBe+w9rWH3Nt1LSQrGBmqS
QSRXLFvXruLHACPVE5ipw55iwtfT6ep73t16XO21/ucPeL0wHzCCAmXeUakbzgcPycXxygPpgrEjSNXAY
MUTVqVrk6iRv3vt9sOFkKJPekMZACEpTk2/nxGsKMtvSvpqY5ZwyraMof0/qP9dz07dsJIpXPvvfDqLEkDA
Dj0wzyyjNAFmrEeJFgJsQO7i2wIPQ3Fz73OEWUHPUYQyQyilAriQcToS2OfdYSZhXVJnqESBmi5ZgAjW

wcg2bue9uvtiIlbBIwiYBIUpSi709Tn7jGDI6nl6UkiChToCk/Q1h6iOoJP49/vhqBwmrQaZd5Qvhq994xOnlQ81
jcA0sPDnEImfh+JFWkrLmV6EnqrdSY79hupOwI2FmXPCWSr7wVnmGoOFTow01MTt4geEUuf8AEEfG/A
2a0eScYGnjjapK83LOIqZWDLT1yJvInXlzIebFqOkst0I2ixlS/wCRZzdmeihooZ7jiMtI15FpTc8KcLyPUb0n3G
B9YP8ADDx+ouNuI34XzmhqOE+O6WLmVGQ1zhnqEHWejmHoq6e/SSPcdHVCCMFZrcmYrwZguTB/tPu
k4KG8cwIU6yKQjxUG8jUexGR3HkTG/g3xeirHsKFHsKFHsKFHsKFHsKFHsKFHsKFHsKFHsKFHsKFHrX6An
vthQoiTOfHfM/FrNKvh/wAKflK+WlkNPmPFtVCZ8jyZgbOkViPnqob2ijblof8AmOLFDlLtq55MqxV1WapH
D/kdwoMzlF9NlTKAmWumif8AceP/ABG810EONHQ8J+UzgWrq6qsrKuvzWT5mur62U1ObcR1axgF3bqzB
QAFAEcS7KFXrZkWeXZkEhyTUk1JOpPsMBlFS1WszCCqgGAFABoB7+sVM8W/GbOvMJxjHPmaLQ0V
CVajo4GaWOlW12a9vVI1hdiBt0sNsRiZ4sZdqUpPmLMO+EMle+mlENPyyA3O/TbeZQxtt2I6HYAE9cOpJ
QwDU775xXStEypd6Hi3TgeRhsQPmNVrTWGqfSoKgIuwCi1+1ht3wNTWBWbvl6Zt7/uojE9W8BqtaAixVF
S0RDD06hsenXbASiAXOIizPKikoRgXFad56wmzyr51MjHmTvYC/JOh26GxBvq6XvtbthKU6QoVJ6aYREE
tNUlQYBqtXXHllzEN1DRCCt5bM5eHmGQuhA3/kIHbrue/XAoQEYY+x3awUyaubjhUNqMnBwp2Xh9FdS
MLvNFqPW8DE3/N8CVSnrEyfFAYIjo4qFYzGvMMSSNZpCbgnpv0PQ7bYyCQ9I6oA1cmM00SfSOYUfS
wuwCDqLWHfa5thiaQ/+5wDBAmPpiV3BOrQJPVcDqPYAg33H/fDp7aGmXsGocM4MaWZ1jiZ9+QVV9zf
1736bC3tvfCYQKjShxwxyjFYiPI45hi0LvIfUQL+q/8An/l74cBywhz5Uh892W6DGqKmgqmKpzZ2BFpJPUy2
sLNvtfUetre2BoYfA99+0FNZ6WURNIHLsEjJsSgNtgL3+o3HYDqTh3q8MK0cfMYknkqqcQHmSVEa6NTC
22nqQfba1t7j84Hw/NeBp33uiQWggMRhw7+8CYxRroR2UkgGQqA9tr2Pv99z/QYIGuECoXiS/ff2gJfnzNaE
RrFFYAgXa/XYm23U9/xhHBjCIBqGpj+dYTcowgcmQSqCQfQBqW5UXINrgHoTb+mHauERqXRr3feXSFs
EiSMgQQJaTlqY3GnoDci/a+//AGwlAg7oIEVOZ177MJKqqE8JCJUSFlYuDINmJ3IFjcmxvta2EC1S26GuOL
odyKiGHNKiOYM7gOqhlQqWKFuwHew/p7YRqXaGFBdyy0PfpGlcSzLTzTs2qMzLdV369W/bptgn3wGBY
APEccQ1QWSaZWuYvVc3BJt1tfuP22w9X3xGCGfKI7z6YzNI4ZxIVZQ1g1xtYX6bkYDyu2cJRW17HvjGn
Zs5h1o8he+wa2pbE/SO997bf1wiDegUsUYesNc+gUyuVgcyOdQW4uAL7WPT/tiVAxMQrmCiYTSTso0F2d
VBDnTbTff77bC/viRKt0QKBIxx6Qg0vNql1xobgjUADa2+3T/ywiAmBCis3QOxAuWjEGXWygfzgk2U/wC
m2/7YJABFTDTFDIdmBxTipm9Ka7MdLlLBh32tfviQAPEaiQOOfdYWJIIHHNjUxlSQVj9RUf8Aa/74Or+U
RH5cZim/eH2+YIiqHy+cFCmgAKVFje17Bft/la2HYAQKSSWHffvCmKLU+vTG0MdhoC+kDqeova5Nxcdv
3JKVNugSUKVU17+/WF0jRU7FRpCOAwBf0LcAgfcd/ticBg5ioVXlXU0PfXiYG00ctREQVlaQb6SblSNt/w
CxPXr2xH/uZOUTlim8c+hHb0yhPIWFa0UK6YFOwcWFhbv2F+3a2EXNcYa+EqAII3Nng0Nud18GVyMzF
nmUWQAj0jYlr36m+2+98V7RNCcTFuzyVK/qOUarxDxHNW0rRpJoIkLDTcm9ulj3PXvuMZU+13hdBwjak
2G6byhQ0r9vmGuaKWrJBjkZltGFsAQbgkfe2/XGePEXhWNMplyyxpn6Q+5NwmJLklUKnZSD+pbciw+kf3
BF8aUmyg4xlT7YRhGyUVGlNTxvLdSmpBZWs33vf/tvjQSny0yjNUWUHGOEKqRElkRQbayA8mmwAtYi
37n+mHvgxGJZB8zvp3pAaumNVAwBMiw6SwGw1Fvt/wCum22CmGjJxhpSDedbXW7pj9ngPICxkqeVEpv
Y+q9msbe5JO/bASwtNDvg53hKYJGmXLvm8ZalSrqioTTIG3k1lzEf7b/t/lga3niRgUENh2DoIUU0j0SkawrU
6hmieK6yW679RtfcbYlCS1O98VlLFQ7mgw9KRmFOc8kkkYj1RKHVSFJUn6vVcnYMB9j7kYmyCuUV0k
KKpSQKgE1w1bmNwzhxMR+WFTUw8pQukK4CkE3sCAb7gg/fcYlSkpCVZRAViYVIViQ1KcmGFILZoFh
ZWfUJJdJa1lCqO5PtqFu39MOpBIvd/v8AcDLmpQbjuK8iMcasXD7qRmfMFhVdMSq1VG1yTuLmxX8g3t2tf
2xIbw/r+vuIhBQf745YFxnRqGtQcMtYFBTiroYqVUZInUunqsB11EHtuLWBsAcJUvLAwpdoKmKqjXCrsH
O4u4yBgr5SGJo5NEUU8ZQLf0KoAGoHf7kX+x+2Aui8yab6YRYQlSpd5dWyD4sabnPTWDMpqJqupndZZv
02Epso1Bmvub9Qdh026jfABlUGGUElSkeZRcnHI/fAs+6My0jS0yvGZwZSZJDYKR1CgDrc7/36YkvMHZjE
a5V5TJIIwfFziO+jRkmNaCdDO/o/SZ22Z2v0b7An2BO3XrgQbo8sSLRfLLZx715Z19YbpKfVKZXYmLWr
MSF9e9iTa5B/l69PfAKQ5JAoYcKUhKUkuRgfipp3jAJqtsxWWCOKRYxYhL2BBNm3Ftgf6YAKY3SfSJlpc
Xkigwch98SH4AeZ/P8AwKrY8tjEeb8PGT9ShklCCIs31Qtb0MepBupPX3w0u1KlUaLEsuSQaAtw+++LV0m
YeHnnJ4GFPNFTZxDTPzhBIxgzHKZf/wALG6ESQOO0sTAH/ERti7NlWe1IuTA7dQdxxB3iLNntUyUb8os/
qN4wPAwmgpfEfwWj0xvJ4rcORE2E0kVJxLSpfprOmnrrDYauTKbdXPWu1rs9B/lT0WPhXoeMWibPOqf8a
uZT90+o4Q9+GfmQ4O8VsyOWZdmwo+IY7ifIc0ibL83pmH1BqWW0ht/iQMp7MRiezbRs883EKZX/ABNF
Dka9HiKdY50oXljy6io6ikb0wKOVIIYdQdiMXYrR7ChR7ChR7ChR7ChR7ChRgkCN3OyRi7sfpQe5PQD84
UJ4jDiDzX8Ptm1Tk/B9JmXiRxFTkJJQ8OKs9PSsb2+ZrWIpqcbb6nLD/CemMyZtSVeMuzgzFDJNQOKv6jq
+6LyNnzGC5xCE6q+BiekIU8FuLfGv1+J+bUdPkchDDg7hyaVKKQf4a2sOmasFtjGoihPdXGI/4c+0VtivL/wS
7f8A6lUKuFBxgjaZMg/+1Ff+SmfkMBxqYK8U/NDwn4F5OmRcPwZfW1uWxCmgy+hCx0eWquyo2iyqB/g
Tf307nF8zES0hEsClABgO9Iyp1o8xKi5xL86+kVI4o8U8/wDFriqorc6qJK2omBiQoBogQ30xog+leg2O9gTvik
palLrj0iushaL/AOd/bfmArl0OTUrx08ZDPZnWb0ui+1+g6XHT98TEBGHv30ismYuZQjHd7c8TBeXHn1sZq
Haxa7Trdl631EXINrG9z9sGDSm4nlviBSA91YYl2yxIyyZh1jFbyJAgUNChmZpFGn0rcerbpcb22H5xEtKnY
GJ5a5ZqoNU901hiOYiqiVAYSocrG4t6QTsF7ntuOuISkAXUl4nSoqUFzAze2hbX8x6up1lrBzpOYVY30kEnc
C1iegPUbX/vhv7F1Q926n/Gatzxw/MF5ZG8VSkMCNSuwcIkqgSRDqWG1wD0sDbCKDeug17whpc9N0LUk
tlTHj3oRSCTlteD6Z1K9jqU3/q1/wCuISVCnfvFq9LzX6fiOnE5lZSeWkyMQAjHSV69v9dv3xmsxjocQ/PvhG
HqOtm2UtqJvcDSbXJ2/BHTbCSQMYSyCSRXvGMRmMVYjBZUdlL6byMCR1Yn+u2HJDs0CASn+1O6Qc
5aKRudHy4nG36lmdTY7mx722v2OGUkEw6VFIqKQXTyJUpKFWaUtbTYAhWtcH2GwJw6vN33jCR/j8rV

770gZblsms+khVNrIyrYafzY6tj9sMFFIKU4wQRePmwz9hnlHlnXLpZYF0gwlxTgXPNawuAepHT26/nCLO2
ffvDAeVzUF++UF08bTSapDHqkPORBchy+5uAdu2x6dsOFVF2EpyPN9u6+8FS1jMApaSMwWX1A+mw6/a
/W/ba/vggGPGAUQUXsGPfDF/3A2dcvI1OruBZGiIu32N9yAe99+wwyiVYQkJCSEqpgMO/vBUTKrlk5YY
WVrszav+ki2+xO3surrfCqTUwR8tSnv8wctHJFLHrHOMrHUHiKcw6gNWnpbV03AJvsLXwybrsk951hlpUpI
WRqa6VbDnBEimohDvzAN9ZdTtdtztsSLDb9vfDO5hwj05b41TO5jHTSEg6TZhe9r3O/X2O1x1BxIDVojKX
F7CNH4qASN1XS2i9iNiTbe/Xa3f8A74ZSSrLvlBBQSamucR3xWzSI8rMqyxgDSCCBc2/fpa3a+HLMxHekQ
MQXiPs/cRiVdA3Yhbne3W/2GxB+w98BU1EEFAEA1MatV6ZpBrBSMHmFy2wPcH2A2tb3wYGcRqFWSP
1DXMTJLrjudB1NYXA3222v23xI5d4hUkOwNYbQXikKiyB3/kbbf/PBO9YiSwdIggWEcqhZNMobWpU6l3
9yOm//AKvhwkl2gL4SQ4PSF0MMcBVTHqcA3W9jvYbnva/98SJaAd649/uBtTAOoX1Kl1DPYm43v3/BxKx
qdYBKroAOIgfObSXjV5kC6nHLsBvf7bjthwzPlEbl6VP3hTS5fEla0salwVUBmDXPbpvfr+OmHSAIEu9M+2
7+YE0jky8pNU0hudvqJFiO3t0OJf6xCQFEsN320GUZ5QRNEY2AVSGXa/QML3v98NUEwCglSEgVGvq/G
E8UaaQqSaIySi2axRgBvf2ucNeGUSBJVieGGB94RZlmqJTB2AtA3qa5sbr136dyPfEM6cmWYms8lc5ODVw
O7c+enxGqZtmDyzKhqIwzi4YCxQEdT9x2P5xjT55JLx0MizpA8uOmvecIaLLWrahopjqjFtD2uSD+PYhft16
YqpQZinMWZs1MtIA3RsHDuUPEFuC0/wBQbqSL3IvuLn/TvjSkSAA0ZtptK1nc2kPtGEMmiaNFVmItYjUe
2+Lt1QLRRvoVUgt3r6wrWWPLZGsGGm1xIpGn2Udve5vvgklINIjmXlJdXWEkzNDIxjIVCuonRcg+9r9bXx
GVE0Hf6iRIA8zYbu8T0g+WWSWlYxPc9EOn1M3U9u4/ywJUcBBslxq/rnhjAI5UhmFhJzbEgDbUoAP9Dc
Wubmxw4UGYAwF1SSVODwHfWBUUcXM1zwJqMbaFIspFr3B/J98OhOZgZi0uQcO8H0/MKqW61J0xRR
qbLGLMCBYm3sDcEb+299sT1IHSIcFsMccOHLOFtJRk1YnaoLNHaQEWOkbgXPsLgdvycSgXgSC0QB0k
Xq+2PfJ4WimWWal507tfTLIqsSqbbfZSL3sN8WFeYuBh6xTljwk1NSTyppUcnLDOG6qqJc1mmSF3jtd1MK
lbt/MNx+wOEEO6WfDvlDKnM00llMQ/euUF0tQ0dMHYPDK+sG+6ABiNIHtc29z1OBYAAHEd96xI4KypJ
ZJprvG77Z1aFSMWSSaJ5Kh55FUgi6dO3tfpft064cgkYVgEFIUS/lPClWOHH0pBGYySyUscbQRmGZSuoo
VUbkLsf3F/ub3xCpyBTCLSFXfNfYcC45GD4afkUUvyNPVWjC3UX5m4FyB/l72O2DSm6l1D9NlATFlarso/
g5vn9oNqYTDTRNFHqqZ30mVzf9TqouTuAOva22JFUpEKCDQu7lgDxNdwO7rCKGvlrmmjn5UZJAAOyjv
6b7HtvfvbEAUSog97os+US74z0ANTnpWFFdHJAqRExMsi6g7XUMpbTte++xFvYdMEpKnqO+MACm6U4
He1Rw3D7NCCSSWC/OZC7vaLcAKCOlz74hmHzd4xalKAS49MGrCSdSscpSPlkE6bLudgdjf77dxY9sRKR
dqcYlRNKsP609YJpM/r+F81Wty+srqKtpH/AEpYJTDNCxN/Swta5vfs18UyLp8pIi8gkp81dPx98Ynzwp+I7nP
DT/J8ZZY2f0iWVa+jVIKodvWm0bncdNJ/JNsXZO1VikwONYdVnGRI5ROtNxx4RebnLYqKsPDXEzxAGO
jzSBUraYnf9MPaRD13jb98XlfxLWm7MAVxFR8jlAS5k+zqPhkp4bvQwNvLdnHB3/8ABPiRxjw3CoUR5dm
pTiHLUUG9ljqv1kFj/LOP6Yj/ANOmS/8A8ecpO4+Yf/avRUTfzUL/AOvLCt48p9Kekeau8beGUfXl3hfxiiH0t
BW1uRzuBvurpPHqPQesC+5IGwRO0UZIXzUk+yh6wmsSs1p5BQ+DAl8ZvEWldo6vwVzqSQHZsv4ryqohII
29UjxNf3Giw7E4X8y1D+1nPJSD7kQv41nOE8c0q/MJKHzEcdV1dNAPAfxBhMF/1J83yiKKSxt6HNRZvfbt
vgU7QtJJH8ZY4lH3glWOQA/jp6K+0Kx4reKGcOVoPCFMvGyiTO+MKKEKx/mKU6TMUG24Oq/8vfBfyr
YqiJDf+S0j2enrAmRZh/ac/BJ+SIKOSeNnFwPzWf8AhzwPTv1XK8sqc8rIxvsJKhoodXTflEd7dixRtCZ/ZSED
cCo9SQPSHvWJOCVL4kJHo59YBV+Ufh7P4lrPEDP+KPEMQbleIcy5WVIb3v8AJwCKn/Z1fphHZMpfmtSl
TP8AyPl/+IYe8L/UVopISEcBXqXMJOKfNp4b+DORjKciNJXrl68uHLchgRKSnPZdSgRJ+1z9sWf5EiUkIls
wyGH2iitalKK1lzqfvEC8ceb3jHxjE1O0Y4dyKcsqU1FKRJUp7Sy7M23UKVU77EYg8abN3CK06fLT5e/vviJ
CvykSrzJkj0mOIRrZV9JAJHsSRt1N8RkXSHiFytJbMDKo0Jz5fMbBlcJo6WEzxaaqZhMyoSr2O++wtsvT++2
LiQyXZoz74vBJqcS2fLh3SEfIOY6ykavClklMe+nb6jbfp37HbbEISokKOcTmYgJKBW76O0ArKCnipZIypjY
MVEikmy7CwN9z33G+AUp03XrEiAAoKWKZs74cu8dxFHUxwOixJG0VP6yku5a4F7NtfvgfMWzg5SUpvJ
TTlzxhJXVsZrmk12hQ/psw9IJ6drae+3ucA99Vaw9ZctwWFdetM4PaKehgVgjEuumYBx1v2F+gO++JCCBSG
QQrPLv1+0Is0gqsvip5nqHkkqC4SViCYhb1C5A0nVbp1+2IZiFIDmj99IklrTMLJqQ7+m/H03wdDxBlsUKrK
+qVQA5KuST3/mw4L1r1/MSUFCR0jpZmernpYF5TdpLrquLX3JsD/n+2MkFg7R0iheN0dIIlqo6pi8cSKsN1Y
BGLai9rkDpvc/sDvgku14QjWhjM0UamVeYSZpDZgxCgCw1fc3/88OhSimgiNaEJUxJrA4aiGOHQ1THHZra
NIOlrbi172tubjb98CrEUpBpTcSXOsZ+bKFRUSR6ShcaTa40i5Fvt7e2EoNQQKai8r95QdMEkSELGORMAF
vsAtySb9+w23wMsBNMYkmkrGDH273QOsSFo4CG0RhjpHMIMhUDbY7dT06/jCBNTCbygQjpa0tVKjhpC
wCDSbF11E2Fl2A998EzVEAFEhsWx5YjvODBWJeQrHI4l9SqouH0sV2Frabbn32wgVcYcplk3hR+XMxjlR
QK6yS1nyy2jbmSqzXuvU9RuPx1/dIL0MApBS6wc8vXvWC4DIlVK8JjjilZtL2GlTbovfpb8/sMOcKmCSyqge
1MuxAKuBo7xkqS8SMX1GwItbp0vfYdvsRhEUYQThRp3hCOSJXoyAqFmbqriwFzYn/pvqH3t774fEuIjUsp
ADAiNbz5mZSFSGDQAzrcXOxJPSxA/thk1g1EO9Trp3+Ij7imQvSah6oreoMCXb3Num2w6jtghWhpETNU9i
I44sqozu4KJ6ragQR2v06E9MAT/ALTDkt5h7RpecVuiRQpZCxDBSLi/YX73Nja++CSGNYhmMQycH77yj
WM1cww8pmDvqJB/lI6gj2P/AK+2CAIxiNZSf6wy1b+tw1k0MNmBJa5PQf8AbDh4CZdYgZQmq3GplkXm
XIK6TY6be/YX98SChiGiqnunzBgYtCSV0RiysG69N7+//mDiTGIwGBf9wfbUrAKzKQdQ12BJPuf2/wDPEo
cVEV2vFie+sDkpwdBRSjt1LG5T3P8AfBMMXh72AAy59e8oNEckQXVKqBzfSN9e3Vu9zbb8X/JMSaQAK
RRoNMlkhazGVmA1M4sxN7jbsen2tgwQ95oguquBBPedNMvzAWBE63AMke5UsW0jv+x+/bDPRocBQy9a
++EASsaOKPZ2WZdAc+mx1G4/y/F8OVlKWgkJClA7uFNN9YQV2bx0lLJI6qULtI502uhJ6j7XHTrfFWbNA
BJi3JkKJCU4/n7RqWbVb5jHoZVuAGs4FgP8Q99jjInrUXaN2zITRxhuxhFSUUtbOjyHmXG4I1Gw77dtunbE

CZSlKCjE6pyEIKEjsxtGVZScvUiSNmSNyFDdR06W7jfbttjSkSQ1YyrRaCCwrww7MOtPTihAUDlsv16HB
Mje9ugvvf8AfFxFKio94z1KJcGhAwfB4VSVK89mfUFjIJ9IABK79On/ALYEqAwiUJcufzTv5ghM0ja2qOSV
WkJYMNJ/Fv33/GISqvCJSkXcMeveu6Capy0Q3f8AVXUwJ1F+ov8A027dsIrvKcQPhXUMcdR+N8AlhchdL
LYsXZgPVsLA22/fqMA5IcUia6kFj3lBjU7qnOKsoiUKAfpYEbnvba4vgkoKuMMtaUgnId9tC+kiMc2qKPSg
QRx6ZO9gAdJ6fviaWA7gxUnKVcdSftvaFFlkUaBcaL+hAAwLWB+xG++JwGTuiIrvqoK/v3pGRVrJWyIrzK
hUqzlQCGXvffb237fbFgMO/eM9QUryqJNdGru3ijElqM+MOcOZtTRNMqMi6xGRYalFrAkdQTv09ziQgswx
77xhwsIN850NHG713Ux4CizKQOaecQI0+qcKIrKSLe99RB+29j3wZdgD33viJBSSojMZ0/JL0LYiG6uokzCr
0rduWv6jIu6MSdT27m3b8b3xDdc0LHvvrEy5iWa6CHPQ7j3hBr098yptEcKi5KOGJVR1IP3/AMj3GJi6VkPr
xyipKShSErSnBiKUqNcaHMcDSPfPplVOBzJNTBQoSO4KdQb2sRYkkfvgZjI8vfbdInkqM0FaudXDc9DVoc
MulPOaYzBEdeasUjbKFuCT16bWG+xGCSAkdmBmAqONKNiOzuzzgmTNKGerhmqY5Xkpyz6EYfVYXD
W2OxttYWA69MAVJJBMShKkhQzYcaZvnX11hLmk1PmSssMlMmprRxxoLSG5vv2C7Hfc/thz5iwFcoZCgE
u4YO50fvh7w3tmEvPtUm1StnbnFtTqASNrD6uoFtsQPMPmz9YnCpSVCWcDTd0bl7wGan/5TmGCoEYsNZ
LKTp6k27ki5wyqnCHkpZONBvz/AD7UgFYsgcroaJoJF1P9Vj2Ub236e+K8wk0eJpaQCFFP7bLHrDfW0miq
FmZmJO0bektcHcnpp3FvfFWanHvuukaEkgJS5D+gfL4EIa6NqmlZCE/ULOu9tV1AF17gX3Hv+MVCo3a995
xe8EEuCTu9D+MobflZmzGmSnu5Qk61iBsbeqwP7/02vgSlQUlF38QaVoCVqCn4d9trG5+HnmS4+4AjZMp4
rzemg25dPUVCzw2vawSQMAL32A2G2+Ck2qfLoldBl93iRUuUsOUu+f6bKJMyL4lviDkNBKMwoOFc7kis
FcQyU5k1dL8t7Ag7W0jVcna2L42vaEpJUAW77pFQWaUpQAcY+gjb8t+KfOIpHrOCaeQC+j5TNGF7dCS8
ZAvvYf8AnidO2v8AkmvH8RGqxn/aYXD4ptGw1R8C1kqiwLpmsZW57X5fvtfBJ2yCHCPX8QyrFdJBV6Q0
5h8UbOJlUUfBeVwNJJ6Gnr5JQEuAAwULub3ve3TbfEStt LxSgdT28SiwpzV39t8adxB5/fEniSkPy+Y5fkZKk
EUOWoSvUE8yQvY2Knb27YjVtS0KS7gcB94E2ZCV3cesR5n3iJnvHrH+PZ/mmd1Ab66iodwAtz9N9K2Jvs
PYYjdS6rJMQTFsGRQjvfjwhupKSeOeZFChGKGQSjUoK22uPe43P+mLEpGNIz580mhNMc6c3GNIeM0pf4
ty4YJOWYl1qiyXC9bn7kX679cWVBwyVYGKylJSoLWmpDHHXD88Icsshaky2SSoNLJDG6CPXe4Zh023B
9JIA2P27SS0lIvH29Ydc5KgEIx41etBn+IEZacZiqy+l44vSGJstgSAT1Oxv/riQroEvEPgDxL93AY88G0wgxM
4RcuVLBpCCrRkEDTe5S+wsvsNyD3tuipIph3pDFKiywLzMfw4fo2mUN2p5pJDGzSTQuBcoAUHuSRbfcbe
wwC0hnHr3hByVqKiTXEljVjx9W5QmXPfmIZGkMskvNWLW4XVIB3t0AtcacQhSSccd0WFJUkFgKb69eE
FTxOuXmIvdSNamSMB2JJIYW7em/vh1oZiIUgk3kks3eGMYpyeVG+qQuoCkgH/ABGxA7nY98PLINRjl3p
ATwWCVMQKnvF3+0G5qsdWx+XSeSIpe8hswHfSb7e+HmMcDSI0LKTUOdGxHX8whiEccSqKqYhQAC
Y5LnDi635hKTMJcKA5R01EPzsbOzc5SjX1FtErAj1bb/09sYoJwzjriWJLCsBJbQ7RCGN4joKvtbvsB12N7/g
b4V1ILPlCvKUbzZ5+/wCIxG3z0rJG2hNBEZmCqpuNje9u1tutzhyCKikNeC6Kr21d8FsJa4fqRqys5jJdblSOh/
Ox+23XCIGBgcap+O+6woaOOqmkqE0pfd7trBW1tgR7DY4QTQDv3gypixAav39YDToulQI1Eb3Glm3cXH
Te4sR+9/bCwrD0V5BSApCKWnDz8t/UX0lTpYgNbfrc3J2/1wN4n+o77xiOWkD/AKmZoTu9X7ECbVMSdJ
YlCy3UBTquCQNxsLEg/wBiMEztBt4YL1HdILg0U5SaOUa0iZ5CQhLAH09BYWBJ73/bCKb1NPf9QwKga
YmMGhaSLVrMkczhioFyttyW77nci/fCURnCSFNQ4996wJaGKGoXVKIxTsxUL1C29uxBHexAGBTMN0tB
Lli/Wp1z48YBWLOpYyRpKsJuCDf07GxJHqXr+SfwMPeYFse/eEUJUoD5x674a87hSmUEQcoBAjHdTdtgA
bW0j+v4wsM8YZS3cAMAY1vOw1DTKixRSQyKVeTVa9r3ubXJIA2sDthO5bOGcADSI44kqzSVEpjYFXtE
6AkXNvYd7W6d8EVZGIgknzJfv0jQ+Iqpp1k5elELaRbp06fnZhfvhlFJpAAqDKwPtEf5/VsrFOYbMo0hrXAv
tbe99sJNA0JdePDlyjXM7nWmkF3KOQpWx02F+puMFjWIiQ12G2sVBEGiO7bltJ72/wAun74JIDvnAKJICc
RBEKmWYbB73Z1VRub2H4/HXEiMYgXUMIMp4nYq4NpQQRpPoH2P29sTBKmcGISpGB+8KYRIYrDU
rn+YkXAv1xLT/aaRAmjEio7pAuXIZIUdCGAFmJFzvubfax2w13MwQmEG4S79+2O+FQpubKiIJERCdQD
W19gSTf3H9MTJAIrjFZZqGBbvv8QTULzLw6NLhgWMgJUkAb9N7X/uMC5BBVElFJUmXgad6/rSBZhM
ZIBpkaRFCrIVGq46+naxJNx+AMJRAIvdYFMtVx0Md2OvzDJnefrScpVZ1nAKENa8am+yn/ETf8YqWieE0
z79YuWWylQC/XTU8KUfCNUq86nqWZfU6GzWRydRuBqtYdOnTtjFm2hSixEdFJsyUjymvTfWAUFNJVrI
CW/UBUqdrNcbgEn0gD8m+Akyr7wc+dcAesbJlOSrrWOwmVbllbYNcDpb7f641JEq63eUZFpnJWSfd9e/iHg
To8zagwdm1DUxOnsOv/l+MToIirMJqBjSvfzCiSsejszH9WNlSU6dV9gLG3fp0wiQ26HSS7YnPTvGEtZML
Ox0qHFy4N9N+gH4/wBcRqOYie6M4TQzRJGdBdlEdrara7fe/t/qMCm7DqKsMN++M/qR1RZS6u0ZGhD9O
wtcf4SLb9LjDXnrpBMQboGPKARO0ysELuY2062bSre229z1/fCSSCRDL8wTr6+nSFU1FNNVDlTXAJOi1y
pHub7XsffEoSTSIQc/nhDhBUPRuS4Vb6ggBAsSLXviZGAaK8x3OPweW6HGII1O0byMoOlHZWULq+/uN
7374nCHSBrFYqSlV5iGbv394V01PCqBYUWnjGu5AF32JsE3tf33AOLSXTX0ikSJnkGBBqG17rhjCGXL5Y
Mii1mJZNQZVv6229FlP9ydr3xFdUlL5xOuYFl8sK46uw0b7QWYGV41Cty4l1Gx/wCWpFrKx7A7b9b4dlK
meY4QzpRI/wAaRX7Y/HOBwUsLKGbmRxqQ2l1sSwsSBbcn07+52wRKatl30hICgQFmjBsB6Yvz9YW5aH
hkmOmSaOUBZAzXJF7AE/sVt7bXxYuJLqTj338RRQuYD4a6j2cn2xcszY1hLPw4s2WxzT3Es9TcIDotGNrA
372t7b9+1a4SPNTvv5jQUUpUwwHb79+WDYwE5j8hWSQS00jmGxjUDlhLDYX7Eb7X3APbBeIQSg7u6R
EqWFATEhxXA/B3jHDKCaapiTLZqUxRrUyfpTMkhsguCFB/HcG3bbAPcdMSE+IArItTRtTqPxhGcoaWGh
RqllaWnGoFGUW9V7j7AXv73w0tKiyjCnTgAoJfVveuXD7xh56iozCZplVFILaRf1FSBcnrcC/9cOXv1GPfSC
SoCWSk1HDX33awGrjY04MfKAKlVNgxDA3sARci/wDcYZQvMAYdBEtSqHKunfpnCSsp9HOV5W0G0n
0G99iR9z+f2xVmI8zAxZQryOe/v8whqqcmmYJFJHNInpJAs97EgX/r1viAuoOYtghLoSKPjlx7zrDZOXimYO

qxANym1k6QRY9xtbc/bpisFeZhFog3Lyjh8U7eC6qOGOKMtrs4WNkQuuwBN1t99/xisoFgG3UfBotpUAokm
lTVsaZd8YJqYOZm8bxBZainVY0EjBgVsCQb232Jv9/xh1ACZeFWgUqUqVcNH7+0Exzsjx07fMmKVzLrEe
l9K7BSexvf82A2xE+ITgO8YmuVClCp3njh+o9BH8jy3ankMKKRJobeQE79hY3PYW2274NHlTw7p31iNYK
lbyX57/eAx1DUkTiNgUD+sW3UE9vxcDpvgCzHSDS5IIxPb8PvB8awQSurPM7uWUBQFC73uL9T9vv+2JA
ElMMoqevtj3ug2DmVmgl41UjflsdNrD22sRa/2G5waA2MV5qnLYsMO98PFLR8x0ELukjBWkUAWsLb/wDr
3/OL0pBamLRQmzQFOosHzzff3SHwPBlsqRq0rp9LOPquoud/wbXO2xxeS1EiM1SyRfyL6YAth27xnLMvqJ
ayEO4hgVzI2vYyLa9j9gBcnEqEFKny4/EQzFOGxPA78Dv9MIdczgObVLiNUKalGtnuVJFlP9z1/wBcTAJVR
2iIlaVXmcnpU6PkMc4SZhQCGjqVcqESS8ZnNhpte2xHWxuN8CUb3MB4iUoIKWRvbDCnyOUekrWrn1iQ
QiNI7gRgqp/mA2v2tftiNbKflFmUShmofl8aQhneRwhQufmAXIJsAQLD8G19jiOZSgx9Ils4dROWgoT8j3jFD
JH8yTNHygjN6jGLgkDSDcH07fsdu+E5gwmjP2Ne8owY7yDlyLyogF1ObSAbEWB2tb/UYdiSXoYhWUoA
CXIqRi/M41w3tWAxJHRykmQoyBtEkgPpB636e9//AFuIw3/EEcC2GT6jF/3CKqoTUIZVDTTVSFU0yaVa/X
UfcfV9sIgEaxIxC/KGrjv7esHtldMjFXrJUYbFRISFPte2+CEkf8vWI/5jUKfT8R0pABliBlT1WFmNnAUd7dt/7
DrjGvXY6oMtgecG00UU8igysr1Gp2ktuBYbeq/W3XY7n2wnIrjCvJJumn3++cAyeN5FnEuoORcoRdALmxG
53PQ/nCN5wT20AEJCSE5484E0CPFHEX50y7hfp0kg2HS9iNu21sEaG6cIZi14Y/jAe+kZXITR0z1QWOONi
S+hz6dyNFjuTsOnbrgXBziSulDrHq5mAb5lFDQt6NNlIvYj6v6bnb3wzG88Eu7dCeH3j2YMgo0KCNtSiAMG
uUUEXNiTtv8Am+CCi9IEy9x499INrILU7vCQIkICeseu+5DEXI279L7i+H3HPKAC04p311hDTAR0ELvLT
2kJ06DuEJBvbpcMQbdfwcMDj0770h5hZISneRhm3z8wrqErKXNnVY76T6rSCxNv+m+246b3uL4cEsCc4dK
QzDKpwx+xBgkU0ZYxiJDoVQt9lBG4AuPVt132GEFAqaGuzLtO8cPtAK+Q0qh1EUAJAPMYltIt2/JBA9r+
wwyQHaCvkpvKPeXxwhpqV5cYkOp5otm1qXCjud+1+46HDpooDWBUmhJDRpufAPDGFVlCkByp2JtqAta
wNjfDPVofygAmI+4orNGttYjJbVoFyw2NxbY7k+3b7DBLNYiTL8pbvdEf5+OXXoC+kSKNenYmxsLDsThl
GGCAxfKNGzt2qHkPMdQU0EAnVcNvb3wLwzVjWs3rAGGwMmkLd720/wBNwPfbEiV5iIVSyDjjCcuy0x
ZTGpVFCL2UWvf7e3vtgk74jJozPBdAssrKDJHdWNrAE9djf9774sJBqIpvSnfEwJKWJYtMglZbFnW9jfr739t
u2CDQJUvEVHT03wq1KFV2UMsRsGBsbH8d74nD4xBRwO+9YHGySkSssa6QbX/mY/27dL4cEkEKgFIqC
l/fGkDee0ai6apG0I7GwXckk+//AJYFxjBhJZu6NV+2giCWWUWQltP0kGzBu34+3+uEVm75jBIlXZgTKTQ
VPfesMOZcRS00ptaKGW5Vrk2sbsdvz/6vihOtiUUGJi7ZrApYvHAMOu7PvSNXrs4eqkLqquKmwdRu4Ubr9t
7ixGMiZNWovrHQyZKEBmw+8CynJWeezQlEUlrXJYAjbfe/b98SyZJJciK06cEpa96d+sbVl9CIZEKAqGOpt
iuot1Htc/6HbGjKlgCkZ01ayXLA5PXpDlNCICZFCMFHpIXfY9ffocShIGGMQLWojd33pGFkYu635msawH
XoLXHe1wT+NsMSwcwSRknL996QCoZlkCN9QYAkBbH2Pv1H9sRni7xImuNG/cERTIkGltN4VuFVNiSO
5/rv/wBsAWwwHWJAXckuW4QBCItICRn1EatYA0k/0HtgU1wMEsAPlAwTRzop9bqx1EDe3XsdxbbBEthA
ByHjHJMoK6rEKTtsLE3Fv7jBvzGMR3FcDhr3zhdRwvU08gVWEYKlXDW0HuLd7dvf7YdJLaQMwIdhX37
BzhZmDQxSmIaSS11dje/uovvfv++LgoGHfCKayXvEMGdm9+95gz+JB4pW5dnRlksDa6g2J9Q6fn/PE0sscIp
z7yx/Z8cG9uzCjKTLmMVMR6gCdJOlQqg7gXuR/TEyLrAtj6RXWFlZZVBRmqcM6EboVxSslYYQYHghA
NioAiYWsCfYXF+2CmTHFBQQ9nkNV6kc67+GWsF1ucF4Y5Aqm7MHjQdRbbp2HbqATgDMcOYMSylTI
o2mPrCeno3aonJJ+WCrIqhyzhwSure3c7j7YZJKXKoaYlMwgBm3s+PPDhA0mNHBAn6lNErMpWRdSgEAd
t77XNjf++GAdqxMVFOLmnR839IDUotbK0LzTVTkaDJywWA3ABv9yPwbX6YK+Qlt0QGXeVu3d54H1pB
/zDVNA8tSQsr2Mbl21HoGP9+/3xIkoSLysT2IhneIs3UBgNNHY/hi/KMUlHEjNU09TGwjjCOxF+huRt0P4/z
2DIBAvPjEimK7uh41o+Pr+aIqvOTmEzR3UJPLq5gALkHcqD7D27fjEa1uWSGrEsuQAnzF6Z8coHSy8t5SH
CGMFTexdlva3t0PbrYYZaiwHbQpQRfUQKVfj3nApH1BKqREZ5JQV1KQACLAk3v99j33wylkVgkoSrynE
597sxCCpAkqXSoR0jMl/S1/x+/XFaYoD+zxblJcC6Q3xz74QkMrtGkZeQlBZCrklL2N/YWH74qzC7GL0p0uF
Bxxpo+LDhnCGctM851oA6WD6jZj0IBJufb8XPtiBRDRYSF3sO+9Yb6vMtVEDvMwusgEZLr6SQR7C1r/AI
xBNVRmPv39osWeUpRBJBx4669mC5JFmpA10ExOjQ5ufpsft3JAO9hbAksiuPrBhzMo4Trl2ILaYfNsbDWq
BTdzZvc2NtQ+3ufxhFTv5cIEOkghWL/r5fSMVZWGZfVLrjGpg5Mbgbki4PQdPv8AfAgsG7/XvEq03jQt38+
kZpJaiRhLKQpVm5gQqbXA67exHvhJpjDKRewPCD2gSSFFjiOt7MhuG1LYXF/6dvb84SbuMEp3bXvtodEq
neYhgDLLZ2TZmQFAA1gdIvsT+MXAcooEUc9Tpuzx6wvpKeTJ3nf9WeQ2t6hZzbc2Pa5vbfvi9KNw+asZM
5Amjylh85Uq774dKHKP4xPpmDQRwBtlBYqbkjSpJIN+vYX3ti0iWlZw5xUmzTKFFbrrV7G/DhC+uqEpqyS
C7rTJZirkqrjSLrcbC1zf/wBsTJW3lFYjMsKWFnSunb67zvgqgmaUO5g1SI4YmM6VC2v/ADDcDY2+1sCVM
liIGXLBXQggsBV8BhXGjYR6rzoVVLKaiUvGYyQZQbJe4awHQ27DfpgjMBDmBRJJvDEBsjvqQX58IQZp
KRVxCBSSz3P6X6Yva5t123/pffEBBe8ItEpACCGPu2NOMedTLGzPJGVJ5elSCslhexPUdRgkl8ux3hATE3
DdBPHjWuHB/SCIKFefGXlR2OnSzelWO/Ykm2/XtiuRXCLktfkcn2Zzlr94HDK1Mp1RpIZoyNRGqS972sP2
67b/AIxI4Yk56xEHJALUOTnve/Ax4VXzwXmxIjSMoJIGwH+I7+xPXf8AzFBfy694wcxN0hZLhuhO7SFVW
94Y40RSGezNGFYE2NrAe2+32G+CKAwA773wCVmpzIYvz68oTjIq9RZabUBsCZApP7W2wxlrgxMOvt94
6Vm1LeQQCZmJLOTrYdrn79Nrd8ZRYiOjcgwGIWSNYy8gLB2AsR2sTfqAdsETpEYSAWWR338RmVhIT
GokEajWFClYypPS/fb9+nYYAE/1ziWhF41FO+/aE0PLmpTzVLuE9B06TGtjv++xP2APbDuKAQ5CnKm/cK
4aVqiYpUaDTx6Re2liVAtcsDft/f3w+AYCAJCi+HekZqqQzSGoRSY6pvWXKlmsbnfoALD7C564YFgUnKE
pISoGsezeA02ZWKiX18rcgMFO7G5G46j9u/XAowY9/qJVhIPkNDllxwzgk1SJUc8Nr1KF5drd+lrdAdrfe2DI
CsA0MpRQWNWwHGAA8yLTCDTmQBSTJvpJt9IPv/p9hhyUk4xGCWYj89mPVBQZc50MiBQgJKrrALA

E7HTuD+b4C6P9vesGVKV5s+24QHXyEkkKVM80Z0lkkATbUF69CSRqG97YdAGUJZUBi0ZrpeYbKysou
0T2uHJ7BSbm3Q98DQGsOLz0H5hhzeBKGFi5BmLKFYvcpc779SP32+2DxwMCokUUI1DiiqPLDRtpaZiS
moC6gAXsNhufz+cASekFQh4jjih1aVQCEYlZCdOr3/rvYfvbBF2doiCkuxNYj3iWQSQVCBNTJ6VYCwZu9
vwT++HSmhius+ZiOv49I0riCaAWVA3NVNL6fpU/+K9rXHf7YG8X3wTIalO8YYa2qc1JEYRS+12W1ze25
++CQYCclixyz+0JQY3rHVHUntpU2tsfvbcYmGkQKOnPnAInM1i0iv6iT6R6fta3ToMS0ZxFYuxGnb6QsRx
MhLXCx3Rle1yBttt/btiROsMtTUavfpAlQpqOwjClgdFtt/8Ay2GDGhwiAh64HfxgM86xQaGBZAgdbG4Nu33
7/wDliTCmPdYjWynOHdGjMtatPSi10jB9AZR0G+/5GI1LSA4iUSlEsR32IYM2zFqmGZonC67EsD1tuD/2xQ
nzSP6CNKzS0qHnJYQ0VMiBUMrtGXdidBFhdtvva1xuNr73xnE3sXjUSCklmp3+YJy3KEqI44wS5iuxNtybjq
B3t1G22JESUhLZRBNnrUp8DnpGwJS/JukZQBYkAARNOnrv+x6/i3bFxOMUVhwFHvjx7aHGMgRqAq7sr
k3GjXcbH2/Jvid8zEHhsO/TnhGczkenlXSIrabIAhOwNrjb/wBWPbEXiEGJzKABpp9+cIIamWqDh3EUcjALa
wEn7f1/YYjUs5RPLli7Uvyg5XUzRCV9YCWBLXNx0Nh+ehwxNGVlCSkPQNCWJWgYF9bFCO43AN9x/
wCv7nDKLEgGEhBYEjvP8eseeNQ4YAHSpVRYkC/UEdCR/b9sCAwaCJvLcCPSh6CR/UGEQQqpTcC+4v8
A+974IKywhloJBetO+ELqb0IXHLZACSrrfmb3AJvtcfviRKTiDESvNUjsQto6CWNndwqKoZ9Ib6dgeuLcpL
mKU5QAvkVHp3iYectiiMiVLQrDf/ls293Kki9yN9rXAt/TFmW2uEUpp8wORbWuOneMG08NLMKuVpo6m
QmONIWtspHW1r6fYXPvfqcTlCWc995RCFrJN3Ea4evrvpBVXQTZalJJTGOQwqRKShLLc2OxNr+w3/fAF
0qF3v8AMSXryTe/f4bnCOKqkgqow5kmllW5MkpJJBJCiwtuLEj8WwJV5mBxhxLIltdwpT19O8INpsrmSGon
nMnOS5dVKsigj1bg3AG3pt74dAIU8RzFoKGUogAkHkcuOe/KD1jNcEQuEQKAVjJW4VRuT/iNiR+fc4mS5
S5qIrquBV3A5d8O3gdVlZaKnji0SMlmWYMbWU73Hvbqeuw+2GmJAIyh5cw3C1XAxO7JqYd6J56QUs9Q
0bM6KrDWwMhCaSW3vsb3t99rbYAgI8zu8ShZmEygCG9fV3gE+ZJXBtYjMCadcm6s4J9Nhbrp2O3v+xpIV
UVeIyFIZK6MOo37tMmesKNCQRskVQsssagjU9gpuSQe2+/Xpb74EPdukxIQkEkBykHJ+Jri+ggmqh/4ExiJp
Q0nL5lr3JAJA72269b3He2CSMaViKYRR6jHCm4V/D4QR/DGPrmSOGFnsTuurSLk9yCQLiw+2IVBbVxyi2
jwnN6iXqMMdSdN0AmzAVdBMQzwSLdAWF9ewFr9ja9/+2BX5hXtoSSXBAAYlq4PQH8ZQ3yxo0S81tCq
dA0i7g2IsAL2t7e+KqlXvLF5KAk33r38Q3VDwUrxjSxeMBQNt+vXbfbr7XxVvN5TF27eZaR36v8AaG/M8yl
BjEka87liP9QWUDqTt27e1z+cVVrYgRbQhwVaafaANTSTVUZf5eZVNimoG69DuOgFv26YjmAXmUqDlk
3XANYzmcsTVIjCwy6WDaAh9QX2Gx73626YUwC8AGLc8oeX/UkuHHDrwgv9OrfQ5ciWRQA1hGVtqFy
ep6f0Fzg1gPmxaBlOASWcYd84TyIppyunRKRo1MxYgnoL77AA/Y3N8RzLuEFKEx3NP13i+6DadVmJdZH
5aQ8xkY3Yk3sCB+wuT9+18OC5aGKfK5r94XUtFFGw3IT/AJhLG3p2A9IPY+x6DBJBvOcIdRBSQg1oYdsl
po6WmFWC5c3IW1mXYekHbYb/AHN/vi/KAYHOMuckhRGAfLvSHDLqmbNxVQLcQzC5VgRpNuliSQbg
f332xclB2AihNJZRUKb8ODAvXL8xsVNOuX0rpDGLFh9LKztewvc+52t2sDi8CkAnF3jOUFqaW91NK8BU
cvauMYNBS5nJzpI1EfLVmYHUzE3BBN7ndR9vUcMmWkiHnTlhzQDJq8iDix5B4RVNQ2Wc1agSNE0YC
+rTrudwB0P9Nu2I5iCHpjEsmckJSp6cPaE1YY3njTQgKHU/M2XYEk2H323OEAFQyypIqQ7Oz5YPTfCAs+
XiNOU11ayk+o7mxNzvve1r9PtgJjklQ5QclCJYShVSTU41zNcIMpZJJpZ+WkciWZSUj3e3X1Gwvt062v12w
ySWcPEkxANCakUOLH1qBhBgKRqkisfmo1GkBCoVbddJ/e4HtgSul4Ynd1iQSKmWaCgFTy+2Fc4JeN5phr
3EY2JGki9gL9djsP7YBw7qEF4awClBbKpz+2cCzGeWsZufpblMDYJ6XAPsOg/ywmIwgVKQs41Dde+kDpZ
DHHDIJRTmQh3tYki5/ofv3waFJAYDvCI5ktSlMog6e9N8IZnpea1o5SLnczEE/wB8Q+XdFkTpgpXp+I6dJEr
RXEq63OosrfSoPQ9wTuNv+2KBUBQx0IBV5hpwzg1Z2qAxSnfT6tQ0XLAbBhtcX29zb2wLswhylRJU/wCO
HfCCRVpThVY1Eaxkkgal9W3t2te/5w5D5/eATdAZNdY9U1LhxCSVbnf8tXBCgA/zH2AF74KlYjCSwf0w6
RmCNJpGeeKaoVh6gTqZzaxuv37e1u2BLAeWJkErOnfQQNStPmMJEIjjRWvdTos1xuvb89d8MDRjCUH82
Ab9Ad6QWvolUs0B1atwl9LA9Dt13/oftgmrEd/ylRqH9qeh9IKpKw1k8IeWQRbrcIAyL1Jt2GwNvv73w6mCS
/feEMkLUQUu77su34RhYlqHf9JSFWzhgQXG5GkkWY9+vbp2wJJNO8IJklLn13HvhSMRRx0TWHNLO2ln
C+ohj2232uLWt064Nz/YYwP+4jL14d6NHkm5VUiCMJps4BsAW6ADqRuWBv1HfYYEB/7Vh0qJYIowhN
WRoaf6o2kS8ehQwBJW5b3BuPfb98EVEKZ4a4CglIpDHVOYo2eS0iaiqnQV0sLbkC/Wx3wF0u8SXgG9o03i
yt+ViIdml5oB5jGwBI9RNu3fb2GCDFLiI1Y3TEc8T1TmV1UNa+rWDf8AA/z9sOxo0RnEnDv3iPuJ60pUMC
rH6tbaQD+PuCf69DgFEEVhkgu6T10jSMzf9cQoCkji5XX9Q9/YW9sCAXrBqKGdNIaKiEIY3jsFdr7tcvfoCT
72tYb4QHSBJZTNUwjYchk0pzYiQylb79R032v1xOk5xWWKtBogjjmsSzAqLjTpa979e4vcftiQYMIiLXySQ3
fNoU1MzMgPp1obgMp9O9vx2N+22LIJOUVlHIdOsH05kWodI41IIKi+1j1t7ft+2E7UMCUXheTXHjCSsnCg
NqdDqJKKu1x0IHb/ACwnKeEOghZpU9/mG7NKxozzI7IGbSgIJPbex++KU6ZTGkXZErzMBWGeurDUMA
gZ2Q6GCmxBv37G3t9u2KazQNGjKDEv7wTSUoQpHJFJJI29mPpVjYdbe4O3v/XDpA5wClqxFRDpR6A6l
mdCy6TJpB1k/wDv/fE6QCa91ipMJuEA1590hxooDS08TMXJ6SR2G4Bv+3tiZ23xGlL1djn3vgJnQ6oysTM5
ZG1SAqvqNh+L/wBMMpbkvCTL8rJOIx94LecTTBpGkKoSCwI039I6E9t8BjWJiGLH1hHBKySMpVJf1B2s
zbWJv26f2xCFP5RE/hlJvLOHfvBuqWFNbyb61Ylthe3S17f97jBEF2VEYa64jEUzioIuXuobXud9v7X7f9sAm
h5RKsEtx7P4jAqFjg1MbBCNT23AsVva1+ptYj74kZg5iO+5u17MKOeauqV4w5GpbalG40m+/uP88NixTnA3
WBCzh05QqEMlRTlrQ8y+xWwci4v7E2P9rjFi6GeKt9wxoYdEp2IKeuzMTpUWDmx2Pcm+/wBrYsSiXrlFea
Es6Rj33zj0teiZbJ6YXUuYbbMLg3b1fbFgKCXGuUVEpK2Wcjjjlww5PHpqieGnQxvHK5uVYPqDAj+4AJ67
bbYlvki7nlFcSQDf5FzRtR9oVU00tBIxBlE0dwoDauXYjSRYG5IuLdB1xMhV1V5UQTk+Ijw5JqHBD4U15Q
Rl5grHlLUwCxD06j9JA2uR2J6W7WOIkgLWCO6xZVMKEsWfANnSr94QZXNWPM5gWSOeNdD2AIl9V1

Orfob+q/v7YeYFMyaiAlFBJKqK1Ialf2+bwDKK9lqFELRWDtqTb023BB9rHe+569jhknKHKW84PAgOdeel
K9I8skopeYKkLC6G4SZgymxB3G1j3I6XBHTBSqvvgbUWukvTM1bDChZ+9YxT1PzuYwiNmkuTzewJDW
Nwe4v1PucRgOQDhEgDgmXjk3Pt8YWVNLFcFbPJLIV0ggrzOwJ222/sMOwB8pglgqSyk1ph1d9Gy1aMZp
XmgWMkGWXlcx2LWB36BSLfTbbpuL4S03QSatAonCaUgOLz7ju6iAZfWxz0BIp7x81eWFa+gja2+wO98J
CgQTDrT4SglhXPvr28BrJEiiEcqB43jCup1EEm97ki1x+1sDMLOBEkliyjgX92d+Vd8IKicRTwyoGRjs6Jaw6
DX29h02xWJLmLF1KEh/eutDDa6a4ZWVwC7a0IOpzub3B2te97X7YqKLh4vpSBQDDT8jnDfmddqQMhL2
YIimQWVb97Dc3HXvfEKgCQREySySDCGRJqjWiSMyU8gUAjZVIA1W/m+1ulsVixrF2+RTI9fvGKqomFJ
qCxSTxu3MjsF0IxsFYttvse9vfAArAJHfecEu4SkHv1xePVdHKgMSsDUIo9LxWMQJudvySQAel9r2wlpYlsY
ZE03QTQPw3s3ZgUsQR6nSVIEiobrYWsNwDfbrggEgU/cCFKvVanpx+YJNM1VCgjVpYVJUHmA6QDvc
m5Ox39iMMxHCDBDVNe8PvB9HFz5wADFybmN1Cte1hY33Nh0Hsfth0uS4iMskeYdtDjS0C5i4apOqNF2E
cg13UdLHrtuSPa2J0AqFYiWyTSmff5h1y6KRjpc8wofUrr9dxbVf8AYdO+L6HDJjLmkEFfQ6+mXdI2KBZq
TJ7lI6WWYFWLx3Ls1gR79zc/3xoolXQVDs/MZMyeFEJUT8twy356CE45lbR3dFikiGoBfoJJK7k9bja3sPbo
KU1duesSTVC6Qk4ZPg+Z0p6Rls1cSya5FDLpMaIPSnYW76t9idsSKN4Og8ucQhRQbs5OGHRqM/Q5Y6w
XT/8AFxtFO5hLhQXDlo1IHUqd/wBvueuIlLfy5RNLQzLzphXpj+YSUYWWclTIkfLOpGuAtiNiCLHsfv0GB
usKZ9+8SibeUHy+K+3yINRpGZLRLHIFuoNvTvv0vvsNt98IEYHKGIUkBSQC/wA/j8QXSwz8g1KB7hmW
S+1tyN7Xte53t2xEUPXTdEgnhKQCC6t9ebYfGcJ5YlLEQ6yh3u3qYg9v3ttiIrOUTolJIbGnTvIwmdpGIF49A
udCX+nY7ff98ASxeDDkXW+fjGByvFFMk5afTI1lU6TYEduxN9yD/e2JhMJS5NBERlpTMCQlicD2PQ8YN
TK5S6Lo50ctgwikuy9L79D/AF67Ya6zp7MPfJuqY/bSo615QgfhuRnJFBJICbh2iuW+5wxCxSvpBNLV5nTX/
wAo6fzpDHB+rANLnYM+nSSGFwPza+29+2M8E3q+0b6bqk/fGD6anilcvzeYFBkRRdFG5Avvv0Njf2w4LJ
LRGUi95u6/EEVto5IaR0kdpLSLYHSo+m++6jfa33Jw9MSWeGWpWGIFW44fuCFVqyKzOsxRtCi4QFdI67e
oA9f63wiwggl+XfR4UVDFZA0lTvG6RAAB+g+m4sOnb998ILqwEMZbByo64MO+UZTmJTzrPo5lmBIcyB
9jYL3HW1j+2HYYw5Kv6Ad/vdAJ2TUW9MiPGXdmA0o+lRYEb9Da/wDlhv6mmMOPMkXsO+ojMVPCI2
kWBUbosbRllK3v6e+xt16ffALUo1PKHlBKCEJ5/HLvOC4y2WzuIpGSVgZT6jq16tR99gPfsbWuMGgvlArA
SpwXr3+YFK0NKyOJJJbNeyR8xyoFxa/Tp1IHXbBJqaQK01AIxOnfYgxoZmqSIdKJITqA9JBIFj3Fxt03N8M
QAYMJBTdB45cPzuhDNEFnDTyxCQ+lvWF0knYX63v123H74AKBLQrga8zYwwcSzTS5e0kW4ZXJJA2tZ
bd/a/7fbBJu5QKlKwVVu8esaHxFThXnDgPy00uGs4AJG9wB9t77YLjlAMwY5xHfFk8nXlNGI4wL6tRsVtcjp
77ddsAAMIRL1POI34nJZ7gq6glNaiz2Hce/XDKcKgRdKCRz+Y1WvC01Vqe7VMcvUgW9rhvbsem2BfAND
l8dIZa25pnvIQeaWKEaQwv27D7YMAkisRrZIw74wmjDwx8x15iSjUbddOoX1DYjbv7gYcO2GMAwKqwesi
mpRU9QU+lNRNvfb336++LPiA0GMVhLKaqFIUCr5cNrAKxTcE72G4t7d++JATpESpQIoaCAiqLF+WWC
C4dW30kd79+v9MSAsBECkuSB3u3wlzGsEaINRAYAA6hcne1j2H/bFVU2rxcTZqXYYcxzFqioCys5Rm0q1
vrN9tz/AJd8UpkwEsY0JMkhNK4QkSkSdgpSRnNrHVsu5Iv226bYjYEOImCyCxhwhp5EJuwUg3JY2Gq9t9u
n+mJkpOIMV1EE3SOXEQ5fICSMoBIoUgMoI9fXrft32xMogRXCTh2wEAdnVQWZQwvGQb2YDe333t/TC
KizwhLS7HDDvSCqmrW3MTmJzAWD2Ug3bp+Ou/f84iUuj5xOiWxcYHLLtoBUVqWaQ6NQJBIBa9vx0H
X74G8wg0pr5YSurLVGy6QzKii1o/UCQbe5A/vgKAtBC+U3oHIkUkJtGrLGoO69NgOnW1h/fthKrhCa4QM9
8DiaOlncxLKeZ+m9/e3p/t/6ODIDgmI0uBjpCqZ7S6QxKyMpCOmosCLbfa398ElBBYwKlgimHZ6CFMM0k
VOji7owUAK2xa/U22va9+lsSpGABcRGTQrND9oOpJHkZ44jYarnlqGK2bbrf8fe2JU5vFchg3HvdD5JO8dUr
Mp5ssv6UkTHf0hb2/xffvi6ktQRnqCXvNUa4UhStGMuhQUqhHUKQXjFxubgA/kdL/nFhn8sV2KReTUkU0fl
SEjxpTSvyluH9Nr+jfv/AFOm35w5FC5eBWsBmSA+/wDLd6wKkHNrtmCAETRoiWNugNxv1AG98Il2SO+f
rDyiRemMCSdw3YYkZcc4xC6yVHMd44lQgPy76mIuAwbsDuLW6W2PXArBABZhDy2KiAXL4dRng9cPm
Bq5aGojDVMdGw1KinVqc72uTfTbBIVdN7SGny/ERdBNTr0x9qQ3VFFG0xZWgjupDAg3cXAKt9xsOvY4
C6km+TDLmlP+JI350LsNGd61rVhBkPPMLRmxSaAsrHYPYgEAdLbXt1JwJAfSJXKUsXJrmC/LDXF8yco
PqYIaWJ4A0LvBJ6eUuq92uLm3a4NvzheXE5Q6jMDDAn37qIXZdmKQmSd4bxxnU99mA7lrDf3t16ffE7AJ
wrFVKmUVk+XgRk3PWBJF8zmMs1TMqpFtylI1Mx9zaxuLG9rdvbBOlyo4CGN8pTLGJx5Hllp6wjZQI6bkr
LHBEQNDOBptYkXHUAG47m1sQqH+5MSJXXw5oozPnu6a1bKC5KwVkEdzKYpIxrBIVAdRVbDpvYX/
AD2wClEVLv0aJmvi6kADg4Ovwd8NlZA7zba4nD+ggglGO4Xa3tf/ANWxVUSwL0i/LSCoi65DY/rHUYwiz
KeJYnZlEOiQyNJqAtcbhfY399sVJswM7fiLkuUXI5tg/esNkkJg+Y1tI0Sqt2LAdib3/PUne4xSmBgdIvIIUpxV+
Pb5QSkrrCpWIxu6OApJ7sLCxJ/f2wsUhhX1gkhphJLBw1KYcf1CaojaNVaokXmaQ6AElth3tu1tr9sMTzMOw
O4P3+tIxzJxTR8yTQAAwVkIctfZrewPfr22w2d4M8MUg+UimvePxCqlp2tBLy7ByUZClyL7WA99hY9P88N
dLC9j3hBXxeIQQ3ePOCVjEUcM4sDEltOoKHOrrYE9r7/e298IpwIggoOavrryg5dLOzJtHHHqRQo9G19IJ2tt
33Fid8GkCIl3gHw5/GPLOHSkcIVNo2KxknTNs3p2Nz0BsOvQD7YtS3cExUmNcIS8OdPULRyGOrZ40dQ0
kZANw2nc+5tbboLdb40EAMBn3X7RjzqVOFD9hw1jZKY5hHXwKA05hjsIZtKqXPq1e9gttvcDfGgARQn57
BjNJEzzgV5gORWgz48IO4g5FSFWIx0/OXnX0+n3selrAbEXttcYlWpye++IiGVLUgUd3yb13UZjkzwznNeU
5aeQMsSgLr+kgdLkC+9re523GKalXS57MXZbzEsHfN9K676ZPlA5K5JHEaMJWlYspBBsbfT/AOtrYFXmD
QctkG81R78/iEpqrSaSupXIVSW1uSGFj+1vv17WwIJSaCJly0KQyixoa6v7ZZwJv+CpTJGsajUVlW+wY/V/X
79bDAeITUZRKZYSwIqe+kFyZkZZJo9OlJCFN9tI6AAA3uP9MVvEVUPFkyUhvL33lCHMJiYGZmBZ0LB
B6Cw/bp1PXDFWUGlJe9/twPxCWnD0UEwTUssI2OgnWp3sCT7du5G22IwTn2YkKARu+N796RikzOWllR

g4EY3sTr0g2A+wuTf/ANWwaJjaRFMllZxPffzDnTmsmrGkudBDhtL2C2IuSD03I3GLMsKNYqzFpcp/Fd2us
LVziKBQjyPG6ellv9JHbpiUoTn36RT/AJJ/5+0dKGoRVSFn0IYwVuqDfcrf7G4BxkBRB4R1nlUigxguuf5XJo
Jf/msHW67K+kAEsPc+4/GDNCScqwyUX2A/3U6QfSRcqkdoAsZSQxsdP1AAdjcAb2wAIJEGZRrXD7QVIj
LIKdREq7Rn0/Vq3t9h12Hvh9xxeEACxGYfTPnBq1pWqjpmRQk8vIYoSCR6S3+dh/6GFShbKBvEEgGnxjBc
xSeWRwuhaRpWKt6lBDMRYC3t3PXCScAMYECl5qHKE8qTVBViyLGSVRV29XUE/gn998JJdUEsMgFW
uW6sCMFTDUQuvIMcsrQsGuxYC1jv3Fv3FsOzUONYKUSU3npSBS0S0ULaWflxx85VFhsLbbf1GAQsFt/x
DrkeYsB5W1zr39ozlsaQUcTRrpl9Av0A2O/S5JsSb98EpbCAloC/NpBdPUn+HNPGoKBuSQ5JIbfcdul+vc9O
+HVkMjEZVdUXOHffYgipmWQzyOiEMgBUKAFHa3fsOvt9hhgWJHKCWkMHzr30jW85gMuYPGqoGC6
dVyDsxB36nr36/bDhYAeGUkHytUZ+saRxZRtRLJGShaGTl6gD/gDbC+2x/rhUOUE6jnSI044o3EYT07m7Es
Tq637bbDt3w660ERIDVJOkaHnVNK6l1kAGo9tywW9/bv7YC9VxC8MqoKfiNKroVnp+bIoYSXR7bEnsfvg
Elw4h1+UgKxhjs894SwaQDSLrZQNz+en98JKwcsIZcsigOMETo3zEaORzY9chbqdIFyL7dLbC35wklzWHm
hgVDAYe2/OucG00nzCQiMsiyMVADEG9gf8A32xOlh/WKq3DhVW7xhU55MZboy2Asetwb3xOHDGKqm
cpgqmLyxawdKuPSqm1jbVviNSwAYmlJVeDHKGGtqxI4cA2bYBrG3XFNc00Ai8JIvF8oQwszmO4RmVTc
Nezd9z/AOumIUgLZosqJQCo8YcoaeOWdU0DRIdOm9u/f998WEsYrLJKiAe3aFrJpp6jT1F2cnobMB0/9f6Y
NRuExGhJWGgMrmQGZtwoKIL237E4jKy5aDEoBNRSC4qVoGbS+lUVWZR073N+52P9sImpgAjB8+6wJk
/40U4XQZPVcPcD9rfcf0wsaCDFKtR4DJQSRTLErqisA1wLkb729rgG/wCThlXmAO6JENVXGCpomdYwq
KwnYhdUjbA9R/bb84E5PnDqBDh4yaVRTxi17gqN7agTsCf9R7D2wRyeIkKBdqa8tDAoIjDTykpG6qbg7jY+
m1v/ADw7iqjBAKDIevZ/EKoKLlS8q6EsTf0CwZbHb7dPxgkpCqHtoAKKWUN3rhCjU2uGJXZTYqSfVqA
O/tbp1G++JEkPdEAtJ8Pxce+/zCmCB6WolEOgM4bdiToOr1Afbbb9sWggChij4pLqG4DmHrDpkMi5jPESmo
OCVdmsQNttI2HTt74typgUWEZ02WUhSycO6QfWOa7MnTSOUY2ktqK3AAPRR1Pvg0i6p4QmJm+QAOel
MddNIKYGbMJ6NIo2nhaxlkNythf0kC/W5w/if7RACW6XOdOHDdrB1a6NDFJGv6khtc9Bbbp7/wCVzgih2A
4wKpl1zpQ/jSsJI6cRJHLGixhSGWxN7bLb/X/1fAJS9RTt4IzAAEmrs3MtXrjAZxOZf+ZpbXdQrGxsbEG+5v
b/ANXwEqZRhvh7TIAmFzQtTlnA83yB6UhedchQdQFj6T/a4YD9sNMnUfT7RNLsrKug/wBmOObn7e2pjEk
E1NojlaE/puUCx/Suqw36g7Dp7D3OI5c6+mvdIO0SPCmXQftjAsu4emzXmzrUiL5YkuQo39OtgB3BDC1zsR
074lKfNfBiuhd5F1Y1/I+x9IBQ5hNHTSzxPyjMrsQFBGoLe9umF47C4qrQcuzoX/lQGB31y/FN0F5rPHk2VS
S6p2eBNwDYaib9Pa22JFqAHrFaUgnEu1HPE5DnnCrKJDBULM7n0MY5FVR+odze537f+r4GzqvLITQjGDt
gEuSlUwOCWGoNT7UMImeOoqn1Rk08suk3f1sWa4vYWsDv79cReVSnidSygXTUdDjhBeYStNHoGh+U4
QB1P0323ve+3X8YqTiXAGMaUhIIVewHfKNfzCGppoKmQVF1jLNdlDNfva/uNv79cUZga9urF2UsMmjvT
DT9+kIc0ro1SQ6S0kaq4NrBV3sBv7jp0/zwAUlTpD0Y+rRMb6Kq3j0epgrMlWCjZwuoPJFHe+lmYjqbdLdrb/
nAKSAkkQcpRMwSziODV5dYW5hSwwSNJecFroQHurKW02I9vt3tv9lMLAHX7wSASoggUb2xhLFGanmJ
LpYabRP1ZTdQLg7W7/sMIVVuMMp0IvZj1eDJIlWCWeIM66zCodyGPqtcnfod9v3wV51MM4G6G80Jamdq
U+ouSxKvpaxN9QvcW69D9sAaY7oNRDUFK/c/iHGlyxnKxxssZKra38u1uvXrb9vbvJLZxdgFAkEqzbvdDvl
2VGarjAkZJdIkZltcXKqbG3/l9sXZMovxjNtM4AFxg3rC98nSOohml9YplKKgHpZj6dRvf7f0P2teVLCSAuvb
RmonFSCqWSO3+f1G4tKq0DKVY1dKoknl17SXICgA3t1F7WuB0xosCi9GYoqRMY1L+9AfuA2sa9m8TS1
IqfRaaJ2iXcgGxXcX6d++K05RWnxAMKRbsyfDWJbkk10pgBnhyhNmlRNG4hmKtLLeFmTZRaxAA/wi4sP
zgAXLK7wiQoCU+XPv9QRTy8yJCApgfRdWHqFwwFt9umHJLUMQywlZfpuGHxBskytTpBGZFZtMYkuL
qvtbviBSwwi9JSVEhPGvuKQOtoglOIla7GygkekEEljb8dPbfFdRA8wi2JRveGTiftDIgFEpk5sz2dtakLZrgi3S4
Fzf9ziHIEnGJXdRQkYd91gqOU644ujaCdZ9ZAsD3t2IH7YZJyEJcsjzYPp+oFlzGSVUUvqkAm1GQ+kkErYf
2wBWaPnBsFXlaDV+8YOpHaZ7FUDu91sfSpU7/bfftiZMxw6ohmS0h7mFTBuUVqGmqGUFljRrBhYow2Yj
fvv2xLLmMWiCcLoJFG3Q/UuuamjfTTnWoa5U3Nx+caVw6xjG06J9fxH/2Q==