МИНИСТЕРСТВО НАУКИ и высшего ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Экономический факультет**

**Кафедра мировой экономики и менеджмента**

Допустить к защите

Заведующий кафедрой

д-р экон. наук, проф.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.В. Шевченко

(подпись)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2022 г.

Руководитель ООП

д-р экон. наук, проф.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.В. Шевченко

(подпись)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2022 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

**(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

**РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Работу выполнил \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ф. К. Гаджимагомедов

(подпись, дата)

Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

Направленность (профиль) Международный бизнес

Научный руководитель

д-р экон. наук, проф.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ A. A. Кизим

(подпись)

Нормоконтролер

преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А. Б. Тололина

(подпись)

Краснодар

2022

**СОДЕРЖАНИЕ**

[Введение 3](#_Toc105181143)

[1 Теоретико-методологические основы международного предпринимательства 8](#_Toc105181144)

[1.1 Международное предпринимательство: причины формирования и современные формы функционирования 8](#_Toc105181145)

[1.2 Сущность, задачи и особенности стратегического подхода  
к ведению международных бизнес-операций 24](#_Toc105181146)

[1.3 Нормативно-правовое регулирование международного предпринимательства 33](#_Toc105181147)

[2 Исследование развития международного бизнеса на современном этапе 40](#_Toc105181148)

[2.1 Международное предпринимательство в условиях трансформации мирохозяйственных связей 40](#_Toc105181149)

[2.2 Сравнительная характеристика практики международного бизнеса по регионам 48](#_Toc105181150)

[2.3 Участие России в международном бизнесе 58](#_Toc105181151)

[3 Направления совершенствования процессов международного предпринимательства в современных условиях хозяйствования 71](#_Toc105181152)

[3.1 Тенденции и проблемы развития международного бизнеса на современном этапе 71](#_Toc105181153)

[3.2 Рекомендации по совершенствованию международного предпринимательства 88](#_Toc105181154)

[Заключение 101](#_Toc105181155)

[Список использованных источников 105](#_Toc105181156)

Приложение А Самые популярные направления международного предпринимательства 113

Приложение Б Комплексная схема процесса масштабирования бизнеса  
путем выхода на внешний рынок 114

Приложение В Критерии для определения оптимальной стратегии  
выхода на внешний рынок 115

**ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность темы диссертационного исследования обусловлена все большим значением международного предпринимательства в мировой экономике. Глобализация международного предпринимательского взаимодействия, интеграция и интернационализация международных предпринимательских структур, а также необходимость непрерывного двустороннего участия бизнеса и государства в процессе выстраивания международных экономических отношений сформировали новые векторы структурной трансформации мировой экономики.

В современных условиях ни одна страна не в состоянии обеспечить эффективное, динамичное развитие своей экономики без сотрудничества с другими странами. Ведение международной предпринимательской деятельности, а вследствие этого создание экономических союзов, облегчающих торговое взаимодействие, различных интеграционных систем и объединений обеспечивают на сегодняшний день около 90% мирового товарооборота.

Сегодня для получения большей прибыли необходимо выходить за пределы своей страны, искать новые рынки сбыта и привлекать большее количество клиентов. При правильно выстроенной стратегии развития компания может получить множество преимуществ при ведении международной деятельности – выгоду от эффекта масштаба, экономию издержек, более квалифицированный кадровый персонал, а также доступ к иностранным инвестициям и новейшим технологиям зарубежных стран. Всемирная интеграция и международное разделение труда позволили предпринимателям максимизировать финансовые результаты своей деятельности.

Изучение международного предпринимательства необходимо для понимания особенностей и тенденций всех мирохозяйственных связей в обществе, так как данный вид деятельности включает в себя всю совокупность внешнеэкономических отношений – экономических, управленческих, организационных и конечно же социальных. Международное предпринимательство объективно отражает всю систему отношений, возникающих на мировом рынке у предпринимателей друг с другом, с потребителями, с поставщиками, с банками и другими субъектами мирового рынка, с наемными работниками, с государством в лице соответствующих органов исполнительной власти. При этом международное предпринимательство отражает товарный характер таких отношений, которые реализуются на основе действия экономических законов мирового рынка (спроса, предложения, конкуренции), а также всех инструментов товарного производства и обращения.

Степень разработанности проблемы. Изучением сущности и роли международного предпринимательства занимались многие ученые и экономисты, среди которых можно выделить А.Ю. Борисову, О.Н. Воронкову, О.С. Горда, Г.Ю. Дуброва, А.И. Дудника, А.С. Кабелькову, С.Н. Кузнецову, Е.В. Орлову, Е.Н. Смирнова и др.

Более практические вопросы, включающие в себя изучение тенденций международного предпринимательства, его количественных характеристик, а также ему присущих проблем, рассматривали такие авторы как А.В. Божечкова, А.А. Ворона, П.В. Жуков, А.Ю. Кнобель, Е.В. Орлова, Д.В. Полещенко, Н.И. Шамсутдинова и др.

Объектом диссертационного исследования является международное предпринимательство в системе международного бизнеса.

Предметом исследования выступает совокупность экономических, управленческих, организационных и социальных отношений, возникающих в процессе осуществления международной предпринимательской деятельности в международном бизнесе.

Целью магистерской диссертации является анализ международной предпринимательской деятельности и предложение рекомендаций по нивелированию сдерживающих факторов развития предпринимательства в системе международного бизнеса.

Цель может быть достигнута при выполнении ряда задач:

– изучить сущность и особенность международного предпринимательства, его форм и видов,

– рассмотреть стратегические направления развития международного предпринимательства и специфики его нормативно-правового регулирования,

– проанализировать международное предпринимательство по регионам и отразить степень вовлеченности России в предпринимательские процессы,

– выявить тенденции развития международного предпринимательства и ряда факторов, сдерживающих его развитие,

– предложить ряд рекомендаций по нивелированию проблем международного предпринимательства и его совершенствованию.

Гипотеза исследования основана на предположении о том, что активное развитие международного бизнеса, глобализация бизнес-структур и все большая интеграция стран ведет к необходимости непрерывного совершенствования международного предпринимательства в условиях экономической нестабильности.

Наиболее существенные результаты исследования, содержащие элементы научной новизны:

– разработан ряд последовательных этапов определения стратегии компании, выходящей на внешний рынок, сформулированы уровни международных предпринимательских стратегий (корпоративная стратегия, бизнес-стратегия, функциональная стратегия), что позволит оптимизировать способы выхода компании на международный рынок,

– выявлен ряд факторов, сдерживающих развитие международного предпринимательства (некачественный менеджмент, неверно выбранная стратегия развития деятельности, различия в национальных и культурных особенностях стран, высокая степень конкуренции на целевом рынке, наличие барьеров, санкции и др.), что поможет их устранить в дальнейшем,

– оптимизирован процесс масштабирования бизнеса путем предложения ряда мер (комплексной схемы масштабирования бизнеса, систематизации стратегий выхода на внешние рынки, расширения сферы применения технологии блокчейн), в результате чего как минимум 30% компаний смогут с большей вероятностью закрепиться на международном рынке,

– предложены меры по совершенствованию международного предпринимательства в РФ (создание инновационной структуры, связанной с созданием нового продукта, обладающей высокой добавленной стоимостью, методы устранения последствия санкций), что позволит международному предпринимательству в России выйти на новый уровень развития.

В процессе исследования использовались как общенаучные методы исследования (сравнение, анализ и синтез, конкретизация, абстрагирование, дедукция и индукция), основанные на теории познания и принципах диалектики, системной методологии, так и специальные методы инновационного анализа и управления проектами.

Информационной базой послужил ряд экономических сборников, ежегодных отечественных и зарубежных отчетов о ведении международной предпринимательской деятельности, статьи как отечественных, так и иностранных авторов, нормативно-правовые акты, официальные сайты ведущих международных компаний, монографии и иные источники.

Теоретическая значимость исследования заключается в уточнении ряда методологических аспектов международной предпринимательской деятельности, в части стратегии, классификации и организации бизнес-структур. Результаты исследования в комплексе закладывают научную основу для дальнейших разработок в указанной предметной области.

Практическая значимость состоит в возможном использовании предложенных рекомендаций как крупнейшими ТНК, действующими во множестве стран мира и определяющими на сегодняшний день вектор развития экономики, так и рядом компаний, которые только собираются выйти на внешние рынки и выбирают подходящую стратегию.

Практическая значимость исследования определяется апробацией и в печати:

1. Кизим А.А., Гаджимагомедов Ф.К. Особенности управления  
   международными компаниями, осуществляющими предпринимательскую деятельность / А.А. Кизим, Ф.К. Гаджимагомедов // Галактика науки-2022. – 2022.
2. Кизим А.А., Гаджимагомедов Ф.К. Формы международной предпринимательской деятельности / А.А. Кизим, Ф.К. Гаджимагомедов // Экономическое развитие России: точка баланса в мировой экосистеме и инфраструктура будущего. – 2022.

**1 Теоретико-методологические основы международного предпринимательства**

**1.1 Международное предпринимательство: причины формирования и современные формы функционирования**

Прибыль – главная цель создания коммерческой организации. Сегодня, чтобы получить большую прибыль недостаточно быть нацеленным на аудиторию только своего государства. Необходимо выходить за пределы национальных границ базирования и вести деятельность в нескольких странах, расширяя свой круг потребителей, т. е. заниматься международным предпринимательством.

Международное предпринимательство обосновывается на использовании преимуществ межстрановых операций для получения максимальной выгоды от деятельности. Еще во времена великих географических открытий правители многих стран поняли, что торговля и обмен товарами с другими странами является мощным толчком для развития державы. Этот период эволюции международного предпринимательства можно назвать коммерческой эрой. Начавшись со времен великих географических открытий в 1500 г. данный этап продолжался вплоть до 1850 г.

Наладить контакт и предпринимательские связи с внешним миром было порой очень трудно, а выматывающие и изнуряющие длительные морские путешествия порой забирали десятки и сотни жизней. Однако польза от сотрудничества с другими государствами была несравнимой – прибыль гораздо превышала затраты, к тому же из путешествий привозили новые виды товаров и растений, которые позволяли открывать все новые и новые лавки и развивать промышленность. Постепенно появлялось все большее количество предпринимателей, заинтересованных в развитии своего бизнеса, появлялись новые виды деятельности, например страхование и инвестирование торговых путешествий.

Для этого предпринимателям необходимо было оценить все риски ведения международной деятельности, определить целесообразность своих действий за пределами государства и степень безопасности ведения подобных действий на территории чужой страны в целях обеспечения долгосрочной прибыли. Таким образом, начала развиваться система управления международным предпринимательством.

Следующим этапом выступает эра экспансии (1850–1914 гг.). Промышленные революции послужили катализатором для резкого технологического развития многих стран. Колониальные империи практически окончательно структурировались и начали заниматься не только торговлей, но и иными видами деятельности – добычей сырья, ведением плантационного хозяйства, а также другими перспективными направлениями международного предпринимательства.

Система управления также переживала некоторые изменения – для эффективного управления колониями необходимо было их защищать как от внешних угроз и нападений со стороны других стран, так и от внутренних угроз для сохранения колониального режима. Почему колонии были настолько важны? Метрополии получали огромную выгоду от использования дешевого сырья, которое производилось в колониях и его последующей перепродажи. Поэтому государства стали инвестировать в развитие колониальной сырьевой индустрии, параллельно занимаясь социальными вопросами – изучая особенности различных слоев населения колоний, местных традиций и устоев, и иных социальных проблем.

Особенностью эры экспансии является развитие и формирование филиалов компаний за рубежом с целью:

– расширения рынков сбыта и привлечения новых клиентов,

– выгодного использования свободных финансовых средств,

– накопления опыта сотрудничества с другими странами и заключения дальнейшего союза,

– монополизации своей отрасли и др.

После началась эра концессий (1914–1945 гг.), в ходе которой роль крупнейших корпораций существенно изменилась – компании-концессионеры превращаются в автономные экономические государства, осуществляющие производственные, торговые, образовательные, медицинские, транспортные, полицейские функции не только для своих работников, а часто и для всех жителей районов, относящихся к концессии.

В эти годы международное предпринимательство потрясли многие события. Первая мировая война, Великая депрессия замедлили развития международных отношений и поставили вопрос о целесообразности и эффективности ведения своей деятельности за рубежом. Вторая мировая война и возникновение таких тоталитарных режимов как в СССР и Германии только усугубили ситуацию, обнажив на тот момент все проблемы международного предпринимательства.

Тем не менее интернационализация бизнеса и мирового рынка в целом продолжалась, страны смогли отыскать новые конкурентные преимущества в усложненной системе международного предпринимательства, вследствие и без того сильнейшее соперничество на мировой арене еще больше усилилось [50].

Одним из важнейших этапов развития международного предпринимательства стара эра национальных государств (1945–1970 гг.). Колониальные страны стали самостоятельными игроками на внешних рынках, активно привлекая новые инвестиции и расширяя рынки сбыта своего экспорта.

Стали развиваться и новые направления бизнеса, такие как консалтинг или международный аудит [12]. Этому поспособствовало активное развитие США в послевоенный период, переориентация экономики этой страны на высокотехнологичное производство, а также ее помощь странам Европы и Азии в преодолении последствий мировой войны, благодаря чему их экономика была восстановлена, а США закрепилась в роли сверхдержавы.

Предпринимательство становится мультинациональным, государства используют все достижения мировой экономии для своего развития – технологии, консалтинговую поддержку, информацию и услуги квалифицированных кадров. Растет количество многонациональных корпораций, для которых достижения НИОКР является сферой, охватывающей множество рынков сбыта по всему миру, благодаря чему МНК владели огромным спектром конкурентных преимуществ.

Ну и последний этап – эра глобализации (1970 г. – наши дни). Он характеризуется усилением сотрудничества стран, объединением достижений науки и техники, сокращением торговых барьеров.

Роль ТНК и МНК становится ключевой, меняется стратегия предпринимательства – от противостояния компаний к их постоянному взаимодействию и партнерству для получения еще больших выгод [16]. Международное предпринимательство охватывает практически все страны мира, развитие компьютерных технологий и телекоммуникаций только усилило транснациональное взаимодействие, благодаря которому сегодня каждая страна может пользоваться достижениями и благами другого государства.

Несмотря на долгое развитие и становление такого процесса как международное предпринимательство, до сих пор нет единого определения этого понятия. Первые попытки были предприняты в XVIII веке экономистом Р. Кантильоном, который описывал предпринимателя как человека, действующего в условиях неопределённости и риска, способного предвидеть и спрогнозировать развитие своего бизнеса [24]. После А. Смит отождествил понятия предпринимателя и капиталиста. В его учениях предпринимателем является лицо, идущее на осознанный риск для получения прибыли, которое самостоятельно планирует производство и распоряжается его результатами в дальнейшем [26].

Д. Рикардо практически идентично трактовал это понятие, однако он также указал, что не только получение прибыли является главной целью предпринимательства, но и принесение пользы обществу. Ж.Б. Сэй выделил три фактора производства, которые использует предприниматель в процессе своей деятельности – труд, землю и капитал. Соединяя три фактора, предприниматель (или экономического агент, согласно учению Ж.Б. Сэя) производит продукт и получает прибыль (за вычетом ренты, заработной платы и процентов на капитал).

Революцию в теории предпринимательства произвел Й. Шумпетер, выделив его как четвертый фактор производства [50]. Он считал, что предприниматель должен постоянно находиться в поиске новых комбинаций факторов производства, новой продукции и рынков сбыта, т.е. находиться в непрерывном творческом поиске. Ученый определял предпринимателя как активного участника инновационного процесса.

На сегодняшний день понятие предпринимательства предусматривает не только ориентацию на получение прибыли и комбинирование факторов производства, но также и на вовлеченность в рыночные отношения, самостоятельность и независимость. В настоящее время в научной экономической литературе особое внимание уделяется социальной ответственности, определяя предпринимательство как социальный процесс зарождения и развития новых видов взаимоотношений, связанных с хозяйственной деятельностью различных социальных сообществ [46].

Таким образом, можно сказать, что международное предпринимательство – это создание нового бизнеса на международной арене или развитие существующего бизнеса путем интернационализации, связанного с трансграничным перемещением товаров и услуг [31].

Помимо понятия «предпринимательство» существует еще одно – «бизнес», которые часто провозглашаются синонимами. Попробуем разобраться так ли это на самом деле, как можно более четко дифференцировав данные термины.

Обратимся к исследованиям ученых касаемо данного вопроса. Так, А.Н. Асаул считал, что предпринимательство отличает от бизнеса новаторство, т.е. способность генерировать новые идеи, оценивать их перспективность на рынке, принимать нестандартные решения и идти на риск. Это подтверждает и П. Друкер, говоря, что «не каждый новый бизнес является предпринимательством» так как в нем может отсутствовать инновационность. Г.Стивенсон отождествлял предпринимательство с изобретательностью, утверждая, что деятельность предпринимателя основана на умении не только выявлять наличие возможностей, но и не ограничивать ресурсами свободу выбора.

Вследствие этого можно сделать вывод, что главная цель бизнеса – это получение прибыли, тогда как для предпринимательства это второстепенный момент, оно ориентировано на организацию непрерывного воспроизводственного процесса, с удовлетворением постоянно меняющихся предпочтений потребителей путем реализации каких-либо творческих и инновационных инициатив.

Из этого вытекает еще одно отличие этих двух понятий – степень риска. В виду инновационности деятельности предприниматель подвержен высоким рискам, тогда как бизнес работает по какой-либо готовой модели, уже доказавшей свою жизнеспособность.

Тем не менее, и предпринимательство, и бизнес ориентированы на создание компании, выполнение одинаковых функций по производству и реализации, сбыту, а также они действуют на основе единых принципов хозяйствования – самостоятельности, имущественной ответственности и др.

В итоге, предпринимательство и бизнес можно считать схожими понятиями в контексте задач, на которые они направлены, однако решают они их разными способами. По нашему мнению, итогом предпринимательской деятельности является создание (развитие) бизнеса, в свою очередь цель бизнеса - получение прибыли. Следовательно, получение прибыли - это опосредованная цель предпринимательства. Экономическая сущность предпринимательской деятельности заключается в поиске и реализации новых комбинаций факторов производства (обновление продукции, технологии, организационных подходов) с целью удовлетворения общественного спроса. Процесс предпринимательской деятельности начинается в ходе работы над идеей, а завершается после объединения элементов среды и начала их функционирования. В этот момент происходит отграничение бизнеса и передача его менеджеру, а предприниматель продолжает заниматься поиском новых идей для реализации. Однако в зависимости от опыта предпринимателя, имеющихся ресурсов процессы предпринимательства и бизнеса могут идти параллельно: чем меньше опыт - тем дольше предпринимательство и бизнес параллельны и, наоборот, чем больше опыт предпринимателя, тем быстрее он передаст свое дело для реализации менеджеру, и быстрее произойдет разграничение процесса предпринимательства и бизнеса.

У интернационализации есть несколько направлений [41]:

– интернационализация производительных сил, в рамках которой создается новая продукция международными хозяйственными объектами,

– интернационализация производственных процессов, когда компании из разных стран заключают соглашения о совместном производстве того или иного продукта,

– интернационализация обмена, как развитие торговых связей между странами,

– интернационализация управления, в рамках которой создаются программы международного менеджмента, а различные государства объединяют свои усилия для управления экономическими процессами,

– интернационализация информационных систем, которая выражена в развитии компьютерных технологий и телекоммуникаций, а также в обмене информацией между странами,

– интернационализацией транспорта и т.д.

Каковы основными причины формирования международного предпринимательства и для чего в целом компании выходят на международный рынок? Причин у этого несколько:

– получение дополнительной прибыли. Компания может выйти на рынок существенно больше текущего и найти массу новых клиентов,

– привлечение новых сотрудников и партнеров. Внешние рынки открывают доступ к новым квалифицированным кадрам и инвесторам, способным вывести бизнес на качественно новый уровень,

– повышение узнаваемости бренда и престиж компании. Клиенты более лояльны к компании, когда ее офис находится в их стране,

– сокращение расходов, связанных как с покупкой материалов, так и с государственным регулированием (уплатой налогов и сборов),

– сокращение издержек производства за счет более дешевой рабочей силы и использования опыта других стран,

– повышенная устойчивость к изменению тенденций. Присутствие на нескольких рынках сокращает возможность быть зависимым от моды – в случае изменения предпочтений потребителей в одной стране, товар все еще может быть востребованным на другом рынке.

Существует несколько форм международного предпринимательства, изображенных на рисунке 1.1. Разберем их более подробно.

К первой форме относится экспорт. Это продажа товаров или услуг отечественной компанией за границу иностранным контрагентам. Причем экспорт бывает нескольких видов:

– косвенный, когда продажа осуществляется отечественному покупателю, который в свою очередь поставляет продукцию на зарубежные рынки в первоначальном или несколько измененном виде,

– прямой, когда компания сама экспортирует товары или услуги на внешние рынки [44],

– совместный. Подходит для мелких фирм, которые хотят выйти на международный рынок. Для этого они объединяются с подобными компаниями на внутреннем рынке для организации прямых поставок в другие государства,

– внутрикорпоративный обмен. Достаточно распространенный на сегодня способ продажи товаров между одной и той же корпорацией, которая базируется в разных странах. Данные операции позволяют компаниям существенно сократить издержки производства и использовать производственные мощности на нескольких рынках (примером может служить изготовление автомобилей, когда сборка основных узлов и агрегатов осуществляется в отечественной стране, а конечная сборка и оптимизация происходит в стране, которая продает эти автомобили на своем рынке).

Формы международного предпринимательства

Совместное предпринимательство

Прямые иностранные инвестиции

Экспорт

Создание собственной компании за рубежом

Лицензирование

Прямой экспорт

Франчайзинг

Косвенный экспорт

Создание совместных предприятий

Контрактное производство

Совместный экспорт

Создание стратегического альянса

Внутрикорпоративный обмен

Управленческий контракт

Рисунок 1.1 – Формы международного предпринимательства  
(составлено автором по материалам [9])

Для организации экспортной деятельности фирма должна владеть базовыми навыками предпринимательства – активно продавать и продвигать свой продукт на территории отечественной страны, знать своих потребителей и их предпочтения, грамотно организовать производство и хранение, а также уметь определять свои цели и задачи. Выделим этапы экспортного проекта, представив его в формате жизненного цикла:

1) выбор рынка и поиск потребителей (поиск партнеров при совместном методе ведения экспортной деятельности),

2) оптимизация продукции к требованиям рынка, на который компания выходит,

3) проведение переговоров с контрагентом и заключение внешнеторгового контракта,

4) производство товара на экспорт,

5) оформление товара в таможенной службе,

6) доставка товара до страны продажи,

7) произведение оплаты.

Экспорт на внешние рынки позволит сократить себестоимость продукции, даст необходимый толчок в развитии и нивелирует сезонные колебания, которые могут случаться на внутреннем рынке [18].

Второй формой является процесс переноса производства товаров и услуг на внешний рынок на основании заключения соглашения с независимой внешней компанией, т.е. организация совместной предпринимательской деятельности. К этому относится:

1) лицензирование. Это предоставление лицензиаром прав другой фирме (лицензиату) прав на пользование нематериальными активами в обмен на получение лицензионного платежа, или роялти. Договор заключается в среднем на пять-семь лет и предусматривает выплату роялти в размере 2-5% от выручки компании-лицензиата, причем процент может пересматриваться в процессе деятельности в сторону увеличения.

Лицензиар выступает в роли советника, предоставляя информацию лицензиату по его запросу, даже не присутствуя на целевом рынке. Лицензирование как форма международного предпринимательства имеет ряд преимуществ:

– не требует больших инвестиций,

– не требует присутствия лицензиара на целевом рынке,

– возможность выйти с продуктом на рынок стран, которые ограничивают иностранное участие в различных отраслях, например энергетической,

– возможность благодаря лицензиату подробно изучить целевой рынок и подобрать стратегию долгосрочного присутствия.

Однако лицензирование не лишено недостатков. Компания-лицензиар существенно ограничена в своих действиях на целевом рынке, она не может обеспечить контроль за производством и продажей, а также за реализацией изначально выбранной стратегии. Более того, предоставив лицензиату права на пользование своими нематериальными активами (различными разработками и ноу-хау), лицензиар утратит контроль над своими конкурентными преимуществами, так как лицензиат зачастую может модернизировать технологию, тем самым отобрав часть рыночной доли и разработчиков ноу-хау.

2) франчайзинг. Это частная форма лицензирования, согласно которой франчайзор дает какой-либо компании (франчайзи) использовать свои нематериальные активы с учетом строгого соблюдения установленных франчайзером правил предпринимательства [20].

Франчайзор делится частью своего бизнеса, своей торговой маркой и посвящает в секреты своего бизнеса, который успешно функционирует в течение некоторого времени. Вследствие чего даже неопытный предприниматель может воспользоваться услугами франчайзинга не переживая, что бизнес прогорит – у товара уже существует какая-либо доля на рынке и круг потребителей, бренд узнаваем, к тому же франчайзор постоянно оказывает информационную поддержку.

К тому же франчайзор предоставляет возможность приобретения, причем за счет опта по льготным ценам, расходных материалов, сырья, комплектующих изделий либо у самой компании, либо у определенных постоянных поставщиков. Такие возможности делают систему снабжения надежной и выгодной.

Однако не все так просто. Для начала подобного бизнеса необходим стартовый капитал, чтобы купить саму франшизу, а также, чтобы выйти на внешние рынки. К тому же франчайзи ограничен в выборе приемов ведения бизнеса, так как франчайзор достаточно жестко его контролирует и диктует свои «правила игры» [32].

3) контрактное производство. Эта форма ведения международной предпринимательской деятельности заключается в передаче материнской компании производственных мощностей иной организации, действующей на другом рынке. Эта организация самостоятельно контролирует процесс и организацию производства, выполняя либо отдельную технологическую операцию, либо организуя полный цикл производства продукции.

Компания, выступающая заказчиком, дает техническое задание контрактному производителю, которое тот обязан выполнить, а также предоставляет подробную конструкторскую документацию. Как и в случае с другими формами международного предпринимательства, производитель получает доступ к хорошо изученному рынку и достаточно широкому кругу покупателей, благодаря чему может сосредоточиться на производственных проблемах, не тратя время на организацию сбыта.

4) в случае если у организации, планирующей вести свою деятельность на внешнем рынке, отсутствует опыт управления бизнесом, то она может прибегнуть к такой услуге как управленческий контракт. В этом случае одна сторона (контрактор) предоставляет другой стороне (контракти) различные управленческие услуги за определенную плату [39].

Международный управленческий контракт выполняет несколько важных функций:

– осуществление управления производственной и маркетинговой деятельностью зарубежной компании,

– передача персоналу управляемой компании профессиональных компетенций и знаний для управления бизнесом,

– достижение управляемой компанией установленных контрольных контрактных показателей хозяйственной деятельности,

– санация организационно-управленческой структуры управляемой компании.

Перейдем к последней форме международного предпринимательства – прямым иностранным инвестициям. Это приобретение значительной доли в иностранном бизнесе или о его прямая покупка с целью расширения своей деятельности в новом регионе. Рассмотрим классификацию прямых иностранных инвестиций на рисунке 1.2.

Перенести производственную деятельность за рубеж можно несколькими способами, при которых будет различаться степень контроля и участия в производственном процессе:

1) создание собственной компании за рубежом. В этом случае объем инвестиций максимален, компания создает дочернее предприятие на территории другого государства. Это может быть реализовано путем:

– поглощения или покупки действующей зарубежной компании. Это позволяет незамедлительно начать свою деятельность на новом рынке, так как компания покупает уже работающие активы, которые гарантированно принесут прибыль [60]. Более того, организация становится обладателем узнаваемого бренда, вследствие чего отсутствует риск совершения ошибок, связанных с различными национальными и культурными особенностями государства,

– создание полностью новой компании. Требует больших затрат, однако компания свободна в выборе вида деятельности, подборе кадров и организации производства. Такие инвестиции всегда поощряются правительством принимающей страны, поскольку ведут к созданию новых рабочих мест, стимулируют появление новых способов производства. Иностранный инвестор в этом случае имеет реальную возможность получения налоговых и инвестиционных льгот, иных стимулирующих выплат,

– покупка компании с целью ее санации. В этом случае приобретается обанкротившаяся компания, она полностью реорганизуется и восстанавливается, зачастую меняется вид деятельности [21].

Горизонтальные ПИИ

Вертикальные ПИИ

Конгломератные ПИИ

Зачастую осуществляются путем создания совместного предприятия, так как инвестиции направлены на создание нового типа бизнеса.

Диверсификация деятельности путем разбиения производственного цикла ─ в нескольких странах осуществляется тот или иной этап производства, который наиболее выгоден в виду более дешевой рабочей силы или материалов. Также компания может приобрести долю в организации, которая будет являться поставщиком ресурсов, тем самым значительно удешевив производство.

Создание в другом государстве такого же типа бизнеса, что и в отечественной стране. Тем самым и товар, и рынок сбыта при таком виде инвестирования одинаков. Компания экономит на масштабе и сокращает затраты на ведение экспортной деятельности, переходя на местное производство.

Прямые иностранные инвестиции

Рисунок 1.2 – Классификация прямых иностранных инвестиций

(составлено автором по материалам [11])

2) создание совместных предприятий. В этом случае фирма принадлежит сразу нескольким компаниям, которые вкладывают в нее свой капитал [65]. Контроль над деятельностью фирмы может быть равноправным, либо же с преимущественным контролем одного из участников, который имеет доминирующую роль в управлении. Также может организовываться и самостоятельное совместное предприятие, при котором учредители являются второстепенным звеном.

Основными принципами функционирования совместного предприятия являются:

– соединение собственности и образование на ее основе первоначального капитала СП,

– совместное управление процессами производства и реализации выпускаемых им продуктов и услуг,

– несение рисков предприятия в соответствии с вкладом в совместную собственность,

– разделение части прибыли СП между партнерами,

– долговременность сотрудничества,

– объединение наиболее сильных взаимодополняющих элементов производительных сил партнеров

3) создание стратегического альянса. Это организация долгосрочных взаимоотношений между несколькими компаниями, которые объединяются с целью максимизации прибыли и завоевания новых рынков. При этом обе стороны остаются юридически независимыми и самостоятельно распоряжаются своим капиталом [3].

Компании объединяют как свои капиталы, так и кадровые ресурсы, технологии, логистические связи и управленческие навыки. Причем функция управления и координации стратегического альянса ложится на специализированную децентрализованную группу, которой делегируют свои полномочия компании, входящие в стратегический альянс. Виды стратегических альянсов приведены на рисунке 1.3.

Таким образом, компания, желающая выйти на международную арену, может выбирать из огромного спектра форм предпринимательской деятельности. На выбор той или иной формы могут повлиять как затраты, так и степень риска и уровень контроля за процессом.

Интеграционные

В этом случае централизируются отдельные направления деятельности, например, материально-техническое обеспечение и снабжение или производство, сбыт, а также НИОКР. При этом продукцию компании выпускают независимо друг от друга и под собственным брендом.

Стратегические альянсы

При создании такого типа альянса теряется самостоятельность сбыта продукции, компании действуют под единым брендом для создания более крупного объекта конкуренции.

Псевдоконцентрационные

Создается для получения дополнительных активов. В этом случае расширяется география поставок, одна из компаний может продукцию производить, а вторая реализовывать, т.е. для деятельности альянса вкладываются те ресурсы, которые являются уникальными и отсутствуют у партнера

Комплиментарные

Рисунок 1.3 – Классификация стратегических альянсов [13]

Подводя итог, можно сделать вывод о важнейшей роли международного предпринимательства в мировой экономике. Благодаря процессу интернационализации география ведения бизнеса увеличилась до глобального масштаба, что позволяет предпринимателям экономить на масштабе, сокращать затраты на производство и реализацию продукции, привлекать новых клиентов и эффективно продвигать свой бизнес.

Даже компании с преимущественно местной ориентацией должны для обеспечения долговременного успеха обеспечить свою конкурентоспособность на международном уровне, освоив методы глобальной конкурентной стратегии и способы достижения международных конкурентных преимуществ. В результате международная ориентация и интернационализация для фирмы становятся решающими факторами долговременного выживания и последующего развития [11].

**1.2 Сущность, задачи и особенности стратегического подхода к ведению международных бизнес-операций**

Для того, чтобы компания была конкурентоспособной на международном рынке необходимо владеть информацией об имеющихся ресурсах, понимать цели и задачи деятельности организации, а также знать, каким именно образом можно этих целей достичь, понеся при этом как можно меньший объем затрат. При этом, на международном рынке фирма сталкивается со множеством проблем – высокими рисками деятельности, конкуренцией, национальными и культурными различиями, в том числе повышенной неопределенностью деятельности. Одним из решений этих проблем является грамотно реализованный стратегических подход к ведению международной предпринимательской деятельности.

Международная стратегия компании – это план управления организацией, направленный на укрепление ее позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей [55]. Формирование стратегии компании для осуществления международных бизнес-операций происходит в несколько этапов:

1) разработка миссии организации и формирование долгосрочного видения,

2) оценка внешних условий ведения бизнеса,

3) постановка стратегических целей,

4) выбор и реализация стратегии,

5) контроль и оценка выбранной стратегии.

Разработка миссии является первым этапом формирования стратегии. Миссия служит в качестве способа передачи информации о ее стратегическом курсе субъектам внешней и внутренней среды компании [61]. Для этого руководство определяет:

– конкурентные преимущества фирмы,

– философию деятельности компании на международном рынке,

– методы достижения положительной репутации.

При этом у компании может быть несколько миссий, в зависимости от географии деятельности. На этом этапе также определяется сфера деятельности компании, т.е. какие рынки являются для нее приоритетными, какой вид продукции она собирается реализовывать. Еще одним важным вопросом является решение характера распределения и использования доступных ресурсов, которое может происходить по продуктовым линиям, по географическим регионам или по обоим признакам одновременно. На этом этапе стратегического планирования необходимо определить относительную приоритетность направления использования ограниченных ресурсов компании.

Этапом номер два выступает анализ внешних условий осуществления предпринимательской деятельности для определения сильных и слабых сторон компании, выявления ряда конкурентных преимуществ, определения степени угрозы появления товаров-заменителей, а также непосредственно исследование мировой экономики в целом. Благодаря проведенному анализу появляется возможность выделить наиболее важную информацию для принятия стратегических решений, а также определить ключевые факторы успеха – переменные, при реализации которых улучшаются конкурентные позиции компании [53]. К ключевым факторам успеха могут относиться потребительские свойства товара, опыт и знания, конкурентные возможности, успехи на рынке, а также специфические области деятельности предприятия, позволяющие ему успешно противостоять конкурентам и добиваться успехов.

Основными инструментами для анализа являются:

– SWOT и PEST анализ, позволяющие оценить достоинства и недостатки деятельности компании и выделить возможности и угрозы развития как на текущем рынке, так и на новых рынках [64]. Внешняя среда компании состоит из нескольких элементов, рассмотрим их и ключевые показатели среды в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Элементы внешней среды компании (составлено автором по материалам [13])

|  |  |
| --- | --- |
| Элемент внешней среды компании | Ключевые показатели |
| Экономический | Общее экономическое положение государства, рынок сбыта которого является приоритетным для компании (объем ВВП, состояние торгового и платежного баланса страны, инвестиционная привлекательность региона, уровень конкуренции, спроса на продукт, с которым компания выходит на международный рынок) |
| Структура населения страны, динамика покупательной способности населения, объемы реальных доходов населения |
| Наличие партнеров на целевом рынке |
| Наличие инфраструктуры поддержки международной деятельности |
| Наличие факторов, способных сдерживать развитие компании в регионе (безработица, инфляция) |
| Правовой | Налоговая и таможенная политика государства |
| Различные вопросы регулирования экспорта и импорта, ценообразования, трудовых отношений и собственности |
| Степень государственной поддержки иностранных компаний и предоставления государственных гарантий |
| Политический | Общий политический режим в стране |
| Нахождение страны в различных политических союзах и степень ее влияния в данных союзах |
| Основные политические партии и лидеры страны |
| Культурный | Традиции и обычаи населения |
| Социально-демографические особенности носителей культуры |
| Природно-климатические особенности региона |

– анализ пяти внешних сил М. Портера. Согласно этой модели, доля рынка и прибыльность организации определяется тем, насколько организация противодействует следующим конкурентным силам [19]:

1) рыночной властью поставщиков;

2) рыночной властью покупателей;

3) властью существующих конкурентов;

4) угрозой появления новых конкурентов,

5) угрозой появления товаров-субститутов.

– построение матрицы БКГ, на основе которой оценивается доля продукции на рынке относительно конкурентов, что позволяет распределить стратегические финансовые ресурсы фирмы [56],

– анализ цепочки создания стоимости, рисунок 1.4. Благодаря построению такой цепочки можно понять какой именно продукт приносит организации большую прибыль, т.е. является основополагающим в предпринимательской деятельности.

Инфраструктура компании

Вспомогательные виды деятельности

Управление персоналом

Технологическое развитие

Снабжение

Производство

Логистика

Маркетинг

Обслуживание и сервис

Основные виды деятельности

Рисунок 1.4 – Цепочка создание стоимости [15]

Выделяются основные виды деятельности, которые влияют на непосредственно производство товара, его реализацию и сбыт, а также вспомогательные виды деятельности, которые осуществляют поддержку основных видов. После этого изучается взаимодействие между этими видами деятельности, выделяются главные и второстепенные процессы и как итог делается вывод о степени значимости того или иного продукта для компании, доле прибыли компании, которая приходится именно на этот продукт, об уровне понесенных издержек.

Анализируя цепочку, выявляют неувязки, пробелы отдельных звеньев, которые лишь стопорят бизнес-процессы, и. в конечном счете, приводят к недополученной прибыли (по сути, к упущенной выгоде).

Следующим этапом является определение целей компании для осуществления бизнес-операций на международном рынке. Рассмотрим основные из них:

– расширение сбыта. Рынок сбыта, на котором в данный момент функционирует компания, может быть ограничен количеством клиентов или уровнем их покупательной способности. Выход на международный рынок позволит решить эту проблемы – появятся новые потребители, которые еще не знакомы с товаром,

– приобретение ресурсов. Зачастую может возникнуть ситуация, когда в другой стране комплектующие для производства продукции значительно дешевле, либо и вовсе реализуются такие изделия, которые отсутствуют в продаже на отечественном рынке. С целью сокращения затрат компания может выйти на международный рынок для проведения заграничных закупок,

– диверсификация источников снабжения и сбыта. Экономические циклы в разных странах не совпадают – если товар стал неактуален и нерентабелен в одной стране, то в другой он может быть лидером продаж,

– использование ключевых компетенций компании. Реализую товар на внутреннем рынке фирма в определенной степени развила свою ключевую компетенцию – какое-либо преимущество перед конкурентами в виде навыков и умений, за счет которой она может увеличить прибыль и на внешнем рынке.

Здесь следует разобраться с самим понятием ключевой компетенции. Она определяет достоинства и преимущества конкретного производимого продукта и обеспечивает доступ организации на мировые рынки сбыта. Главной отличительной особенностью является неспособность конкурентов скопировать ключевую компетенцию фирмы – она уникальна ввиду сложного взаимодействия различных умений и навыков. Конкуренты могут иметь доступ к конкретным технологиям, которые являются составляющими ключевой компетенции, однако они не смогут повторить сам механизм взаимодействия и внутренней координации.

– необходимость конкурировать более эффективно. Компании, занимающие лидирующие позиции в этих областях, предпринимают друг против друга постоянные атаки и контратаки в каждом регионе мира, чтобы помешать конкурентам занять господствующие позиции в той или иной стране.

К прочим целям можно отнести:

– обеспечение краткосрочной и долгосрочной прибыльности,

– увеличить размеры фирмы и ее масштаб деятельности,

– диверсификация рисков путем завоевания международных рынков,

– доступ к технологиям и разработкам других фирм, с которыми можно начать сотрудничество,

– продление жизненного цикла продукта,

– накопление опыта и его передача в глобальном масштабе,

– подбор высококвалифицированного персонала,

– появление более широкого спектра лояльных клиентов.

Дальнейшим этапом выступает формулировка и реализация конкретной стратегии. Основные стратегии, которые могут использоваться фирмами при ведении международных бизнес-операций делятся на две категории: первоначальные и развитые.

Если фирма небольшая, у нее нет большого объема свободных средств, то она может использовать одну из первоначальных стратегий. Для реализации стратегии местного производства и экспорта не нужны большие инвестиции, при этом риски деятельности не так высоки за счет концентрации производства на внутреннем рынке, который уже изучен в достаточной мере.

Вторым вариантом является использование такой формы международного предпринимательства как совместное производство. Это оправдано тогда, когда компания не имеет возможности выйти на международные рынки из-за недостатка средств или ресурсов, но владеет уникальными технологиями. Продав патент на их использование, фирма может получить необходимые средства в виде постоянных платежей (роялти).

Перейдем к рассмотрению развитых стратегий. Интернациональная стратегия заключается в переносе стратегии, которую организация использует на внутреннем рынке на рынок внешний без особых изменений. Причин применения подобной стратегии несколько:

– успешность стратегии на отечественном рынке,

– недостаток опыта ведения международной деятельности,

– отсутствие необходимости в глобальной интеграции.

Для многонациональной стратегии характерна децентрализация функций, когда создается несколько дочерних предприятий в разных странах, которым делегированы управленческие функции. Т.е. каждое дочернее предприятие может адаптировать производство под условия конкретного рынка с учетом нужд и потребностей местных потребителей. Применение такой стратегии оправдано в случаях, когда потребности населения на разных рынках сбыта существенно отличаются. При этом многонациональная стратегия достаточно затратна, так как продукцию нельзя стандартизировать, равно как и маркетинг, т.е. сэкономить на масштабе практически невозможно. К тому же головная компания должна быстро реагировать на изменения местных рынков и координировать действия дочерних организаций, что также приводит к высоким затратам.

Глобальная стратегия, наоборот, основана на всеобщей централизации. Компания рассматривает все рынки не как обособленные, имеющие свои национальные, культурные и иные особенности, а как один глобальный рынок. Вследствие этого все производственные процессы объединяются и выпускается стандартизированный продукт, после чего используется единая маркетинговая программа [57]. Такая стратегия заточена на экономии от масштаба деятельности.

Транснациональная стратегия является синергией двух предыдущих стратегий международного предпринимательства. Ее задачей выступает с одной стороны, глобализация операций, а с другой – делегирование полномочий дочерним организациям. Часть управленческих функций остаются централизованными и сохраняются за головной компанией, например НИОКР или финансовые функции, остальные же делегируются – маркетинг, реклама, управление персоналом и подбор кадров.

Стратегия разрабатывается на нескольких уровнях, каждый из которых включает частные стратегии ведения международной предпринимательской деятельности, рисунок 1.5.

Неверный выбор стратегии может привести к падению рентабельности и прибыльности компании и даже к ее банкротству. Поэтому следующим этапом формирования стратегии является оценка ее реализации. Для этого определяется комплекс показателей, по которым будет оцениваться выбранная стратегия, после чего результаты деятельности организации соотносятся с конкурентами и лидерами отрасли. В случае выявления каких-либо отклонений проводятся корректирующие мероприятия или вовсе выбирается новая стратегия деятельности.

Подводя итог, следует сказать о некоторых ограничениях, присущих стратегическому подходу к ведению международных бизнес-операций:

– он не дает детальной картины будущего, а лишь прогнозирует ее, определяя ключевые факторы развития и само место компании на международном рынке,

Стратегия ориентации на один вид деятельности. Использование только одного направления бизнеса.

Стратегия связанной диверсификации. Используется несколько направлений ведения бизнеса, но в схожих отраслях или рынках.

Корпоративная стратегия

Стратегия несвязанной диверсификации. Используется несколько направлений ведения бизнеса, на различных друг от друга рынках и в не связанных отраслях.

Стратегия дифференциации. Основана на достижении каких-либо отличий продукта от ближайших конкурентов за счет цены, качества или маркетинга.

Стратегия лидерства по издержкам. Характеризуется установлением более низкой цены, чем у конкурентов за счет сокращения затрат и издержек на производство продукции.

Бизнес-стратегия

Стратегия фокусирования. В рамках этой стратегии компания сконцентрирована на производстве узкого ассортимента товаров, либо и вовсе только на одном товара для конкретного рынка и для конкретных групп потребителей.

1. Стратегия маркетинга.

2. Финансовая стратегия.

3. Производственная стратегия.

4. Стратегия использования человеческих ресурсов.

5. Стратегия НИОКР.

Функциональная стратегия

Рисунок 1.5 – Уровни международных предпринимательских стратегий [27]

– нет определённых правил и процедур использования стратегического подхода. Есть лишь ограниченный набор рекомендаций, а также опыт других участников рынка. Каждый руководитель опирается на свое видение и свою интуицию, пытаясь найти наилучшие пути развития организации. В этом ему могут помочь высококвалифицированные кадры, но стратегический подход – это всегда творчество, симбиоз искусства и бизнеса. В этом как раз и состоит суть такого фактора производства как предпринимательская способность,

– он требует не только больших усилий от руководства, но и огромных затрат на стратегическое планирование, создание отдельных служб для реализации стратегии и ее последующей оценки [62],

– данный подход связан с высокими рисками, так как зачастую невозможно досконально проработать стратегию развития компании на международном рынке в условиях постоянной неопределенности и изменчивости внешней среды. В этих условиях важно быстро реагировать на изменения, координировать свою деятельность и редактировать стратегию.

**1.3 Нормативно-правовое регулирование международного предпринимательства**

В современной мировой экономике, как и в рамках отдельных государств, регулированием экономических процессов на любом их уровне занимаются в основном государства и бизнес-корпорации. Но в связи с тем, что объективный общемировой процесс усиления обобществления объектов собственности и производства порождает всё более крупные предпринимательские структуры, выходящие за рамки отдельных государств, вызывает нарастание их мощи и влияния на мировую экономику, появилась объективная необходимость в регулировании именно их деятельности.

Процесс регулирования реализуется на четырех уровнях:

– микроуровне (саморегулирование организаций),

– мезоуровне (отдельные министерства и ведомства государства, в котором компания располагается),

– макроуровне (регулирование деятельности осуществляют все органы власти государства),

– мегауровне (регулированием занимается все мировое сообщество в виде отдельных групп государств и межгосударственных организаций) [28].

Для того, чтобы процесс регулирования был эффективен, он должен осуществляться на всех уровнях одновременно. Если задействовать только первые уровни, то компания может легко уйти от ответственности, так как ее капитал расположен в нескольких странах, в которых правовые нормы могут отличаться от страны базирования. Организация регулирования на макро- и мегауровнях позволит этого избежать, компания не сможет легко переместить свой капитал из одной страны в другую во избежание санкций.

Рассмотрим важнейшие международные организации, которые занимаются регулированием международных отношений и международного предпринимательства в частности.

1) Организация Объединенных Наций (ООН). Создана для координации и поддержания деятельности государств, а также укрепления мира и безопасности между странами [7]. Вопросами регулирования бизнеса в ООН занимаются:

– Деловой совет, который направлен на организацию взаимодействия частных предпринимательских структур с политическими представителями ООН для обсуждения конкретных вопросов и реализации инициатив бизнеса,

– Глобальный договор, который основан на выполнении организациями десяти принципов предпринимательской деятельности в мировом масштабе.

2) Международная организация труда (МОТ), который занимается вопросами социальной политики, занятости, улучшением качества жизни и условий труда, а также решением проблем безработицы и нищеты [51]. На сегодняшний день в организацию входит большинство стран мира, население которых составляет более 98% от общего населения Земли.

Одним и главенствующих нормативных документов выступает Филадельфийская декларация, в которой закреплены основные цели и задачи развития МОТ, а также так называемые Цели развития Тысячелетия, такие как: борьба с бедностью, повышение общего благосостояния, свобода слова и свобода объединения.

3) Всемирная торговая организация (ВТО). Регулирует отдельные вопросы таможенного и тарифного регулирования, обеспечивает нормальное функционирование мировой торговли, направлена на ее либерализацию и ставит перед собой цель нивелировать нетарифные барьеры и максимально сократить импортные пошлины [13].

На данный момент в ВТО не существует структуры, поддерживающей участие бизнес-сообщества стран-членов в деятельности организации. Только начинает зарождаться механизм взаимодействия представителей бизнеса с руководящими органами и, соответственно, представителями государств — участников ВТО.

4) Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Ее главной задачей выступает содействие развитию мировой торговли, обеспечение сотрудничества государств и международных организаций на основе разработки принципов и правил ведения международной деятельности [17]. На сегодняшний день в ЮНКТАД действует несколько комиссий:

– по торговле товарами и услугами,

– по инвестициям, финансам и технологиям,

– по предпринимательству и общим вопросам развития и продвижения бизнеса.

5) Международная торговая палата (МТП). Одна из наиболее известных и авторитетных организаций, регулирующих международную предпринимательскую деятельность [58]. Ее целями являются:

– поддержание и развитие частного предпринимательства путем поощрения торговли и инвестиций, открытых рынков и организации свободного движения капиталов,

– обеспечение взаимодействия предпринимательских структур и торгово-промышленными палатами их государств,

– общая защита частного предпринимательства.

Рабочие органы МТП представлены комиссиями – всего их 13 штук, они состоят их групп экспертов, занимающихся вопросами логистики, страхования, инвестиций, налогообложения и банкинга.

6) Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – организация, в рамках которой развитые страны обмениваются опытом международной предпринимательской деятельности и решением частных проблем, экономических, правовых или социальных.

В составе ОЭСР действует Консультативный комитет по бизнесу и предпринимательству, задачами которого выступают:

– разработка стратегический решений для развития предпринимательства,

– отражение данных стратегических решений на заседаниях ОЭСР,

– гармонизация законодательства в сфере предпринимательства и бизнеса.

7) Международный Валютный Фонд (МВФ). Межправительственная организация, предназначенная для регулирования валютно-кредитных отношений между государствами-членами и оказания им финансовой помощи в случаях валютных затруднений, вызываемых дефицитом платежного баланса, путем предоставления кратко- и среднесрочных кредитов в иностранной валюте [59].

Функции МВФ заключаются в:

– поддержании общей экономической стабильности, высокой занятости и мировых валют,

– обеспечение экономического роста стран и развития мировой торговли,

– поддержка платежных балансов стран и недопущение его дефицита,

– разработка программ стабилизации экономики в сотрудничестве с властями государств и их последующее финансирование,

– консультирование государств по вопросам экономического развития.

8) Всемирный Банк (ВБ). Одно из учреждений ООН, которое занимается оказанием финансовой помощи нуждающимся странам. Он не только выдает кредиты государствам, но так и консультирует как именно выгоднее использовать денежные средства, как избежать дефицита средств, а также содействует притоку капиталовложений в экономику [25]. ВБ состоит из пяти организаций:

– Международного банка реконструкции и развития,

– Международной ассоциации развития,

– Международной финансовой корпорации,

– Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций,

– Международного центра по урегулированию инвестиционных споров.

Бизнес-структуры государств осуществляют постоянное взаимодействие с международными банками, участвуют в бизнес-форумах, в рамках которых обсуждаются пути развития предпринимательства.

9) к прочим организациям, осуществляющим регулирование международной предпринимательской деятельности относятся:

– Международная ассоциация развития (МАР), деятельность которой схожа с МБРР, так как обе занимаются финансированием проектов развития, однако МАР предоставляет беспроцентные кредиты бедным и наименее кредитоспособным государствам с годовым доходом на душу населения менее чем 1305 долл.,

– Международная финансовая корпорация (МФК), которая занимается содействием экономическому росту государств-участников путем поощрения предпринимательства в производственной сфере,

– Международное агентство по инвестиционным гарантиям (МАИГ), деятельность которого заключается в поощрении инвестиционной деятельности, страховании рисков, предоставлении инвестиций.

Далее рассмотрим основные нормативно-правовые документы, регулирующие деятельность международного предпринимательства:

1) к числу первых относится Конвенция по охране промышленной собственности, также ее называют Парижской конвенцией. В ней устанавливаются принципы, регламентирующие охрану прав интеллектуальной собственности, определяется понятие контрафактных продуктов.

Как итог принятия концепции, компаниям необходимо патентовать все свои изобретения, причем в каждой стране, в которой осуществляет свою деятельность. Конвенция тем самым способствует облегчению патентной охраны промышленного экспорта и закреплению рынка за изделиями, в отношении которых были сделаны заявки и получены патенты.

2) Конвенция ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений. Задачей данной конвенции является регулирование споров и конфликтных ситуаций между бизнес-структурами государств.

3) Трехсторонняя декларация принципов, касающихся многонациональных корпораций и торговой политики. Документ был принят МОТ и направлен на организацию и согласование работы трех сторон:

– властей государств,

– работодателей,

– работников бизнес-структур.

Декларация нацелена на обеспечение нормального функционирования международного предпринимательства в социальной и экономической сферах.

Изучим методы регулирования международного предпринимательства. К основным относят тарифное и нетарифное регулирование [29].

Суть тарифных методов – взимание таможенных пошлин за пересечение товаром границ государства. Зачастую применяются импортные пошлины, ограничивающие ввоз товаров из-за границы с целью поддержание местного производства, однако встречаются и экспортные пошлины, стимулирующие поставки товаров.

Существует несколько типов пошлин:

– адвалорные, взимаемые в процентах от стоимости продукта,

– специфические, взимаемые в фиксированной сумме от массы или единицы товара.

Нетарифные методы заключаются в применении целого комплекса ограничений:

– лицензирование. В большинстве случаев применяется в совокупности с квотированием и заключается в выдаче компаниям специальных лицензий на осуществление тех или иных операций на внешнем рынке,

– эмбарго. Полный запрет на экспорт и импорт товара,

– валютный контроль. Ограничение суммы денежных средств, которые может получить экспортер,

– административные меры, которые связаны в основном с ограничениями по качеству продаваемых товаров на отечественном рынке.

Таким образом, значимость регулирования международного предпринимательства огромна. На сегодняшний день существует огромное количество компаний, ведущих свою деятельность сразу в нескольких странах и это является угрозой для международной безопасности и подрывает основы государственно-ориентированного миропорядка.

**2 Исследование развития международного бизнеса на современном этапе**

**2.1 Международное предпринимательство в условиях трансформации мирохозяйственных связей**

На современном этапе мировая экономика характеризуется появлением многомерных взаимозависимостей и взаимодействий, в рамках которых усиливаются процессы кооперации и партнерства в самых различных отраслях мирового хозяйства и на разных уровнях. Национальные и локальные рынки переплетаются с огромным глобальным рынком и мировая экономика из «рыхлой совокупности» более или менее связанных стран превращается в целостную многоукладную систему национальных и транснациональных структур, где национальные социумы оказываются составными элементами единого всемирного хозяйственного организма [4].

Отличительная черта международного бизнеса в условиях трансформации мирохозяйственных связей – сложная институциональная структура, состоящая из нескольких блоков:

1) представлен хозяйствующими субъектами – фирмами, которые осуществляют свою предпринимательскую деятельность на международном рынке,

2) состоит и регулирующих организаций, которые осуществляют надзорную функцию за хозяйствующими субъектами и реализуют различные аспекты экономической политики на соответствующих уровнях.

Именно понятие фирмы как бизнес-единицы существенно поменялось за прошедшее время. Раньше организацию была привержена:

– росту капиталоемкости активов,

– высокой вертикальной интеграции,

– четкой структуре и организационно-правовой форме.

В нынешнее время компании международного бизнеса ориентированы на новые технологии, инновации и ноу-хау, материальные активы уже не выступают в качестве главного источника прибыли. Подвергается изменениям и структура самого бизнеса, особенно крупного, когда компании концентрируются на каком-то одном виде деятельности, приносящем наивысший доход и нивелируют непрофильные производства. Более подробно о тенденциях международного бизнеса мы рассмотрим в главе 3.

На рисунке 2.1 рассмотрим субъектов мирового хозяйства, роль которых значительно выросла.

Таким образом можно выделить ряд свойств, присущих современному международному предпринимательству в условиях трансформации мирохозяйственных связей:

– неизменность природы международной системы, состоящей из целого ряда хозяйствующих субъектов с отличающимися друг от друга интересами,

– полиситемность – форма, предполагающая наличие множества международных группировок и коалиций, предназначение которых состоит в поддержке предпринимательских структур, разрешении споров и устранении конфликтов,

– динамизм и противоречивость, когда с одной стороны, мирохозяйственный уклад стремительно развивается, а с другой – его рост ограничен накоплением внутренних противоречий в рамках составляющих его институтов,

– фрактальность, которая состоит из нескольких аспектов [15]. Первый заключается в наличии ярко выраженной иерархии международной системы бизнеса, когда выделяется «ядро» – основные институты, благодаря которым происходят все значимые процессы в системе, а второй проявляется в том, что все характерные для данной системы феномены воспроизводятся при любых попытках ее изменения, т.е. через действия, “как структуры, состоящей из частей, которые в каком-то смысле подобны целому”, что предусматривает конвергентное развитие на базе сочетания институтов государственного планирования и рыночной самоорганизации, как проявление интегрального строя.

Во-первых, государство выступает самостоятельным хозяйствующим субъектом как собственник средств производства (бизнес-единицами в этом случае будут являться государственные предприятия). Во-вторых, государство как субъект международной предпринимательской деятельности обеспечивает эффективность функционирования экономики и налаживает связи с другими государствами. Отметим важность банковских структур как механизмов эмиссионного и кредитного характера.

Национальные государства

Некоммерческое объединение, осуществляющие свою деятельность на международном и национальных рынках, которые защищают интересы участников фондового рынка, обеспечивают эффективное функционирование рынка, а также устанавливают свод предписаний и правил проведения операций с ЦБ.

Саморегулируемые организации участников рынка ценных бумаг

Прочие субъекты

─ союзы предпринимателей,

─ торговые палаты,

─ профсоюзы и др.

Территории, не являющиеся суверенными

К таким относится, например, Гонконг, Тайвань и Макао, остров Мэн, Виргинские острова и др. ─ специальные административные районы, входящие в состав стран и не обладающие государственным суверенитетом.

Национальные органы власти регионального или муниципального уровня, которые мобилизуют свои активы на международных рынках капитала.

Субсуверенные образования

Рисунок 2.1 – Субъекты мирового хозяйства [37]

В своем развитии международное предпринимательство опирается на несколько теорий:

– статистические,

– динамические.

Начнем со статистических теорий. Их задача состоит в объяснении факта работы хозяйствующего субъекта в неблагоприятной среде международного бизнеса. Рассмотрим две основные теории – эклектическую парадигму Даннинга и модель анализа транзакционных издержек [22].

Так, парадигма Даннинга основана на том, имея тот или иной набор преимуществ, фирма может выбрать необходимый способ выхода на международный рынок, причем осуществление прямых инвестиций гораздо предпочтительнее, чем экспортная деятельность, лицензирование и др. [66]. Для максимально эффективного участия в международном бизнесе компании необходимы все три преимущества [36]:

– преимуществом собственности (O). Этими преимуществами могут являться различные нематериальные активы, например, патенты на торговые марки или доступ фирмы к ценным и редким ресурсам, таким как сырье или знания, связанные с передовыми технологиями. Также это могут быть преимущества, связанные с исключительным контролем над каналами сбыта или даже c экономией за счет масштаба производства,

– преимуществом местоположения (L), которое заключается в наличии у экономики принимающей страны более дешевого сырья или рабочей силы, налаженных логистических цепочек и вследствие этого менее затратных транспортных расходов. Одними из главных преимуществ может являться низкий процент налогов и наличие субсидий и льгот. В случае, если подобных преимуществ нет, то компании выгодно экспортировать свою продукцию и сохранить процесс производства на территории отечественного государства,

– преимуществом интернализации (I). Компании чувствительны к риску провала на рынке, который может произойти в случае, если фирма не может получить доступ к требуемым ресурсам или некоторым компонентам, необходимым для производства качественного товара. Для преодоления данного риска она может рассмотреть возможность интернализации рыночных операций, т.е полностью производить продукт внутри фирмы путем экспорта или создания дочернего предприятия.

Таким образом, можно построить таблицу 2.1, в которой отражена взаимосвязь между конкурентными преимуществами Даннинга и стратегиями выхода на международный рынок.

Таблица 2.1 – Взаимосвязь OLI с вариантами интернационализации предпринимательских структур (составлено автором по материалам [28])

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| OLI | Экспортная деятельность | Совместное предпринимательство | Прямые иностранные инвестиции |
| Преимущество собственности | да | да | да |
| Преимущество местоположения | да | нет | да |
| Преимущество интерналищации | нет | нет | да |

Исходя из таблицы, можно сделать вывод, что прямое инвестирование целесообразно только при наличии сразу трех преимуществ у фирмы. При отсутствии локальных преимуществ она может использовать стратегию экспортной деятельности, а в случае если нет стимула извлекать выгоду из преимуществ собственности путем производства внутри фирмы и вообще нет преимуществ интернализации, то совместное предпринимательство выступает наилучшим вариантом развития компании [67].

Перейдем к следующей статистической теории – модели анализа транзакционных издержек. Подобные издержки – это затраты времени, сил и денег, которые сопровождают совершение сделок, связаны с защитой своих прав и препятствуют свободному обороту ресурсов в экономике. Данная модель предполагает, что внутрифирменные издержки существенно ниже, чем на внешних рынках ввиду интеграции различных видов деятельности(интернализации) в процесс производства компании.

Определенный вид деятельности должен быть интенализирован компанией, в случае если высоко оцениваются следующие критерии:

– частота заключения договоров,

– количество инвестиций, которые необходимы для заключения договора,

– степень неопределенности о результатах сделок.

Развитие и масштабирование деятельности компании возможно до того момента, пока стоимость дополнительной трансакции внутри фирмы не станет равной стоимости аналогичной трансакции с участием третьих сторон на внешнем рынке.

Таким образом можно выявить зависимость между способами выхода на международный рынок и транзакционными издержками, рисунок 2.2.

Cэкспорта

Издержки

CПИИ

Cсовместного предприятия

Q2

Q1

Размеры рынка

Рисунок 2.2 – Взаимосвязь издержек и способа интернационализации бизнеса (составлено автором по материалам [31])

Исходя из рисунка видно, что чем больше размер рынка, тем большее количество транзаксционных издержек придется понести фирме. При условии количества сделок Q1 (наименьшего количества) выгодной будет являться экспортная деятельность, тогда как при росте количества сделок до уровня Q2 наименее затратным способом выхода на внешние рынки будет выступать совместная деятельность. И наконец, когда количество сделок очень высоко (более Q2) осуществление прямых иностранных инвестиций будет менее всего затратно.

Далее перейдем к блоку динамических теорий. Одной из главных выступает Уппсальская модель. Неопределенность внешнего рынка связана с отсутствием, либо с ограниченным набором знаний о рынке, вследствие чего компании должны следовать схеме постепенной интернационализации, чтобы лучше управлять своими ограниченными знаниями иностранного рынка.

Уппсальская модель имеет дело с процессом получения фирмой знаний о рынках, своих клиентах, а также об институциональных элементах целевого рынка, например, о местных законах, и с тем, каким образом эти знания влияют на последующий характер осуществления фирмой инвестирования [42]. Важным термином выступает понятие психологической дистанции, которое заключается в различиях национального и внешнего рынков. После получения некоторых знаний и опыта компания может начинать свою деятельность на международном рынке, изначально действуя на рынках стран, которые географически ближе к национальному (в этом случае «психологическая дистанция» достаточно мала), а позже все больше отдаляясь от отечественного рынка.

Первым способом интернационализации по Уппсальской модели является косвенный экспорт, когда фирма привлекает посредников, более знакомых с особенностями внешнего рынка. По прошествии определенного количества времени компания может начать использовать прямой экспорт и отказаться от посредников ввиду наличия достаточного опыта и знаний для осуществления подобной деятельности.

Чем больше опыта становится у компании, тем более рискованные способы выхода на рынок она может использовать, такие как совместное предпринимательство и прямые инвестиции.

Еще одна динамическая теория – модель «рожденные глобальными». Подобные компании не следуют процессу постепенной интернационализации, а сразу выходят на международные рынки и ведут глобальную деятельность. Зачастую управленческий персонал этих фирм уже имеет большой опыт и знания, который позволяет достичь в течение трех лет более 25% продаж за границей.

Компании «рожденные глобальными» гораздо быстрее выходят на внешние рынки, чем это делали крупные ТНК [34]. Происходит это за счет использования корпоративных сетей и Интернета как менее затратных способов выхода на целевые рынки, а также современных достижений науки и техники в области логистики, владения уникальными ресурсами и т.д.

Одним из преимуществ подобных компаний выступает нишевое позиционирование, когда они концентрируются на выпуске какого-либо нишевого продукта, недоступного широкому кругу покупателей, но востребованному на мировом рынке [54]. Для такой модели ведения предпринимательской деятельности характерно:

– небольшое количество конкурентов,

– гибкость системы маркетинга и возможность ее быстрой адаптации к новому рынку без создания новых структурных подразделений,

– низкие логистические издержки,

– ведение деятельности в странах с небольшими рынками товаров и услуг.

Все это позволяет фирмам получать высокие доходы на иностранных рынках даже без доходов на отечественном рынке и стать крупными игроками на международной арене.

Таким образом, международных бизнес в условиях трансформации мирохозяйственных связей претерпевает изменения, становясь ключевым элементом как национальной, так и мировой экономики.

**2.2 Сравнительная характеристика практики международного бизнеса по регионам**

Динамика развития международного предпринимательства в прошедшие годы продиктована развитием пандемии коронавируса и начавшимся в 2020 г. мировым кризисом. Для сдерживания распространения вируса множество стран закрыло границы, ограничило авиаперелеты и поставки, закрыло заводы и магазины [6]. Вследствие этого мировой бизнес несколько приостановился в своем развитии ввиду сокращения предложения товаров и услуг и самоизоляции населения.

Пандемия ускорила переход к новому мирохозяйственному укладу. Китай наиболее быстро смог преодолеть кризис за счет эффективных мер по сдерживанию вируса и как итог сохранил положительный прирост ВВП (таблица 2.2) в сравнении с другими регионами.

Таблица 2.2 – Средние темпы прироста ВВП в постоянных ценах, % [68]

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Регион | 1991-2000 гг. | 2001-2010 гг. | 2011-2020 гг. | 2019 г. | 2020 г. | 2021 г. |
| США | 3,4 | 1,8 | 1,7 | 2,3 | -3,4 | 5,6 |
| ЕС | 2,2 | 1,4 | 0,7 | 1,6 | -6,4 | 5,2 |
| Юго-Восточная Азия | 7,6 | 8,2 | 5,8 | 5,2 | 0,5 | 7,2 |
| Китай | 10,5 | 10,6 | 6,8 | 6,0 | 2,2 | 8,0 |
| ЕАЭС | -3,5 | 5,3 | 1,5 | 2,4 | -2,7 | 3,8 |
| Мир | 2,8 | 2,9 | 2,2 | 2,6 | -3,4 | 5,5 |

В 2021 г. именно Китай и Юго-Восточная Азия стали лидерами по приросту ВВП, достигнув значения в 8% и 7,2%, тогда как ближайший преследователь в лице США увеличил ВВП на 5,6%.

Исходя из таблицы видно, что наблюдаются признаки завершения американского системного цикла накопления капитала и начала азиатского, Китай и Юго-Восточная Азия становятся лидерами международного бизнеса, показывая наивысшие показатели по генерированию ВВП. На фоне данных изменений происходят торгово-экономические и валютно-финансовые трансформации, в том числе проявляющиеся посредством применения валютных и торговых инструментов гибридной войны.

Если рассматривать мировой рынок акций, то напротив, компании Китая показатели значительное падение по основным индексам в размере 5-10%. А вот котировки фирм Юго-Восточной Азии, наоборот, стабильно и стремительно росли. Так, Эмираты выросли на 68%, Индия почти на 22%, а Саудовская Аравия более чем на 29% (рисунок 2.3)

![Изображение выглядит как стол

Автоматически созданное описание](data:image/jpeg;base64,/9j/4AAQSkZJRgABAQEAYABgAAD/4TWuRXhpZgAATU0AKgAAAAgABgALAAIAAAAmAAAIYgESAAMAAAABAAEAAAExAAIAAAAmAAAIiAEyAAIAAAAUAAAIrodpAAQAAAABAAAIwuocAAcAAAgMAAAAVgAAEUYc6gAAAAgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFdpbmRvd3MgUGhvdG8gRWRpdG9yIDEwLjAuMTAwMTEuMTYzODQAV2luZG93cyBQaG90byBFZGl0b3IgMTAuMC4xMDAxMS4xNjM4NAAyMDIyOjA0OjA5IDE0OjA2OjEwAAAGkAMAAgAAABQAABEckAQAAgAAABQAABEwkpEAAgAAAAM2NQAAkpIAAgAAAAM2NQAAoAEAAwAAAAEAAQAA6hwABwAACAwAAAkQAAAAABzqAAAACAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAMjAyMjowNDowOSAxNDowNTowNgAyMDIyOjA0OjA5IDE0OjA1OjA2AAAAAAYBAwADAAAAAQAGAAABGgAFAAAAAQAAEZQBGwAFAAAAAQAAEZwBKAADAAAAAQACAAACAQAEAAAAAQAAEaQCAgAEAAAAAQAAJAIAAAAAAAAAYAAAAAEAAABgAAAAAf/Y/9sAQwAIBgYHBgUIBwcHCQkICgwUDQwLCwwZEhMPFB0aHx4dGhwcICQuJyAiLCMcHCg3KSwwMTQ0NB8nOT04MjwuMzQy/9sAQwEJCQkMCwwYDQ0YMiEcITIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIy/8AAEQgAjwEAAwEhAAIRAQMRAf/EAB8AAAEFAQEBAQEBAAAAAAAAAAABAgMEBQYHCAkKC//EALUQAAIBAwMCBAMFBQQEAAABfQECAwAEEQUSITFBBhNRYQcicRQygZGhCCNCscEVUtHwJDNicoIJChYXGBkaJSYnKCkqNDU2Nzg5OkNERUZHSElKU1RVVldYWVpjZGVmZ2hpanN0dXZ3eHl6g4SFhoeIiYqSk5SVlpeYmZqio6Slpqeoqaqys7S1tre4ubrCw8TFxsfIycrS09TV1tfY2drh4uPk5ebn6Onq8fLz9PX29/j5+v/EAB8BAAMBAQEBAQEBAQEAAAAAAAABAgMEBQYHCAkKC//EALURAAIBAgQEAwQHBQQEAAECdwABAgMRBAUhMQYSQVEHYXETIjKBCBRCkaGxwQkjM1LwFWJy0QoWJDThJfEXGBkaJicoKSo1Njc4OTpDREVGR0hJSlNUVVZXWFlaY2RlZmdoaWpzdHV2d3h5eoKDhIWGh4iJipKTlJWWl5iZmqKjpKWmp6ipqrKztLW2t7i5usLDxMXGx8jJytLT1NXW19jZ2uLj5OXm5+jp6vLz9PX29/j5+v/aAAwDAQACEQMRAD8A93Zm3sAxAFJub+8fyFAFZtStkleOS7jR0IUhyF5Izxnr+FSw3Mdwm+C4SVQcbkYMM/hQBJub+8fyFG5v7x/IUAG5v7x/IUbm/vH8hQBHLcCEKZJNoY4HHfGf6GoBq1kVLf2hb4HU+avFAFvc394/kKNzf3j+QoAiuLpbWLzJpGVc4yFz/IUyPUbWVgsd7A7E4AWRSSaALG5v7x/IUbm/vH8hQBDBeR3JcQyljG21vlxg/iKm3N/eP5CgCG5u0tIDNPKVjBAyFzySAOAPUio21WzjOHv4EOcYaRQc8f4j86AA6pZjfm/txs+9+9X5ecc+nJApy6hbMqst7CQ33SJF569PyP5GgCWK4WeMSQzLIh6MhBB/GnF2AJLnA9hQBVXVrNo1kN7GisMjzCEODwODg04anaFwgv4CzAEKJFyc4I/mPzoAQapZsiuL+3KNnawkXBx1/nVhJfMQPHKGU8hlwQaAHbm/vH8hVWbUoLeTy5Jm3ggbVjLHkgDoO5IH/wCqgB9rfRXsPm28pZOOSu08gEcEZ6EH8an3N/eP5CgAYNvbCk8+3pSYf+4fzFAFV9LtZJGdrNSzMGY8fMR0J55xk1JbWcVnGY7e2ESFtxC4GT6/WgCbD/3D+Yow/wDcP5igAw/9w/mKMP8A3D+YoAjmt1uECyxEgHI+bGD+BqsdHtGiWNrTcqABdzZIAzjv7n86ALuH/uH8xRh/7h/MUARXFqt1H5c0Tleej7exHY+hNQ/2Va4UfZR8owOeg6Y69MdqALEr+TE0kilUXqaq/wBq2f8Az0P/AHyalyS3NadCpUV4ojS+0+OV5VOJH+8208/5/pU0epW0sixo5LMcAbTS54lvC1krtfkWJoBPH5ckRZchsZxyDkd/UCq50m0O7NoPnIZhnhiMYJ55PA/KrOcP7KtvN83yHD4xkSEY5zxzxzR/ZVoHjb7GuYl2pz90fnQBYht1t4hHFCVQEnAI7/jTHuIwWRs+hGKTaW5MpqO5U8jT/MSTyj5iABXydygZ4BzkdT+dJDa6bbnMMHlknJKZHP5/X86XOiPbU+40WWkqoVbOMAAjhOxOf581bSeCNAiAhRRzxD20O5Y3H+6f0qJoIncu0OWO3J/3TlfyJzTui+ZCW9vFax+XBDsXjgH0AA7+gA/CphuPRD+lFx8yEvLdru1mgSeSBn4EsRwy9OlTopVQCc+9FtbluXuqNv60MHUbfxHcam0lndRW1nHC4WMYZpZONuSV+UYJHfGOhpLGDxIupQNd3MTWgz5qkrk/IMEYUfxZpknQ0UAFFAFK+S9eSL7K5RQG39CD0wMHn16H+eRWuotXeNDbzKjjZuUkfNjO/nBxnjHH5UAaUAcQIJCS+OSQP6VJQBk2WlXFrq99eNf3EsU2PJhklZki/vcE469PQUvk6ss6sLhHj8wblYAfJuf0A52lPy+uZjFo2r1FUldK2i29NSzqn/INn+g/mK4+cTEJ5LAc/N/n64rKpud2Bv7N27lWSPUpHbZLHGu8lcc/LjgHjrn+tamk+b9otPOx5m5d2DnmoVjqlzcrv2OyqC8W4a3ItWVZMjr6Z5A9DjNdR4JQMOrtIoM4VSFBdAvB2jJwR67u/celXbEXa2+28KNKDjch+8PXoMUwLNY8/wDr5P8AeNZVNjnxGyIJg5iYR/exxWfJFqjEBJkUblycA8Ywcfjk/lWaOVW6luyF0tsFuyrSg43Keo9asUhPfQ1B0FZvl6ozEGVEy7YKYICnG3qByOex6jrWx2omtEv47mUXMiyQsAUPQqeMjGOnWtCP734U+o47mT4g11NBtluHt5Jt7EAIxHIHsDVjRNRGs6Nbah5MkHnAny2Ykrgke3pUqd5uFjvlhrYdV77u1hk2v6Vb3r2c12I51dUKuSOTjAH5/wA/SoIvFOizgGG6eTMfmDaj8gYz+WRkdq0OUWTxTokYcm9B2Bi+3cdu0MTnHT7p/T1FbO0ep/76NABtHqf++jRtHqf++jQBHNJHAqtIWAZgoOT1NUpNa02IZa4J/eGLC5J3A4I4oA0doIyCf++jRtHqf++jQBXF3btLcRB2LQAFxk0+3nhuoy8Rk2g4+YMvYHv7EVMZKSuhJpq6ItRUDT5uvQdT71y0txDDLHG5AaT7o2+4H8yPzrGq3zHJiMRWpzUacmiFtStVALEgH1jPH144/GtGzIN3CRjBYYIrNN3MfrmKulKb1Oj5/vN/30ainnS3jMkjOFHoSa6rs7eZlaTV7OJnUzMShIYLk4wcHOPerUEyXEKzRSFkYZB3Gi4XZJz/AHm/76NRmCMnJXJNJ6ieu5HMtvbwSTSJ8kalmwCTgewqvcXmn20gSU7WIBAwec5xj8jSshci7E1s1peQLNBhkP1BH1Hapvs8X9wU7IXLHsP2j3/M1RbVLJM5lbhmXgHquM/zFBQ+z1C0v9wt5GJADYYFTg9Dz2q7Go3d+nqaY1uSDOW470vPpVGpVfTLCWSaSSwtnkmGJWaJSZB0+Y456d6Y+j6ZJG8cmmWbI5JZWhUhskE545yVUn6D0oAe+m2MqsslhbOrKVYNEpyCckHjpnn61a59KADn0o59KAGSRpKFEkSOFYMNwBwR0P1qI2Fm0bRtZwMjNvZTGCC3qeOvvQBY59KOfSgCA2VqTITaQHzAQ+UHzA9c+tSoixrtjjVR6KMdsfyFJRUdkJJLYg1AFrCUY7D+dc29qshUuqMVOVJGcfSsKq1PPxivNegwWEIVlEMQVhggIMHqf6n86tWcBW6hC7QAwAArNJ3OaMW5LU6LY3oPzpktss8ZjliSRCclXAIrqsetysj/ALOtvM8z7LBvzndsGemOuPTipI7dYU2RRoijJ2qMDmiwcrH7G9B+dQmUKxBB4pPQmXu7iNIjqVZNykYII4IqJo7ViC1vGcMHGUHDDofrSuTzodCILdCkMKxqTkhFAGfXin+cPQ0XDnRTOs24ONsn5D/GoHvdMlYtJZq7HOS0SnORg/pU86PQWX1e6Fj1DToX3xWoR9oXcsag4HQfTgflV6y1CK6mMcavkLnkfSmppsUsFUguZ20K2v6Cmv2ywPcyQBWPzRgHIIwRzVnRNKTRNHt9OileVIAQHcDJySe31pqmlNz7lSxLeHVC2id7lG60zWn1Ke4ttUEcDMrRwsCRwBkewOO3PJ/CsmjeIhERJraytsZB8pUE/LtbjkHg5wefbJrQ5x9xo/iCRZfL1tVLK+35CApO4D8AGB78qKsppmqrr4vP7UY2O9ma2POQVAGOOACOnPc57B9RdDbopAQXUUssaCJ9jB1YncRwDz9fpWbLp2oTiVjdvCxZigjnbGCVwOnAwG4x34IoA2RnAz1ooAorb3vnXbNcKElXEYXOYzjANT2sc8Yk8+YSFnyuBjaMAY/Q/nUQUkveFFO2ol9/x5S/T+tczcRTyTQvFNsVDl1/vdP8CPxz2FZ1PiOHFfGvQpfYtRJbN5hgSVYMcH5iQCuOgBxwa2rLd9og3kFsjOBxmoW5gmnJWOhqveRTzW5S3lEbkjJOeR3GR0z0z2rqPWKMthqMsqFr9ggVAdh2HIDbm6HOcjjp0645vWUVxDb+XczLK4PDgckds+9AFis+T/WN9amRjW2RBcrI9tIsOPMK4XcxUZ+o5/Ks2bT9SllG2+MSbkztYk4Aw3bGT9O/sKgxTResYriG2EdzKJXUkBxnJHbPvVmgRzb7sttIBz1IzVF7a72yBZ+WxhixHfp7fUevsKxR9a02tAS1u0uhL9pLIXOY2JI2+3v+ldFoP/H8/wD1yP8AMVUfiRjXTVKVyfxFql7pVqstjYS3jsxBWOFpCOOOF6fWrWh3lzqOjW13e2jWtxICXhdSpTkjoeRwK1Upc7jbQ8+VGmsOqql7zdrfqVb7xLaWDTCW2uGWKZISybDktnnG7IAx1IHtmorvxZp9nceTLBck7EfKhCMMpI/iz6DGO4PTJGhymxZ3Ed7Zw3KIyrKgYK2MjPY4JH5E1PgelABgelGB6UAQ3NzDaIjSnAd1jX3JNZc3iWwh8wNHPuSZodmFySO4yelAG1gEZxRgelAFIalbmW7jXLNbLuYL1bjnH8qfZXsN+JjGjr5UhjYOMcjv1qYTU1dCUk1oSXaj7K/HasG4uobaaGJ0YtKcAgcDkDn8SP8A9QNRPc5cQryKX9uWoZlNvONn3jtXA5x6/Q/8CFbFrseWF02srEEEdCKlIxStJGzgelQXdwlnbmZ0ZgD0XGf1Irc9EpXOt29tcNAbe4kde0YU7uO3P1H4HtzV61niu7ZJ4slH6ZoAmwPSoGRdx+UdaTImRXDx29tLO0ZZY0LlVHJwM8VnXWt2lrMYmt53cOiAIoOS3THP4f8A6jUkcpcsbqDULYTxKQCSCrAZUjscVZ2L/dFArGY0UQySiADqcVnvqVmkRkFuzKJvK+ULk/7Q55H6+1RY9nma6j7a9tbm5NuLdo5ACRvVcMBjOME55OPwrXsI0WdiEA+XsPcU0tSKkm4Ms3F7b2Q3XNxBApPDSyBAePenwXEd1As9vJFNE/3ZI33KfoRWnMr2ON05qPPbTv0HlcnJRP8AP4Ubec7E/wA/hTIFG4DAVQPrRlvQfnQAZb0H50Zb0H50AHzf3R+dJtwMBEx6f5FAC5b0H50Zb0H50AGD/dX86BuHRV/OgCOdWeFlwBn3qj9jf1Ws5xuznrU+Z3E+xN6pTlt2hYSEqQpzgVPKZxovmWpP9vH/ADzP50G+U9Y/1rTnR6f1eXcT7amc+V+tL9uUdIz+dHOg+ry7h9vH/PM/nTwxcbgo5560r3Ma1NwSuL83oPzpMH+6v50GADI6Ko/Gl+b0H50AYZ1CMEjY3Wm/b4v+eZ/SsuZHu+wkH2+L/nm36Ve0u7E9yyopBCE8n3FOMlczrUZRptsk1nQ7XXbcQXUk6KrE5hfaTkdOlWNK0yDR9Mg0+1LmGEEKZDluSTyfxrRQSlz9TkeJm6KodE7lOXRp5LuaZdQljEkquAmc4AYbTkkY5HQDpTdC0S40nf5+ovdlhgbgRjnPdj0/Pk5JqznNqigAooAzptNlfz/LumQyqwDclk3Z6EnjGe2OgqGHR54tRS6N/Iyqm3ysfLnGM/WgCfTdOewHz3Uk58sIdzHHDMc4JP8Aex+ArQoAofYJjLeM90xS4UqFUFSnGAQQagbSLgweWL+QH7QZt2OoOfl69v6CohFxVm7iSaRfhhMFqIy24rnnHv0qrc2rz3FvKk7RiIklR0bkH+hH0Y1T3IluU30aRg2LyVTuLIwZsjLFsHnkAHFaJDLbYdtzhcMwGMn1xU9Aj8SKVRXEJnhaMSPHuUjKnB5GOvX8sVB6xXlsDNPJI00ihsYCOy+x6Hn+nXrzUtlbyWtv5Uk5mwflYjnHp70CtqWKvxf6pfpTicuK+FDbmH7Rayw72TzEK7lJBXI6gjmqM+kvPOztdSbGZSUViMYGOCP88n1qjiuWbC2ks7UQyTmbBO1iOQPT3q1QByEgJLAEqSeo7VS+wMFlAnc+YMfMzHHzFvX3x+H4Vzn09roalhMl155u2J8wsVwcbcAbcZ+vNdHoP/H8/wD1yP8AMVcXeSMK8WqUjS1K4ntYt9vZyXMhP3Y1B7d8kVNYu1xZxyzW7QyNnKSKAw57gEj9a0XPzu+39ef6Hi8y2t8zE1PxXb6beXNu9qhaD1kxv+XcAOD8x7D+VRL4wtmkVHsxAWcrmdwu3DuhzgHHKceufbNaDNvSr6PVLEXKwiPLFduc9O/0PUeoIPeruxf7o/KgQbF/uj8qNi/3R+VAFK/vo7GWFGhDCQMd2QAuMdfz/Sq76zArKBCGBZFbacsu4Z6AZJ7YGTQBoW0iXNtHN5Jj3jO11wR7Gpdi/wB0flQBRXUYGnu4lhZjbrn5VyX9cD68VBY6zDfNbhbZk85mGGHK4GeRj/OR61FOamroUZXVyXXAF0W5KgAhRyPqK8+mvXhliQlz5h656dP8c/QH0rlxF+dJHiZm5e2STtp/mVRrLldwjkIHXD8gev8An0PpWvp8zSXduQ7FWYHkmsdU1qcPvxkve6nVVHPIYYWkCF9oztGK67nsXZnyayEumgS2Z2U4zuAB/wDr9/ofwq9bTrdW6TKCAw6HqPagbuluTVrwIvkR/KPujtV09zbDt3Ylw6QQNIUXC468Dr3PYVlza5HG4RLNpGZkUBSM5YdP8+hrU6y9YXUV/aiZYthyVZSPukdqtbF/uj8qAPNJ53j8xy7YXJ+9iqjamywNKQ/GMAN97I7fyry1d9T5JOcnuJbaq1w8akSJ5gypLZBPPH6V1PhVi+qShyWHkng8/wAS1dO6qJXOnDc0cRFN3OkvdRtNNXfeXMcCM2FL9+KktLuG/tUubWdJoJM7XTkHnFehdXsfSE/zeo/Kj5vUflTAPm9R+VHzeo/KgA+b1H5UfN6j8qAD5vUflRhvUflQAfN6j8qPm9R+VACc5xuHHtS/N6j8qAKmpwG406aItgMByB71y/8AYKf8/Df981zVqfNK55eOw6q1E2+gf2Cn/Pw3/fNTW2iLHdROJycMD92slRV9zkjgoqSdzc+xf9NP/HaPsX/TT/x2unkPT9iu4fYv+mn/AI7R9i/6af8AjtHIHsV3D7F/00/8dq0khRFTg7RjNOKsb0KVm9RfOb0FHnN6CrudPs/MPOb0FHnN6Ci4ez8zzCS9XzG/dHqf4/8A61N+2p/zyb/vv/61ePzrsfCutG+34/8AAD7an/PJv++//rV0Pg+4E2ryqqFSICck5/iWtaMk6iOnA1YvEQVuvf8A4B0mraLYa3EsN+hdUbKhXK9vap9NsLTSNPhsbNdlvECEUsSRkknk+5r0uVc3N1Prru1un9f5IzL3w1DezTSNePGZJkl+RV42g8H1+936cVEPCsItrGH7fKPskcsYZMKW355z2IzVCCbwt5sjldavkRmdvLEnADEHHrjiugiCxRJGHztULknrigB+5fUfnRuX1H50AVru2S7EOZSnlSCQYPXHr+dVpdJgmlaRnX593mADhsgDp07fXgc+oBpbl9R+dG5fUfnQBQ+wES3UguiTcLgq6gqvpx7U7TbGPTbdoUlLqzluT0z25JqIR5Va9yYqyJ7pgbZ+R0rBuLQXE0MvmMpiOQB0PIP9B+BI71M9znrpuWiKX9hRb2YzPk8rjjac5/qePc9sAbFuCrxBmLEYBY9T71JlaTexpZHqKgu7dbu3MRfbk9cZrU6bFKXRYJ5ZJJZWbfIXIBx/AV7c9+3oPcm9aw/ZrZITKZNgwGbGSO1AybI9RTCRnqKDWjo3ca2GGN2Poazp9KWYQgSqoijEYymcrx7+31HbHOUdDaLFlZJYiRI5WaNmyqMfufQ9fzq1keophdHls9rO7SAQyckjOwmqY0mbDjbL8+M4Q4GBjivISkuh8BGNSN/dYsGkzW7IVWb5RtOUPzDn/Gut8FxSR6zM0iMg+zsMsMfxLWtK7qptHVhFOWKhJxtqddqEF/PGBYXi2zhuWMQfPHvU1jHcxWUaXk4nuBnfIEChufQdOK9Kz5r30PsnKn7NRUfe73/Qy9T127s7qSK20i4ukSIt5gSQBnH8AwhySOh6ds5rcqjIKKACigCvd3MlsITHbST75AjbP4Af4j7CqY1O6aZ0XTpMBnCuSwVgvQ/d7/5NAGpRQBk2cur/ANr3y3iw/YI8fZ2RDufPPr26dOasW17PNdtBLZPEqhj5hyVOG2jsOo5/yKmN7e8bV1TUv3e1l99tSxc/8ez/AErFuZ3gCbIWlLNghQeB68A1MtzSh8LKUup3SuVi02SX52UHLKMAZzyv4e/bNadhKZxBKY2jLYJRwQR7c0kat6M2qgu53t7cyRwtKwP3Vzn9Aa1OAqXGpXMczRw6dLKB91iSobgexHr19KuWs7XFskrRPEzZyjjBHNAE1Qn7xpMiZFcO8VvJJHH5jqpZUzjcQOnQ1Uur65hOIbFpslAMMR1JBz8vGMfrUkWJrG6e7thJJbyQPkhkcHj6ZAyKs0AYDZycdazhqNxtkJ0+UFFQgc/MSDkdO39e1c55qSYtpqFxO0ImsJYRIuc8naeeDwMdOvvW9pX/AB9N/uH+Yqo/EjSkrVFYs6hq1npSq95KY1kYhdsTOTgc8KDU1jfQalZpd2km+F87WKFTwSDwcEcg10cyvY9LmV7D/tMO90+0Rbo+XXcMr3554p6OJF3I6svqvIplDufUflRz6j8qADn1H5Uc+o/KgBGbaMsygepphniVirTRhh1BIyOCfX0BP4UAPVt6hlZWVhkEcgil59R+VADDIq78yINgy2T90e9KjrJnZIjYODjnBovcCtqUrQadNKMEqBwfrXMHW5AQDHGMnA561z1puMrHJiMwnhpckVe+oxfEIf7vkt9HzVux1WSW+gjMaAM4GeazVV32MlnFWUlFxWp1XPqPypHcRrud1VfVuBXYegMe4ijJDzxKR1BYDHGfX05qQEkZBBoAOfUflWfJdOsrLheDiom7GNaXKkRtfFELvsVVGSTwBTTqSqcM8QPoW/z6Go52Ye1fYct8zqGXYwPQil+2P/dWjnF7Z9ji38STBm/cR8H1NR/8JQ5GRHDjjnd69K4fbvseB9fn0iO/4SaUnAhiz6bjW54X1aS/1OSJo0QCEtkZ9V/xq6VZuaVjowmNlOvGLW50GoaXYaqgjvoRKqNuUbiuDj2Iqays7XTrOO0tI1igjztQHOMnJ6+5r0LK9z6Syvczbvw1p17qL38hkE7oyHaw2kMu05BGDwB1z0q9pthb6XZra27OY1OQXbJ/OmMt7h6ijcPUUAG4eoo3D1FAFe8s7e+iMc4BUqy9s4YYNVrjSLe5uDPJPN5nYhgNv04/z9OKAL0KJBCkStlUUKCTyafuHqKAKX9nQeZcv5shNwMOCwI/lUljZw2EJiikZlJz85GRwB2A9KmEFBWQkrKxHq4MmlXCoCzEDAXknkVxMulTTSRyNbz7o+mEPqD6eoFc9dS5k0jysfTqSqqUIt6diKTQmlGGtZ+h6JyCTknOOtaemWk8N9al4ZQqOuWdT09SayUZXV0ckKNfmjeL0fZnZefF/wA9U/76FRXK291CYnmUA91YZruuj3+ePcpSaVp0tx50ku5sklS42nknkd+Tnn+lXLVbe0tkgjn3InTfJk49KLoOePcm8+L/AJ6p/wB9CsqYgzOQQQWNRN3RhXaaViKRBJGyE4yOuAf51nvolpI4ZzI2GRtpbj5eBx9MZ+lZq6OZNot2lrHZw+VEzlNxIDHOM9h6D2qegHdnncsEjF12PySM7aqrpgXzMJLmQANkZ6V5q5l0PmIucbpIVNO8t1dUlDLn8c56+vWus8EoyazMWUqPs7ckY/iWtaN3UTZ1YPnlioNrqdJr9nq95boukXMcEqsdxkdlB44+6DVvRoL+20i3h1OZJrxQfNkQkhjk4xkDtjtXqNybXY+2vRVCyvz3+VtfP06GfcX2vQ660Edgk+ntnbMq4Mfygjdl/mycjgcY96XRbzXJ5401O2hRDb72eKFkAk3fc+ZieB3xg9qaMDdooAKKAK15JdRov2ZEYnOSwJxxxwKqm61FtxjgThV4dCOcHPOeecf/AF6ALtq8slrG86bJSMsuMY/U/wAzU1AGTarq8eqX73UomslA+zRoihmzycnjp05qWyuNQku2S5hRYdhZXVCvOeAcnrj+XXnAmN7e8a1nTcv3asrL77a/iX5P9WazbuW4jMawQ7tzfMxGQB6dc5Pr0oYQ2K11PqglK20EJXJwXBORgH1GD1/T61aikklsFkmjMcjJlkI6Gl0HP4WVqjnMiwuYVDSAZAPesTxijNPqX2h0hjiC5+RnRiMY7kHrnnp3xV22kllt0eaPy5CPmT0pjaVtCWikSRzF1hYx4344yCR+QrPludU3ARW0fLIPmB4yPmJ57H+XuKaKSXUuWUtxLbBrmLy5QSGAHB9x7VYpCe5wMxI8wqMkZxxmqfnXe1v3SkgKR8p/Hv8AT864El1PnYqL+IWCW6LoJoQFYclR9089fbpXW+Df+QxN/wBe5/8AQlrSkkqisdWEUViocvc6m+1BLGSJWSaR53KokQUkkDPfFWLaU3Nuku2aLd/BIAGHPfGa9JSu7H1souNm+qv+NiGXUrGCbyZb+JJA4TYzqDuIBAx64I/OhdSsXEJXUISJywiIkX58HBx64NUSSrcQMcLdoenR178j86SO6tpZRFHdxvIVLBVdSSBjJ/8AHl/MUAT7T/fb9KNp/vt+lADJHSLb5k23e21c45PpUUt5awFhLeIm1gp3MBgnGB9eRQBY2n++36UbT/fb9KAI/NjBkHn8xjLjj5aIJormPzILgSpnG5CCM0k09gG3RaO2dwxJA7gVjtqbIyq7xqznCg96znJpnPVxE6UrRI/7aT/nvD97bnPfJGPrkH8qsx3UksixtjaxwcCo52Z/XKj0aWpc+xx/3n/MUySCCFN8kpRR3JFacqK9lEjc2MTbXuQrZxgsOtSpbQyIHSRmUjIIIwaXKg9lEd9jj/vP+YrNlkZJXUYwCQM0mkjpw2Fp1W1IYbgqpZioAGST2qL+0IsA+dHgjd17f5B/KpOv+zqPdjorxZk3xOjrnGVORT/Ob2oD+zaPmcPJdBWYmKIAE5JLf41H/aEXzfJD8uM8njP4153N5H59z3ekV+P+Yq30bMVVISw6gE/4+xrpPBkvm6xMoRU/0cnK5/vL65rSi/3iVjpwU/8AaYJxtr5/5nYXdtY3itDe20FwgOdk0YcdPQinW6Wlnbpb2sUcEKDCxxJtVfoBwK9U+vbb3M+bQ9KmvHu2EqzuwZmSVxkjp0PTpx7Uj6DpD2sNsySGGFWVE818bW6g88j09OgoEQr4W8PrLFILQb4nSRTk8MowD+QqzZ6NpOn6gb62iKXBjMZbcxG07eMdP4F/KgDT86P+9+lHnR/3v0oAhuEtrkRiXJ8tw69eCP8A9dUpdG0ubzPMV28yTzWy7ctxz7dOg49qANPzowMbv0NHnR/3v0oAqLaWaTTSqXDzAhzubmnWVvZ6fCYrYFULbsEk8/jUwgoKyEkkrIfduslrIinLEcCsGXThPJHJJHlo/und7g/zAP4VFSLbujkxFOcpJxKy+H7ZEZRAxVsn5pCepyeSc9a0baBoGiGCETAyWycD9TUcsjH2VS92jU+0w/3/ANDUU7W1xEY5GO0+mRWtzruis1jprzGVlyxJJznHPXj6n/Iqzbm2tYFhiYhF4AOTii4cxL9ph/v/AKGsiYbp3YdCxIqZHVha0Kcm5MieLzEKsOD6HFVX0qCSPy3VygHTeR3zwRyOfSp1O14qg+v5ksFlFbNI0SFfMOWG7j8u3Wptp9KNQWLorr+ZyUuhX8m9TbZVsg/OvT86gXwxeKWItiN2N37xecdO9cKo1V0PgFg8UrpR/Ff5hH4Yu4mVktSCucfvQfX39zXS+ErC5sdVlluY9iGAqDuB53L6fStKdKp7ROSOjC4XELERnNbPyP/Z/+Ex6Gh0dHA6Ly9ucy5hZG9iZS5jb20veGFwLzEuMC8APD94cGFja2V0IGJlZ2luPSfvu78nIGlkPSdXNU0wTXBDZWhpSHpyZVN6TlRjemtjOWQnPz4NCjx4OnhtcG1ldGEgeG1sbnM6eD0iYWRvYmU6bnM6bWV0YS8iPjxyZGY6UkRGIHhtbG5zOnJkZj0iaHR0cDovL3d3dy53My5vcmcvMTk5OS8wMi8yMi1yZGYtc3ludGF4LW5zIyI+PHJkZjpEZXNjcmlwdGlvbiByZGY6YWJvdXQ9InV1aWQ6ZmFmNWJkZDUtYmEzZC0xMWRhLWFkMzEtZDMzZDc1MTgyZjFiIiB4bWxuczp4bXA9Imh0dHA6Ly9ucy5hZG9iZS5jb20veGFwLzEuMC8iPjx4bXA6Q3JlYXRvclRvb2w+V2luZG93cyBQaG90byBFZGl0b3IgMTAuMC4xMDAxMS4xNjM4NDwveG1wOkNyZWF0b3JUb29sPjx4bXA6Q3JlYXRlRGF0ZT4yMDIyLTA0LTA5VDE0OjA1OjA2LjY0NTwveG1wOkNyZWF0ZURhdGU+PC9yZGY6RGVzY3JpcHRpb24+PC9yZGY6UkRGPjwveDp4bXBtZXRhPg0KICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgPD94cGFja2V0IGVuZD0ndyc/Pv/bAEMAAwICAwICAwMDAwQDAwQFCAUFBAQFCgcHBggMCgwMCwoLCw0OEhANDhEOCwsQFhARExQVFRUMDxcYFhQYEhQVFP/bAEMBAwQEBQQFCQUFCRQNCw0UFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFP/AABEIAcUDKwMBIgACEQEDEQH/xAAfAAABBQEBAQEBAQAAAAAAAAAAAQIDBAUGBwgJCgv/xAC1EAACAQMDAgQDBQUEBAAAAX0BAgMABBEFEiExQQYTUWEHInEUMoGRoQgjQrHBFVLR8CQzYnKCCQoWFxgZGiUmJygpKjQ1Njc4OTpDREVGR0hJSlNUVVZXWFlaY2RlZmdoaWpzdHV2d3h5eoOEhYaHiImKkpOUlZaXmJmaoqOkpaanqKmqsrO0tba3uLm6wsPExcbHyMnK0tPU1dbX2Nna4eLj5OXm5+jp6vHy8/T19vf4+fr/xAAfAQADAQEBAQEBAQEBAAAAAAAAAQIDBAUGBwgJCgv/xAC1EQACAQIEBAMEBwUEBAABAncAAQIDEQQFITEGEkFRB2FxEyIygQgUQpGhscEJIzNS8BVictEKFiQ04SXxFxgZGiYnKCkqNTY3ODk6Q0RFRkdISUpTVFVWV1hZWmNkZWZnaGlqc3R1dnd4eXqCg4SFhoeIiYqSk5SVlpeYmZqio6Slpqeoqaqys7S1tre4ubrCw8TFxsfIycrS09TV1tfY2dri4+Tl5ufo6ery8/T19vf4+fr/2gAMAwEAAhEDEQA/AP1HnuEtozJISFBA4Uk5JwBge5qt/a1uOD53/gPJ/wDE0atxZ5H/AD1i/wDRi1DQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBN/a9t/02/78Sf8AxNH9r23/AE2/78Sf/E1DRQBN/a9t/wBNv+/En/xNH9r23/Tb/vxJ/wDE1DRQBNq//Hl/21i/9GLUNTav/wAeX/bWL/0YtQ0AFFFFABRRRQAV5pofxrh1r4v6n4J/sia3tbdZY7TWnlBivLmFYWuIVTHHlidPmyclZBgbOe78QXd9Y6FqNzplk2pajFbyPbWauqGeUKSibnIUZOBkkDmvn0/s8+LPCvgnwvqmn+KdW1/xboF+muHSJE0+O2uLqVmN8iSeQkgEizXCrvmx8y56DBHWeu3+fX5bv5BL4dN/8v8AN2WvS/Y9U/4Xv4H+0atCdYkQaXb3d1PM9hcrC8dqcXJhlMeycxnhhEXIPGK0rr4r+ErHWP7LuNct4L7+yH15opAy+XYqQGnckYRcsPvEE4OBwceQfEjwX4z+I2qeILiLwdd6VdDw3rOkeZd6tb3VretKgS1FopkJhZ8bnYpD2VjJhSIP+FQeIrO/tNW1Pwyvie4uvBupWOq2EN5FEst1MbNYrJXZ1IQRwlPMGB8hbgtgwua2vb8bT/yj99uqK0urd/wvH9HL7r9Gev8AhP4veGvG2sppWmvqkd/JaNfRxalol9YebAGVTIjXEKBwDIn3SfvCuzrxj4e/DXxj4f8AiJ4e1rxFrt34hWPw3cWd1JMLZILK5ea2cQwhEWV0wj/PK0jHYCWyefZ62klZNef5tflb/hjKLbvfy/JP87hRRRUFhRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABXK+N/HP/CG6h4TtfsX2z+3tYTSt3m7PI3QzS+Zjad3+pxt4+9nPGD1VeZ/GzR9av5PAuo6Lod14gbRfEMeoXVnZTW8cxhFtcRkqZ5Y0J3SJxuB5pdY9rq/pdX/AfSXezt62dvxOj1Hx5b6T44Gg3ccdtaro82sS6lNOESJI5URgwIwBhyxYtxt6d6zrH43eD7+w1S8GoXdpBpti+qT/ANoaXd2jvaIMtPEksStNGBjLRBh8y/3hnx/4pW2ufFDxhNoN34T1jwj/AMJN4X1DQbK61aeyeM3OUuMOLa5lYJsiYE4zzT7v4V6p4k8L+Io4/h/4k0vXP+EZv7C3uPEXjWXUlN1PDs8m2ja6mQoxHMkvkkYT5Tk7Zbap362f33lb8EvP5sas6lul191o3/Fv09D3O8+I3hzTry3trvVYrWSfTJtZRplZEFnFs8yZnI2qF81MhiDz04OKHhH4veF/G2tHSNMub6LU/sv25LXU9Ku9PeW33BfNjFxEnmJkgFkyBkZ6ivJ7j4MeKfCPiCz1fwYNQOpxeCr/AE9LnWdcmv0g1F3tWhRFuZZAgPlyH5V8v5Ru4wKsfDfwF4ntfjRpXii90TxLBp40a+sby98U69BeXTXMk1vKGW3gleCGIhGVRBtGVO6NAELb8q57X01/Byt99l99+umPM+S9tdPyjf8AN/d5a/QdFFFZmgUUUUAFFFFABRRRQB5r4u+JPiXTvG+o+HvDvhrSdWGnaRDq1zc6prUtl8skk6BEVLWbcR5BOSV+8Kks/jr4eXwv4b1TUxeW15rGlQ6sdO06xudSktoXRWLSfZ4mKRgkr5jqqkqfQ44PTPFut6146+I2uaZ8P/EWs2N0i+HbW6s7jTURms3uUlYia7jcAyyyAfL91Qe+Bw3w/wDAmpXWl6B4oHhfxRr1pdeGbLRZbTw94mbSbmyu7BpYXWUJeQRyxOxYqwdyu0/L89KPwtvy/Hmf/wAj/THL47Lz/DlX58x9N2nxA8P3+pSWFrqcV1cR6bHrB8hWeNrSQuElVwNrBjG2MEnjOMEUzwz8RPD/AIwksk0jUPtbXmmQ6xAPJkTfaSkiOT5lGMlT8p+YY5Arxux/Z9km8Us82lajoWkW/g62021g0fxReIqXQnuXeBpUljlnVRImGlXac8dxXPaX8KfEug2vg7+0fCHizUpLHwRYaPIPCviSLTXt7yIuXSRlvYPMAyMH94vXHu79+7/9v/8AkY/f5qy9PL/2z/OX3eTv9UUVz3w9tNesfA2hW/ii5S88RR2ca388ZBDzBRuOQqg89woB64FdDVSXK2iYvmSYUUUVJQUUUUAFeNaV+0bFda9q1reaEbbTYYNSmsLi3vBPcXRsrpLWVHg2Dy3eWRRGFZ9wPO04Fey15F8SPhbeazq2rXHhTSNL0LUptPmu31qOCGOa+1IKVsxK6jeyxNmXc3RhFjOGFQ738rP8v0/HbqVa6t1uv6/rZanqelz3V1ptpNfWy2V7JEjz2yS+asTkAsgfA3AHIzgZx0FWq85+COj+IdH0TVk1yDVbG1kvQ+m2Gu6kNQvreHyYg4lnEsu7dMJnUeY2FYDj7q+jVrLfQyi246hRRRUlhRRRQAVwHj74ha54e8ZeGfDPh/QdP1nUNat7y58zUtUksYoVt/JyMpbzFi3nDsPu139eLfHDwG/ib4heBtWu/h//AMLD0HTbXUYrvT9ljJ5csv2fyn8u7ljQ/wCrfkEkfjU9V/XR/qNHd6b4yv8ATW0+08Y2Njoep6lcvb2Uel3VxqFtJtTfh52toVjc4fCsPm2/KScgQQ/GbwdcaYuoprGbE6bHq32g20wQW0jbYiSU4d2BCRn52IO1Tg1xLeE7nXNC0jwvoHw4m+HHh2bVPtOqADTrdo4o1EgaAWk0m2WSRY0Ei7XQKzBlYI1eaaZ8APG2m/C/T/C4017iFbPStXeF9UEM8eoWcyGaz+1o/mgSoAYnVisTIQCq7QK/zX3W1fy+92tbVC/r8dv623uz6Ag+M3hKbSL7UZL+6sYbGe3t7mDUNNurS5haeRY4S1vLGsoV3YAPt2nDc/K2NDVfiT4b0O81u1v9US1n0a1gvL5ZI3/dRTM6xEHbh2do3UKuWJAGMkZ8N8SfB6/8WeE/ES6f4J8R6Nf3kml26y+IfF8l9fzwxX0U823N3MkKIoZlZZg5O7CrwWZ41/Zz1e41zxq+iwaleWE0Wg3tl/aPiK6knvZrO5uJZrdbmSZ54CVZAr5CqzAjoxB0+f8Alr+v4eYdG/66f1+Pke12Pxa8MahoeuasLy6tLbQ4GudRh1DTrm0ubaIIX8xreWNZdpVWwQmG2sBkgiq2l/Gzwhq2n65eLf3djDoixNfrqml3djLEJQTFiOeJHcvjChQSxIAySBXiPjXR59F8O6vDafDvxRb6t4t8jwxarrnikape3EbCWacbZryWGKNIklKHzgzOcFVHzGl4q0HXfiL468daO3hTVtB1S9i0bxFp+nX+oW9u13DYTBZIhcWlxIYHZiAjhhggMSMUdUl6fq352jrYXr/XRel5aX2Pfo/jN4Sbw7rety313ZWeixiXUIr/AEy6tbq3QjKubaSJZirYO0hCG2tjODiGw+OHhC/j1NjdalYnTRam6i1PRb2ykQXEhigYJNCjMGdWXKggYOcV5N4g+GWp614N8Yw6T8P/ABLp2p61Zw6PFceIfFY1K62Fy7O6y3k0ccEZOcpI0jFm/d45bc+L3w08ReIr/wAeT6fpNxqFvqGl6Hb2y2l5HBNO9tezyzojNIhjYI6kMWXkjDZHA9Nf6/r+tQ6f13X/AAfuPZPE3ijTPB2ktqesXP2OxWWGAy+Wz/PLIsUYwoJ5d1HTjOTgc1m6x8TPDPh+61y31HVo7OXRLSG9vxKjgRRTM6xEHbhizROAq5bIAxkjPhniD4Z+M/FnhXxVpVno/iXTNAvJtINrpPiTxEt7fedFepJdTx3H2mZok8lVwvn53ISqqTlr2tfAnWtM8WeMb7QLW8v7Rk8P31gNZ1ua8e9nsruaea3824kkkTKlAu7CBnB/vULz7/hpr+frtox9Hbdfjt/Xlvqj2nwh8QdD8cm+TSp7kXNiyrdWeoWM9jdQ7hlC0E6JIFYZ2sVwcHBODjo68z8FaPrmufFHWPG2q6HceF7aTSrfR7XTr6eCW6l2SySvNJ5EkkarmQKoDk8OTtyBXplPov66/wCWvzsLq1/W3+egUUUUhhRRRQB5R4d+JnjvxpJrU2g+DvDr6bp+rXmlLNqPiWeCaU28zRM5jSwkCglcgbz1rrh8TfDq6gLCW+e3vv7R/snyJrWaM/afJabb8yD5DGjsJPuMBwxrxHw18M7PQdU8TTeIvgI3i3U7nxDqGoQa2ttok5lhkuXkhIee6SUEKRwyjFXviD8H/EnxW8Z2msalZXWkWsWtJbwQ217FG8Vgljcr9pmEb4mZrifAjcyBUyNoEkwaVfkj3sr/AIX/ABvp09EOVuafZc1vxt+nrtu0em3Xxw8H2ljYXf2zULmO+t2u4UstHvbmUW4Yr57xxws8cRIO2RwEYcqSOa0rT4peFb/xhY+FrXWoLnW77TBrNrBCrMk9mW2iVJQPLYE9g2cc4xzXhifDfxdH4iXxJ4h8I69rN5faLbaZc23hDxN/ZDQXFo8qhyiXcEbwTLIJF+Znj5UoMnDda+DHi/w9r1jr/g7w3b2eoaF4e0+DSrJtXNxCLkTXa3NuZ5SJHUQ3TEO6gEhe4wKejstdX+Urb+i/ponWz72X33jf83919kz2S2+OXgm+0vVtQtdaN5b6Xqr6JcLbWk8srXy43QRRKheZuc/ulbIBI4BxNJ8ZPCUfhxdabULj7M13/Z4tRp1yb77TjPkfY/L8/wAzb8+zy92z5sbea8Gt/wBnHXfDtuzQ6Zf6nZ6P4pTUILPT9YNhe6jaHSoLN5oriOZCkokDttd037XBIDAnprX4aarpOoaH4x0nwPq9vd6drr3lzo+p+I/7S1S+gazktRKZLi4eGORTICEE5BjU/MGOwHTfpH8VG/5v067MG+y7/hzW/Jffp0PUr74zeErHSND1Jb+6v4NcjaXT4tL026vridFALsIII3kULkBiyjaSAcEgVa8M/FTwz4w+zf2VfyTPcWs94kc1nPA4ihm8mUssiKVKyfKVYBvbFcf4o0Dxf458QeCL6302fwRfxwXL6jrdtd29zPYQPt/0NEcNHJJIyxMzNHJGnlNtYna1Y/gz4E6nb+ENNkute1zw74rsH1a3+26fJZvJd29xeyTKJleGSE7sRv8AKilSSBt5FTJtRbS7/rb8bX20vZbMfZen/B/D8bX6npeh/E/wz4kaNdN1L7SZNJh1xf3Eq5spSwjl+ZR12N8v3hjkDisq++O3gqw0zSb86ndXdvqmnrqtsNP0y7u5BZkAi4kjiiZ4o/mHzSBRnI6g15N4P/Z/1e4k0f8A4SC11WwWx8AabowbTNemsib6JpvMif7LOnmAbk5bKc8HrWj8N/CnjX4RaXolwPB1z4juLjwhpWkXNnY31pHLY3lokgKyNLKiGJvOPzRs5BQ/KQQauVlzW6PTz1n+ij9/mrLqrf1pH/OX3eTPf7C/ttVsbe9sriK7s7iNZYbiBw8ciMMqysOCCCCCKnrj/hD4Lufh38M/Dnhy9niuLzT7RYppLfPlb+SwTPO0EkDIHAHArsKcrJtIFsFFFFSMKKKKAIb57iOzna0ijnuljYxRTSGNHfHyqzhWKgnGSFOPQ9K8q0/4+HWPDegmx8PyP4z1PUX0mXw1NdbGsbiE/wClmaYI2I4k+ffs+cPFgfvBXrdedaD8P/7N+O3izxadKghh1DR7C1i1Bdm+SVHn88YB3A7BagkjkIgydvAvi12/y/z2f4eZL4W1v/np+G/yfyydY+JvxA034gad4Ui8F+Gp59Strq9tbh/FFwi+TA8SnzB/Z5KufOQhRuHDfNwM3ZviJ421LxV4i0fw/wCEdDv00NoI55tQ8QzWrSSSQLLtRVspBgbsZZhnHQVoa54X1O8+N3hLX4bbfpFjo+pWtxceYo2SyyWpjXaTuORE/IBA284yK5+G68UeB/iJ47vbfwDrXiOy1ie1ntLrTbvT0jOy1SNlYT3Ubqdyn+E8c81K+FX31/NpfgP7T/rsd74B8bWnxB8L22s2kE9n5jyQT2d1t822nikaOWJ9pI3K6MOCQcZBwa6GuJ+D/g2/8FeD2g1ZoDrGoX93qt8tq5eKOa4neVo0YgFlXeFzgZ25wM4rtqtkR/r06fgFFFFIoKKKKAJtX/48v+2sX/oxahqbVlL2e1SFYyxAEjIH7xe1Rf2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AJRS/2fd/8APzD/AN+D/wDF0f2fd/8APzD/AN+D/wDF0AVbjTbS7urW6ntYZrm0Zmt5pIwzwllKsUYjKkqSDjqDirNL/Z93/wA/MP8A34P/AMXR/Z93/wA/MP8A34P/AMXQAlFL/Z93/wA/MP8A34P/AMXR/Z93/wA/MP8A34P/AMXQAlFL/Z93/wA/MP8A34P/AMXR/Z93/wA/MP8A34P/AMXQAlFL/Z93/wA/MP8A34P/AMXR/Z93/wA/MP8A34P/AMXQAlFL/Z93/wA/MP8A34P/AMXR/Z93/wA/MP8A34P/AMXQAlFL/Z93/wA/MP8A34P/AMXR/Z93/wA/MP8A34P/AMXQAlFL/Z93/wA/MP8A34P/AMXR/Z93/wA/MP8A34P/AMXQAlFL/Z93/wA/MP8A34P/AMXR/Z93/wA/MP8A34P/AMXQAlFL/Z93/wA/MP8A34P/AMXR/Z93/wA/MP8A34P/AMXQAlFV9Sju9O027u/Ohk8iJ5dnkkbtqk4zu46VwH/C0rv/AJ8Yf++jWU6sKfxM78PgcRi05UY3S81+rPR6K84/4Wld/wDPjD/30aP+FpXf/PjD/wB9Gs/rFLudf9jY7/n3+K/zPR6K84/4Wld/8+MP/fRo/wCFpXf/AD4w/wDfRo+sUu4f2Njv+ff4r/M9Horzj/haV3/z4w/99Gj/AIWld/8APjD/AN9Gj6xS7h/Y2O/59/iv8z0eivOP+FpXf/PjD/30aP8AhaV3/wA+MP8A30aPrFLuH9jY7/n3+K/zPR6K5Pwl4tu/FOpSWnlQ2uyIy78F84ZRjGR6/pXW/wBn3f8Az8w/9+D/APF1tGcZq8Tza+HqYafs6qs/67CUUv8AZ93/AM/MP/fg/wDxdH9n3f8Az8w/9+D/APF1ZziUUv8AZ93/AM/MP/fg/wDxdH9n3f8Az8w/9+D/APF0AJRS/wBn3f8Az8w/9+D/APF0f2fd/wDPzD/34P8A8XQAlFL/AGfd/wDPzD/34P8A8XR/Z93/AM/MP/fg/wDxdACUUv8AZ93/AM/MP/fg/wDxdH9n3f8Az8w/9+D/APF0AJRS/wBn3f8Az8w/9+D/APF0f2fd/wDPzD/34P8A8XQAlFL/AGfd/wDPzD/34P8A8XR/Z93/AM/MP/fg/wDxdACUUv8AZ93/AM/MP/fg/wDxdZGsahd6TcrDuhl3IH3eWR3I/ve1TKSirsyqVIUo803ZGtRXN/8ACR3f9yH/AL5P+NH/AAkd3/ch/wC+T/jWXtqfc5fr2H/m/B/5HSUVzf8Awkd3/ch/75P+NH/CR3f9yH/vk/40e2p9w+vYf+b8H/kdJRXN/wDCR3f9yH/vk/40f8JHd/3If++T/jR7an3D69h/5vwf+R0lFc3/AMJHd/3If++T/jR/wkd3/ch/75P+NHtqfcPr2H/m/B/5HSUVzf8Awkd3/ch/75P+NH/CR3f9yH/vk/40e2p9w+vYf+b8H/kdJRXN/wDCR3f9yH/vk/40f8JHd/3If++T/jR7an3D69h/5vwf+R0lFc3/AMJHd/3If++T/jR/wkd3/ch/75P+NHtqfcPr2H/m/B/5HSUVz9vr13NPHHiFd7Bc7Dxk/WtjZd/89of+/J/+Kq41Iy2ZtDE0qivFliiq+y7/AOe0P/fk/wDxVGy7/wCe0P8A35P/AMVVcyNPaQ7liiq+y7/57Q/9+T/8VRsu/wDntD/35P8A8VRzIPaQ7liiq+y7/wCe0P8A35P/AMVRsu/+e0P/AH5P/wAVRzIPaQ7liiq+y7/57Q/9+T/8VRsu/wDntD/35P8A8VRzIPaQ7liiq+y7/wCe0P8A35P/AMVRsu/+e0P/AH5P/wAVRzIPaQ7liikjsruRA32mEZ/6YH/4unf2fd/8/MP/AH4P/wAXVGm+pPqX/Hun/XaL/wBGLVpm2qT1wM1V1L/j3T/rtF/6MWrE2RDIQNx2nAHfigZieLPG+jeBdPS813UbbTYJG2I0znLt6AAEn8BxU9j4it9U0+zv7GW3vbG6CNFPBLuVlcgBhx715N+0r8Grz4x6bpR0m/8AsOo2DSKFuYJTC6Pt3ZKoSDlV/Wtn4U+CG+G3w70Lwx5t1qFzbzpJLP8AZJUQs04kcjK8KMnr6VyRnWdeUHH3LaPz/q59BWwuWwyqliKddvEuTUoW0Uddb/d16+R6vRRRXWfPhRUV1dQ2NrNc3M0dvbwoZJJpWCoigZLMTwAAM5NeAfFHx5cXfx8+AY8PeIpJvDutDWJJhpl6WtL9EtFaNm2NslCnlSc4PIqXK39eTf6Dto32Tf3H0JRX5ofBvXfiV4qt/BWpeGdS+NereLJtXU3V5rNw03hKS1WZxL87k5AjGPmP3gQOdtew+Nrf4h6T+0JpEdv8SNU1DxtqXiNZ7bwhot20uj2PhxeHkvYGRVR9pI3HksRtJbDDRR96Me7t+X+f3JvoKfu8393/AIP+X3tLqfZ1FfGPja3+Iek/tCaRHb/EjVNQ8bal4jWe28IaLdtLo9j4cXh5L2BkVUfaSNx5LEbSWww5rxF4k8d6X+0Ff+LfGMHxN0H4ef8ACYQ6ZZXVh4jFnpyqpSOLfp8ke6WCV1y0isqlZGxlhgzT/eOK2v8A8D/O3qmugT9zm8v+D+iv6NM+86KKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACimTK7ROI2CSFSFZl3AHsSMjP514Bo+k33hv4keHNO0jxhrnijXrAyz+NtQvNRmfTUheB2Aa2eR4baVpTE0cUIVljU5+Q5ZXS3/r/huv6j6X/r/h30PoKivl34K65rsfiTwJqOq6nryDxAt6LrVNX1KabTdfd1aaA2Ns7H7LhV3gPFbHYCqiTqPVfj1BpGneC7vxDqLa5Jc2EflWNno+vX2m/ariVlSGIi2mjDF5CigtnG49BmnK8V/X9fkEfedj02ivmTV9Lb4ZyfDnwv8QfHetWPhV7G8uNR8QXHiC6tBc6tlClvJfeaskcQR5zHGZBu8sZLFeZfBurf8Jn8N7fXPGPjrV9O8I+HdQ1PT38u5uNOvdT8u58qzkmuIHjmLiP5fKUZleRScsAC+9vP8Hb89u909tp6J9/1V/y37PQ+lqK4P4IReIIfhzYDxJ9uF2ZrhrZNVffepZmZzarcN1Moh8sMWJbIO4lsmu8oas7AgooopDCiiigDivHvxk8H/DG7tbbxNqzaZNdIZIR9knlDqDg8ojDg9s55Fct/w1p8Kf8Aoav/ACnXf/xqrX7SHwqHxV+G93bW0W/WdPzeWBA5ZwPmj/4GuR9dp7V8jfssfCVviN8SIrm+gY6NojLdXQZeHkB/dxH6sMkeiMO9eLicTiqeIjSpxTUtt/n16H6bkuSZFjsoq5hi6s4zpfEk4/8AbtrxfxbLXe5+g9ndR31pBcwlmhmRZELKVJUjIyCARwehGamrL8SeKtF8G6W+p+INYsND01GVGvNSuUt4VYnABdyACT05ryP45+Idc1rwNpviPwX4zsbfwqt5YvLcaQPPm1DdeRxlEuVk2JFz821WZsFcqM59ldF8j8zdtbHuFFeO/FaTxfY/Ej4f3UPiOOx8Lza9FaNpFlbsk12Wt5mLTzF+UBQ4jVAOhZjgAYHxM0vxPB4y8V+KNX0jVJ/Bej2sMsb2HjW+0uQ28URlnkhtLT5ZpNzOuJnjz5aAcfNQmrcz0V2vuSfp1Czvyreyf3tr9D6BoqCxvIdQsbe6t2LwTxrLGxBBKsAQeeehqeqaadmSmpK6M3xN/wAi3qv/AF6S/wDoBrwGvfvE3/It6r/16S/+gGvAa8vF/Ej7zh3+FU9f0CiivNPiB8RtL1HR5NJ8OeKLJ9Xnv7XT7j+zLyKW5tEluUikbaCSjAMVBI4YjvXDGLk1Fbv9dD6ipUjSg5y6Jv7tT0uiuD8GpLoPjzxB4cjvL+80yKytL+3GoXMl08DSNMjoJZGZyp8pWAZjglsYHFY/xd8Tak0cVtot7LYwafqenLqF1AcNI0l1CotgR0yjl39ig5DnFqF5xiutvxMZYhU6UqklrG+npr+WvoeqUV4t4qudRvrT4keJE1jVLO78MylNMt7e6eO3QQ20c53wg7JvMZ2B8wN8uNu3rUmvT+K9F8dHX2j1B9LaZDAp1FVtJYXtvLjs/s+//Xtdsrb/AC+FP+swNtONPmSd91f70mvm7/n5XieK5W/d2b/BtN/K34rbW3stFch8N/E2m63o/wBltdXm1i9tlElzcTwzReaZGY+ZGJAN0LMHCMmUwuAeK6+s5RcXZnVTmqkVJHbfCX/kZLn/AK9G/wDQ0r1qvJfhL/yMlz/16N/6GletV62F/hn53nv++P0QUUUV1nz4UUUUAFFeT/GL45aD4V8HeMrXQ/FWiyeNtN064kh0uO9glu4ZVjyHa33bsJkOQRjA54qt4X025+HPxc0Lw3b63rms6brOgXV3dLrGoS3xF1bS2y+erSszR7xcMGRCI8qm1Rzkj7zS77fc3+n3287D0X9eS/X8/K/sNFeMeJtPvPiL8VPFujz67rmi2Hh7RLSWxTR7+Wy/0q4a4JuGMbDztohjVY5A0f38qcmuck1BPGHwy8K+OvGninXrdNU8P2aaf4f8N3lxptzcalLGXkaP7NKrXMknybI2GyNUZsYLEK+jfb9b2t5u23mvOztrb+un+f4Pyv8ARVFfMniDT/inpM/hHXvEF5qCDTtL0qbU9Qs9Wjt7GzkimZ9UN1bq6i4MsO1E2xyAODt8vhq9M+EXxC07XrvUtLudWurnxRLPcXt1Z3EE6Q2211je2t5HURyC3/dxSeSzASbi2C9XbVq+qv8Ah19Hrr5Et2t8vxX6bHp9FFFSMKKKKACuQ8X/APISi/64j/0Jq6+uQ8X/APISi/64j/0Jq58R8B5uYfwH6mHRRRXmHywUUUUAFFY/i3R77xBoFzp+n6rJolxcbUa9hj3SpHuHmBORtcpuUP8AwkhsHFcJ8I7q9sfFXizRLsatp9tD9murDSdfvmvryOJlZHl+0GWUNG8kZwnmsVKkkLvUVSV7mnLeLlfY9TorwHxlqGq3umfFXxemt6tY33hO4aPSbW2u5IbaNbe2inYSQBvLmErO4JkViFI27cA1U1TxhJ4l1zxlqWpweNYdO0G+FtHqHh28+ywaTCkEUjyywmdRdNud2ZfKnwqhdnO01GHNb0v8na35m3sH362+a6H0TRXg/iCTxloHxMk8Ro2oXehvdKbWQaqv2C6tpLMRQ2i22/8A17XjK/meX9wn95j5a7/4TeLtJ8Q6CtnY65ca7f2aLLd3V1bzwmYylm86MSqC0LMHCMmUwu1SQtHK7X/r+u5nKnyxUk7rT+v6/wAzuaKKKzMQooooAnsf+P63/wCui/zFdjXHWP8Ax/W//XRf5iuxrro7M9fBfCwoooroPRCivCv2gPG2tMttZ+HL+bTbPSdb0iPVr62co0sk17Aos1YdvLffJ7NGvIdgOu/aC1jUtD+Gd5dafc3en2/2q1i1LUNPVjcWentOi3U8e0EqyRF23gZQAsPu0LWKl3dvy19Nfu12L5dbf1/w/wDw256PRXgXw58WPe+PPF/hr4f+KV8QaGNJs9R07UtXvZ9Ytre5eWWKdUuGlMk8YWNGKeb8r7lBXJAh8P2fjnWvgr4k0+HXNS8R+I7XxNcW9xdwXIsrm6tor5fPigfcBAWiEioA6hMgBhjdT3+6/wD5Mov7n+G1w5bbvql965vy/E+g6K+cfBvxGk8GSaPZeOtc1LTotGe9LwPJNqExZpC0aXk0PmApa2ssHmySMyb5kJkJTcfo1WDKCDkHkEU2uq2JacXZi0UUVIi9bf6lf896lqK2/wBSv+e9S1utj0Y/CipqX/Hun/XaL/0YtW6qal/x7p/12i/9GLVumUFFFFABRRRQBFdWsV7bTW88aywTIY5I2GQykYIP1FeLfDL9kfwj8LfF1rr1lrHibWDp0M9vpGna1qf2mz0iOY/OtrHtBT5fl5LcdcnmvbqKVle/9f1qweqszkvhV8NNM+EHgPTfCejT3dzp2n+Z5Ut86vMd8jSHcVVR1c9AOMV5Xa/sa6Lp/wAR9W8a2HxD+IWm6pq2oLqN/BY6zHBb3TK5ZYpESEFogCVCknCkjNfQNFVd83P1B6pxezPn61/Y10XT/iPq3jWw+IfxC03VNW1BdRv4LHWY4Le6ZXLLFIiQgtEASoUk4UkZq5/wxz4H/wCFgv4mOoeIjYvq39ut4VOpH+xjf9ftH2fbnfu+b72M8Y2/LXutFKPu2t02/D/JfcEvevfrv/XzCiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigCK6hNxbTRLLJAZEKCWLAdMjG5cgjI9wa828A/BCT4e2tpYWfjzxLf6LAztJpd9BpjRXRckuZpEslldmZizP5m5iSSTk59OopWWoHmnhn4EaX4b1TQ5213XNX03w+ZG0TRtRmhe100spQFCsSyybI2aNfOkk2qx781tXXgGTxLoOh2fiXUri+u9M1KLVPOgKRiaSKVnhWQBArKPkzhVyUB4rsaKet0+2vz3v6i7+enyOY8YeC7nxRNZXFl4p13wtd2odRNo8sJWVGxlZIriKWJuVBDbN68gMAzA8jqH7PWmyv4YfSvEuv+H38Pi4e2a0NpceZPOxaW5kF1bzAzsWf94ACPMcDAYivVaKNijL8N6Pd6HpaWl7rd/4hnVmJvtSS3SZgTkAiCKJMDoMID65rUoooEFFFFABRRRQAVg+FPA+jeCf7U/sezW0/tK8e+uNo+9I+M49BxwOgya3qKXKm02tjSNScYyhFtJ7rvba4VheNPCFn468Py6Pfyzw20k0E5a2ZVfdFKkqjJBGCyAHjpnp1rdopmZheJvCFn4qudCnu5Z430fUF1KAQsoDSLG6APkHK4kbgYOQOa5bxH8EdO8QalrUqa3rGlaXr2Drei2Btxa6mfLETGRnhaVC8SpGxikjyFHQ5J9GooWm39bf5L7h3/r+vVjIokgiSONQkaAKqqMAAdBT6KKBbaIzfE3/ACLeq/8AXpL/AOgGvAa9+8Tf8i3qv/XpL/6Aa8BrzMX8SPu+Hf4VT1/QKy/E3h208WaLPpl6ZUhlKsstvIY5YnVgySIw6MrKrA+oFalFcHmfWNKSs9jmdF8Drov9pTjWtSvdX1DyxPq10YTPtThEVViESqMtwE6uxOSc1n+L/gz4M8bNLLqPh7TTeyzxTy38dlD9okKOrbWkZCSrBQrA9VJFdtRT5ndS6mTo03HkauvP+vM4nWPhPpmr3t44v9RsdO1Dyv7Q0mzkRLW88sBV3goXTKqqsI2TcqgNkV0mpaDbarqGm3Vw0jCwd5YoAQIy7IU3MMZJCswHOPmJxkAjSoocm1ZjVKEb2W5yvgz4d2HgmWeS1u7y8LQRWkP2xkP2a2jLmOBNqL8q725bcxzyxwK6qiiiUnJ3k7lQhGmrRVkdt8Jf+Rkuf+vRv/Q0r1qvJfhL/wAjJc/9ejf+hpXrVethf4Z+dZ7/AL4/RBRRRXWfPhRRRQBQ17Q7HxPoeoaPqlut3pt/byWtzbsSBJG6lWXIIIyCeQc1yXhX4SxeGdQn1KbxNr2vav8AYP7MtdR1aWB5bK3zu2xBIUQksFYvIruxRdzMABXeUUef9f1q/vfcfl/X9aL7l2OA8V/CC38UagNQj8Sa9oeoTaeNL1C60maCN9RtgWIWUNEwVgXkIkiEbr5jbWAxjOv/AID2x8TWOtaJ4s1/wtJYaXHo9na6bHYTQ2tsn8MQubWZkLYXcVYbtiZztGPUKKPT+t/83977i9f62/yX3Lsc7feC49Y0TStN1XVL7VEsbiG6lmn8lHvXibennCONUxvCOQiqCUHbION4Z+D2k+FfGFx4gt77ULhmN2bTT7h4zbWBuplmujCFjD/vJEVj5jvt5CbQcV3dFGzuvP8AHQOlv60/4dhRRRQAUUUUAFch4v8A+QlF/wBcR/6E1dfXIeL/APkJRf8AXEf+hNXPiPgPNzD+A/Uw6KKK8w+WCiiigDI8VeF7Lxho0mnX4cRmSOaKaIgSQTRuHilQkEBkdVYZBGRyCMisjRfh6NImv76TX9U1HXr2OK3fWrtbX7SsMbMyRKqQrEFBeQ/6vJ3nJOFx11FNNrYvmduXocH4g+DumeIdW1K5fVNWs9P1Z4pNV0e0mjW11BowqgyZQyLlURWEboHVAGzzl3iH4S2evXWpmPWtX0nTtXIOq6Xp7wrBf/II23s8TSRlo1VCYnjJAzw3Nd1RT5nt/X9aL7ivaT3v/X+fnuY+oeFbHUr7R55g/laWXa3tFwId7IYwxXGSVRnC84G88E4IxfAPwu034eyTyWd7f3zNbQ2MH2542+y2kJcw28exF+RfMfl9znPzMcDHZUUcz18yeZ8vJ0CiiipICiiigCex/wCP63/66L/MV2NcdY/8f1v/ANdF/mK7Guujsz18F8LCiiiug9E828ffs6fDv4jtLPq3hTSBqM11BdzanDp1v9rmaORX2vK0bFlcIEYHqpI711GteEDrGl31gmtappUMwi+zNpkkdu1gY8FTCVTkEgErJvQj5Su0lT0NFHTlWxXM73Zy/g3wDB4Su9R1CbVdQ8Qa1qPlrdarqhh8544w3lxhYY440RdzkBUGS7E5JJq74V8I2fg+31GGzlnkW+1C41KQzspIkmcu4XAHygngHJx3NbdFHW/y/L/JC8jzDXf2fdB13R7OxbUtWtGjivLe7u7aWITahDduHu4py0ZGJWVSSgRlx8jKOK9MhiSCJI41CRooVVHQAcAU+in0sDbe4UUUUhF62/1K/wCe9S1Fbf6lf896lrdbHox+FFPVVWS0CsoZWliBUjII8xeKX+ybL/nzt/8Av0v+FGpf8e6f9dov/Ri1yfxy1C60n4KfEC+sbmayvbXw9qE0FzbyGOSKRbaRldWHKsCAQRyCKUpcsXLsdWHovEVoUU7OTS+92Os/smy/587f/v0v+FH9k2X/AD52/wD36X/CvgXxN8TbOw0fVVsvEnjG3uI1gSFbnxVqUkxmAYSHInC+XkfUk9B8oHnnw7+MPiu8+LHguzbxh4meKbxBpcTwTeIb6VJI3voEdHR5mVlZXYFSMYNfOUc7hVlyum0721+X+Z+lU+A8TUoTrqrZRV9Y22V+7P09/smy/wCfO3/79L/hR/ZNl/z52/8A36X/AAq3RX0p+WlT+ybL/nzt/wDv0v8AhR/ZNl/z52//AH6X/CrdeYR/tNfDGX4oH4eJ4vs28Xic2v2ARy7POAyYvO2eVv7bd+d3y43cULV8q3DZNvY9E/smy/587f8A79L/AIUf2TZf8+dv/wB+l/wrndJ+K3hbXNK8U6lZap51l4Xurmy1eX7PKv2aa3UNMuCoL7VIOUDA9iazfFHx68B+C/AeieM9a8QR2HhrWjALC+kt5j53nIXj+QIXXKgn5lGMc4o328vx2+/p3H/wfw3+7r2O0/smy/587f8A79L/AIUf2TZf8+dv/wB+l/wrn/FXxT8LeCPEXhnQ9c1ePT9U8STPb6VC8UjC5kXbld6qVU/OuNxGSwAyakX4l+GP7c8S6S+sQW974aghutX+0hoYrOKVGeN2lcBNpVGJIY4xzijpfp/lv9wv6+/T89Dc/smy/wCfO3/79L/hR/ZNl/z52/8A36X/AAryvwD+1x8I/id4rj8N+G/Gdtf61KG8q2ktri380r1Ebyxqrt3CqSSASAQDXZaT8VvC2uaV4p1Ky1TzrLwvdXNlq8v2eVfs01uoaZcFQX2qQcoGB7E0bLme2/y7js27Lfb5nRf2TZf8+dv/AN+l/wAKP7Jsv+fO3/79L/hXF+KPj14D8F+A9E8Z614gjsPDWtGAWF9JbzHzvOQvH8gQuuVBPzKMY5xW7rXxA0Dw94o8OeHNQv8AyNZ8RGcaZbCGR/tHkoJJfmVSq4Ug/MRntmnZ3t8vnvYm+l/K/wAu/oa/9k2X/Pnb/wDfpf8ACj+ybL/nzt/+/S/4VbopDKn9k2X/AD52/wD36X/Cj+ybL/nzt/8Av0v+FW6KAKn9k2X/AD52/wD36X/Cj+ybL/nzt/8Av0v+FW6KAKn9k2X/AD52/wD36X/Cj+ybL/nzt/8Av0v+FW6KAKn9k2X/AD52/wD36X/Cj+ybL/nzt/8Av0v+FW6KAKn9k2X/AD52/wD36X/Cj+ybL/nzt/8Av0v+FW653xh4+0XwLHZHVprnzr2RorW0sLGe+uZ2VSzbIIEeRgqjJIXAGMkZFK9twNf+ybL/AJ87f/v0v+FH9k2X/Pnb/wDfpf8ACofD/iDTvFWiWWr6Tdx32m3kYlguI84ZT7HkHsQcEEEEAiuc0n4w+FNc8RQaLaX9y13cvJHazy6dcxWl46Al1t7p4xDOwCscRuxwjHopxWt+XqHS/Q6n+ybL/nzt/wDv0v8AhR/ZNl/z52//AH6X/Cs+48aaJa+MLPwrJqEY8QXdnJfw2ADFzbxsqNIcDCjc4AyRnnGdpxj+GvjF4R8Xa6NI0rVWnu5BK1u0lpPFBeCJtsptpnQR3AQkbjEzgZ5pLXb+rbhtudR/ZNl/z52//fpf8KP7Jsv+fO3/AO/S/wCFW6KAKn9k2X/Pnb/9+l/wo/smy/587f8A79L/AIVbooAqf2TZf8+dv/36X/Cj+ybL/nzt/wDv0v8AhVuigCp/ZNl/z52//fpf8KP7Jsv+fO3/AO/S/wCFWWZY1LMQqqMlicACuY8E+PrLxs2orbKY2tZdoVurxn7r/jg8dqxlWpwnGnJ6yvbzsQ5xjJRb1Zvf2TZf8+dv/wB+l/wo/smy/wCfO3/79L/hVbxN4m0vwboV5rOs3iWGm2i7pZnBPUgKqqASzMxCqqgszEAAkgVm+DviNoPjuS/h0qe6W8sSgurHUrC4sLqEOCUdoLiNJAjYba+3aSrAElTjYvzNv+ybL/nzt/8Av0v+FH9k2X/Pnb/9+l/wrP8ACXjTQ/Hmmy6j4f1KHVrCO5ltDc25JjMkbFXCtjDAMCNwyD2JrboDyKn9k2X/AD52/wD36X/Cj+ybL/nzt/8Av0v+FW6KAMbXdNtIdD1CSO1hR1t5GVljAIIU4IOK8d+2T/8APeT/AL7Ne1+Iv+Rf1P8A69Zf/QDXh9eTjZNSVmfGZ9UnCpDldtCX7ZP/AM95P++zR9sn/wCe8n/fZqKuc8T/ABC0HwfcJBql3LHK0LXLLb2s1wYYVODNL5aN5UYOfnfavB54OPN5pN2TPm41K83aLb+86j7ZP/z3k/77NH2yf/nvJ/32aqC8gazF0sqPbFPNEqnKlcZ3AjqMc1zekfEvRddtZ7mzh1p4Ibf7V5kmg30Ykj4wY90I80nIIVNxI5ANPmnrq9AjOvJXTb+86/7ZP/z3k/77NH2yf/nvJ/32a4W3+MXhea8urWW41DT57Wyk1GZdT0e8swluhAeTM0SjAJA+taWk/ELQdb09Ly1u5PLa8XT/AC5rWaGZbhsERtE6B1OGVuVHynd93mq/eef9afnoU/rMVd834nUfbJ/+e8n/AH2aPtk//PeT/vs1FRUc8u5l7ar/ADP7zqfAZN5rEyTnz0EDELJ8wzuXnmu8/s+1/wCfaH/v2P8ACuD+Hf8AyG5/+vdv/Qlr0SvWwzbp6n2WVzlLDJt9WV/7Ptf+faH/AL9j/Cj+z7X/AJ9of+/Y/wAKsUV1nr3ZX/s+1/59of8Av2P8KP7Ptf8An2h/79j/AAqxRQF2V/7Ptf8An2h/79j/AAo/s+1/59of+/Y/wrN8WeMtI8D6WuoazdNbwSTJbxJFDJPNPK5wscUUas8jnsqKTwTjANO8KeLtJ8baSNS0a6+1WwleBw8TwywyodrxyRuFeN1IwUdQw7ijV7BdrU0P7Ptf+faH/v2P8KP7Ptf+faH/AL9j/CuVvPi94VsfES6LPfXC3LXS2JuV0+5ayW4YgLA12I/IWQkhdjSBtzKuMkChPjB4Sk8Vf8I6uqMdR+1GwEn2ScWhugu82wutnkmYDP7oPv4PHBoV3a39f1oN8y3Oq/s+1/59of8Av2P8KP7Ptf8An2h/79j/AArltL+L/hHWdb1XSbXWFN5pkc0twZbeWKLZC2ydo5XURyiNiFcxs2wkBsGuo0vUoNY020v7Vna1uolniaSNo2KMAQSrAMpwRwQCO9GrV1t/X+T+4TvF2Yv9n2v/AD7Q/wDfsf4Uf2fa/wDPtD/37H+FWKKAuyv/AGfa/wDPtD/37H+FH9n2v/PtD/37H+FWKKAuyv8A2fa/8+0P/fsf4Uf2fa/8+0P/AH7H+FWKKAuyv/Z9r/z7Q/8Afsf4Uf2fa/8APtD/AN+x/hViigLsr/2fa/8APtD/AN+x/hR/Z9r/AM+0P/fsf4VYooC7K/8AZ9r/AM+0P/fsf4Uf2fa/8+0P/fsf4VYrF8J+M9E8dabLqOgajDqthHcS2pubfJjMkbFXCtjDAEEbhkHsTQF3a5pf2fa/8+0P/fsf4Uf2fa/8+0P/AH7H+FcT4y+OHhXwDJfDXRr1nBY4+0XqeGtSmtEBxg/aI7doyOQMhiM8das+IvjH4U8J3Xkane3cRSNJriWHTLqaGyR+Va6ljiZLYY5/fFMAEngZo1ew/eOt/s+1/wCfaH/v2P8ACj+z7X/n2h/79j/CubX4q+Fn8bDwkup51wtsEQt5fJMnleb5Xn7PK83y/wB55e/ft+bbjmt3Q9esfEmmx6hps/2mzkZ1SbYyh9rlCRuAyuVOGHBGCCQQaNdxXZP/AGfa/wDPtD/37H+FH9n2v/PtD/37H+FWKKAuyv8A2fa/8+0P/fsf4Uf2fa/8+0P/AH7H+FWKKAuyv/Z9r/z7Q/8Afsf4Uf2fa/8APtD/AN+x/hViigLsr/2fa/8APtD/AN+x/hR/Z9r/AM+0P/fsf4VYooC7K/8AZ9r/AM+0P/fsf4Uf2fa/8+0P/fsf4Vm+LPGmi+B7G1vNc1CPT7e6u4bCBnDMZZ5XCRxqFBJJJ9OACTgAmp/E3ibTPBug3utazeJYaZZxmWe4kBO0dAAACWYkgBQCSSAASQKV9Lh717Fv+z7X/n2h/wC/Y/wo/s+1/wCfaH/v2P8ACuVs/jB4Tu/D+sa0+pSWFlo5C6guqWU9lcWxKhkDQTIko3hht+X5yQFyajh+M/hCXw/qesNqM9tbaZNHb3lvd6fcwXkMsm3yozavGJtz712KEy+4bc09R+90Ou/s+1/59of+/Y/wo/s+1/59of8Av2P8KwtE+I3h3xFa6NPp2ofaE1h5o7RfIkWRmi3earoyhoihUqwkC7WwpwxAPS0arcV2V/7Ptf8An2h/79j/AAo/s+1/59of+/Y/wqxRQF2SW+l2TQqTZwE/9cl9fpUn9k2X/Pnb/wDfpf8ACprb/Ur/AJ71LWy2O+Pwoqal/wAe6f8AXaL/ANGLWV8QvCp8eeAfEvhoXf2A6zplzp32ry/M8nzomj37MjdjdnGRnHUVq6l/x7p/12i/9GLVuiSUk0zanUlRnGpB2ad16o+NdU/4J/6vqru8vxF0/exJLDw5NyT3/wCP6q/g/wD4J03Hhbx94d8TP8Qre5/snU7TUGtotBkjM4gnjm8vc144XcYwM7TjOcGvtKivOWW4VNSUNV5v/M+xlxnn06cqTxHutWa5Ybf+AhRRRXpHxQV+d154utPCn7QI0XwfqV9qN3fePFvNQ+F/i7wys0kU7k+bqNrdgOI1VT5kbBkIUbjuUYb9EaKI+7UU+3+af6fqrNJhLWDh3/ya/X+kfAui+B/iFr+hftHan4b+Jv8Awinh228Ua+LzQf7At7z7YViDOfPdg8e9CE+UcYyOTWPr0niD4r6P8KfBPhrwS3xAtvDvw9hn1CwXVYNPWC4vrIQRSl5eGaOPLKoGcvnjFfolRU8q5VB7WivujJb/ADuu1tO5bleTmt7t/e0/yVn3vr2Pz3ulT9o6z/Zs0DX5pLXVlh8QaHqEqtma0vrW0RFmyD99XjjlGD1Iqnc23jn4taf+0Zp95o00vjSyg8OW+q6XZruN+bR5DN5Kj7yypGXVRyQwAByM/opRWjk5avff53vf08uqtd6EJJRUVskl8r3+/bXpa63Ph3VP2hNP+MHxk+GWl/D7QfDPibSdFvLN20i+0HUk1fQMt5VzLlVW1jjhRkHLMFcKQDtUjH0XwP8AELX9C/aO1Pw38Tf+EU8O23ijXxeaD/YFvefbCsQZz57sHj3oQnyjjGRya++qKzkuaLXVqX4uPTqlbZ3330KjLla7Jr8L/dv0t+J+duvSeIPivo/wp8E+GvBLfEC28O/D2GfULBdVg09YLi+shBFKXl4Zo48sqgZy+eMV2Pw78eXHj/xj+ylcajka3ph8QaPqcbMC6XNtZrE+4juQqt/wOvuGituf33Pu2/8A0q33KTXd6a2VjLl91R7K3ycbP8Vf7+9wooorMsKKKKACiiigAooooAKKKKACvO/il4l8OeG76wOu6ifB01zbTxWvjSRbNI7A74i1uJ7lXVHlABCshVxE3dRXolFJq40eN/B2YWvwdTQ7aWC1uZn1ODQpZJBHLqsKyymO8CsxLGQMsrMPlO/eAqsAPPvg34u1Dwvpnw58PaX4zPivXEtY7DW/AqQWcbaPHHasXcqiLNbtHLHHGWuJGVjKRgF0K/Tlxp1vdXdrcyx757Us0LEn5Cy7ScdM4JH4n1qzT6t97fhf5a3d9PSwuln5/j+OltNfW58naS/ie4+Ofht9X8Ga3ovinWtB1o3d5dT6fJHG7mzCeWYrpz5EIVEAIDEtu2ktIRrfDzXtN8RWvwI8M6LdRtr/AIX+fXdNiT9/pQh02a2lS5TGYS00iqA+N+SV3AE19N0U4+6uXp/k5Nf+la9wl7136/ikn+WnYKKKKQBRRRQAUUUUAeb/ABt8X/2H4fGl274vNQBVsHlIv4j+P3foTXjfgLxU/g/xNa34JNuT5dwvPzRnr+XBHuBX1ZRXzmMymrisSsSq3La1lba3zPMrYSdWqqqna22n/BOH+LXjjwr4H8ByeI/FEdre6TbzW8tvHOIislwZFNuUMpCK3mbCHZlCY3FlAJHE/DOPwn8W77xRqmreJPC/jTVtXtbe1vtD0TUor+zsLKJ3aK3bacy5eSQvI6qHJIChRg+3UV9FHrza/wDDfr+Wne/pvpb+v6/PXtby79n3T7XSfDvieysbaGzs7fxRqsMNvbxiOOJFuGCqqjgAAAADgYr1Giin9mK7JL7kkHVvu2/vdwooooAz/EX/ACL+p/8AXrL/AOgGvD69w8Rf8i/qf/XrL/6Aa8Prx8d8UT4niD+LT9AryjWvEGmeBfiL4uvfEd9DZW+qaRaDTmuFA+0eV9oEkEX/AD0kDOp8sZY+auAa9XorzejT2Z85RqKm3dXT/wA0/wBDzfRLY6d8EbHw/qYvJ9Wi8MJHc6fp2z+0Nv2cRt5SMcFwcqM8FgPpWf8AD/UdH/4SzTbLwV4im8SaGdPmfVJJNVl1FYJFMIt/meRhC7Azfu12ghSdvyDHrFFbOpeUpNb/APB/K+nmX7f3Wmt7+mvl+R5l4L8O23xA8M+K9T1YNIviuW4tm8tirJYxl4II1Pb5Q0n+9M30rkNSeTwLfSala6zCbZdZe3uPEnihFlgS6a1Ky3EixGFRtEENqpXaAzyA5J+b3yip53f5WNY4ppyurp9O39aeWmxkeEdYuPEPhTRtUu7NtPur2zhuZbVs5hd0DFOeeCcc8+uK16KKiTTk2lY4XZu6R1Pw7/5Dc/8A17t/6EteiV538O/+Q3P/ANe7f+hLXolethf4Z9plP+7L1YUUUV1nsBRRRQB5X8arq30HxJ8OPEeqTJa+HdJ1mVr+7mX9za+bZzxRTSt0jQSOq7zgAyDJHWoPg7rlhcaj478QJqMA0HxB4mA0e5kYJFe7bS3hLQsceYHkikClchthK5BzXrdFOL5W38vxT/QqTukv66/5nyn4L8Rar8P7OPTE8bh/G3/CS3CP8Pvs9ruuoZ9QdnlZPL+0nMMjTidZBGFVSVKqwM1rqlp/whWn/DxLxF8fxeOVuZtLCf6WI11c3bXbR9fJNv8AP5v3DuC7snFfU1FOMuXl8mn91n92hUpc3Npv+t/8z5r+JHw8svB+s6u+grqniK6XTNS1ifRZ5Ue3t7WSUXMttGqRh2+13MaKVkZzsSYJjofTfgj8Q734iaHq093eaTrEVjei1t9a0GNo7G/QwxSFolaSQjY0jRNh2G6M9DlR6PRSi+Vcr7fdrf8Ar5vqKcubXr/w36/1pcKKKKRAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAUNe0HTvFGk3Ol6tZw6jptyAs9rcLujlUEHaynhlOOQeCODxXm3wQk0rwn4Q8Uhms9G0mz8TanEgJSCCBBclUUdFUdFA+gFesUUR91t91b8U/wBPxKbvFR87/g1+v4Hl3jqE+Mfi94O8LS86TpsMviW9iwcTSxSJHaIeMECR3lx/ehSvK9c1y/8Ah34m+KF1N49HhnxHcaqdR0Pw2ba1dteH2WBYU2SRtNcK7x+SFt2RgQwzuwR9S0UR938fxad+17JLW+xXMr6rTT8L/m238zwbx18N7aTxZpGo2l3q1r4k8RXRujpMNxH9ms5vsf2e6vgdnmb0t/3S/P5fmSRnbk5rQ/Zx+J1/44tbrTJ7fSEs9N0+zkSLRYHiTS5H81X02cNI/wC/gESbsbPvjKLxn2miq5t/6t5fLp1Xe2hN7xSe/f8AP7/u676hRRRUkhRRRQAUUUUAFFFFAHy3+0ld+IZr6a/1LwVrV1p+n61pFvo11b3NgbYqb62eSTa1ysgllYCJd0YChR8yh3NemfH/AFS01L4XavaEQyeTcWDaopZpZdJha4idrp0hcMDEoMoOdv7vccqDn1iihaRUezv+X52/ysac3vKX9f1/TufJWqX9vqcninUdL1hvHvhvT9U8PanqXi2MR3JuEgui08DfZ1WBxbxBJT5MalQx3hmOT3mn6No3xy+IHjq+0zWHuvDL2OjQW+taNKjx/b7Wee4DwSkNHI0ReHPDrk7WBwRXvNFUnZW+fzsl+mnnrcTlf8F8k7/nv9x8jz+L7v4Q21prWhy2cmn3UWqHS77xGjTy6oY51laGExtEqXN/PLLIm1SpSGLbEcYH1rBI0sMbsjRMyglG6qSOhp9FF9Ev6/r8PLcUnzO/r/Xy+/uwoooqSS9bf6lf896lqK2/1K/571LW62PRj8KKeqsVtAQpYiWI7RjJ/eLxzS/bJv8AnxuP++o//i6NS/490/67Rf8Aoxai8Qa9Y+FdB1LWtUn+y6ZpttLeXU+xn8uKNC7ttUEnCqTgAk44FDaSuzSMZTkoxV2yX7ZN/wA+Nx/31H/8XR9sm/58bj/vqP8A+LrzVv2nfh+tnJdNea4tvGUDSN4Y1QAbhuX/AJdu4wfxHqKq6X+1p8LtY1rTtKttevft2oXUNnbJNoWoQq80sgjjXe8AVcuyjJIHPWuaOLw8vhqRfzR639i5nZy+q1LLf3Jf5Hqn2yb/AJ8bj/vqP/4uj7ZN/wA+Nx/31H/8XVuiuo8cqfbJv+fG4/76j/8Ai6Ptk3/Pjcf99R//ABdW6KAKn2yb/nxuP++o/wD4uj7ZN/z43H/fUf8A8XVuigCp9sm/58bj/vqP/wCLo+2Tf8+Nx/31H/8AF1booAqfbJv+fG4/76j/APi6Ptk3/Pjcf99R/wDxdW6KAKn2yb/nxuP++o//AIuj7ZN/z43H/fUf/wAXVuigCp9sm/58bj/vqP8A+Lo+2Tf8+Nx/31H/APF1booAqfbJv+fG4/76j/8Ai6Ptk3/Pjcf99R//ABdW6KAKn2yb/nxuP++o/wD4uj7ZN/z43H/fUf8A8XVuigCp9sm/58bj/vqP/wCLo+2Tf8+Nx/31H/8AF1booAqfbJv+fG4/76j/APi6Ptk3/Pjcf99R/wDxdW6KAKn2yb/nxuP++o//AIuj7ZN/z43H/fUf/wAXVuigCp9sm/58bj/vqP8A+Lo+2Tf8+Nx/31H/APF1booAqfbJv+fG4/76j/8Ai6Ptk3/Pjcf99R//ABdW6KAKn2yb/nxuP++o/wD4uj7ZN/z43H/fUf8A8XVuigCp9sm/58bj/vqP/wCLo+2Tf8+Nx/31H/8AF1booAqfbJv+fG4/76j/APi6Ptk3/Pjcf99R/wDxdW6KAKn2yb/nxuP++o//AIuj7ZN/z43H/fUf/wAXVuigCp9sm/58bj/vqP8A+Lo+2Tf8+Nx/31H/APF1booAqfbJv+fG4/76j/8Ai6Ptk3/Pjcf99R//ABdW6KAKn2yb/nxuP++o/wD4uj7ZN/z43H/fUf8A8XVuigDH1y4lm0W/T7HMm63kXczJgZU8nDZryP8Ast/+esf/AI9/hXs+tf8AIGv/APr3k/8AQTXk1eXjLcyuj5POlF1Icyvp5lH+y3/56x/+Pf4Uf2W//PWP/wAe/wAKvUVwWj2PneWn/Kvx/wAyj/Zb/wDPWP8A8e/wo/st/wDnrH/49/hV6ii0ewctP+Vfj/mUf7Lf/nrH/wCPf4Uf2W//AD1j/wDHv8KvUUWj2Dlp/wAq/H/Mo/2W/wDz1j/8e/wo/st/+esf/j3+FXqKLR7By0/5V+P+Zq+BLOW31eZlX7QfII2xkA/eXn5sV3f+k/8APlN/31H/APFVyvw//wCQzN/17t/6EtegV62GivZn2OV04PDKytqzJ/0n/nym/wC+o/8A4qj/AEn/AJ8pv++o/wD4qtaiuvlR6/somT/pP/PlN/31H/8AFUf6T/z5Tf8AfUf/AMVWtRRyoPZRMn/Sf+fKb/vqP/4qj/Sf+fKb/vqP/wCKrWoo5UHsomT/AKT/AM+U3/fUf/xVH+k/8+U3/fUf/wAVWtRRyoPZRMn/AEn/AJ8pv++o/wD4qj/Sf+fKb/vqP/4qtaijlQeyiZP+k/8APlN/31H/APFUf6T/AM+U3/fUf/xVa1FHKg9lEyf9J/58pv8AvqP/AOKo/wBJ/wCfKb/vqP8A+KrWoo5UHsomT/pP/PlN/wB9R/8AxVV7i/a1cJLazKxGcZQ/+zVvVg69/wAfif8AXMfzNZzXKro566VKHMiP+2F/595v/Hf/AIqj+2F/595v/Hf/AIqqNFY87PO9vLsi9/bC/wDPvN/47/8AFUf2wv8Az7zf+O//ABVUaKOdh7eXZF7+2F/595v/AB3/AOKo/thf+feb/wAd/wDiqo0Uc7D28uyL39sL/wA+83/jv/xVH9sL/wA+83/jv/xVUaKOdh7eXZF7+2F/595v/Hf/AIqj+2F/595v/Hf/AIqqNFHOw9vLsi9/bC/8+83/AI7/APFUf2wv/PvN/wCO/wDxVUaKOdh7eXZF7+2F/wCfeb/x3/4qj+2F/wCfeb/x3/4qqNFHOw9vLsi3Nr0VvDJLJDMscalmOFOABk96yv8AhY2jf35v+/Zpus/8ge+/64Sf+gmvK6wqVpR2R9nkOW0c0pznWbTi7af8FM9W/wCFjaN/fm/79mj/AIWNo39+b/v2a8porL6zLsj6f/VnB/zS+9f5Hq3/AAsbRv783/fs0f8ACxtG/vzf9+zXlNFH1mXZB/qzg/5pfev8j1b/AIWNo39+b/v2aP8AhY2jf35v+/Zrymij6zLsg/1Zwf8ANL71/kerf8LG0b+/N/37NH/CxtG/vzf9+zXlNFH1mXZB/qzg/wCaX3r/ACPVv+FjaN/fm/79mj/hY2jf35v+/Zrymij6zLsg/wBWcH/NL71/ke86RrS6lp8Vza2s80D52v8AIM4JB4LA9QaufbJv+fG4/wC+o/8A4usb4df8ibp//bT/ANGNXSV6sHzRTPi8RSjRrTpR2i2vuZU1L/j3T/rtF/6MWuL/AGguPgL8Sif+hZ1L/wBJZK7TUv8Aj3T/AK7Rf+jFp+o6faaxp91YX9rDe2N1E0E9tcRiSKaNgVZHUjDKQSCDwQaJx5ouPcvC1lh8RTrNX5Wn9zufmf42+KWvXlvqlrP5t61yscH2mSNmYQR7tqj885xkknnmvOPhjq9w3xs8CW8kM0ayeJNI+eRCoJ/tC2OOnPFfp637O3wpbhvhl4OI99AtP/jdTab8A/hjo+oWt/YfDnwnY39rKs9vdW2h2scsMikMrowjBVgQCCOQRXytLI3SnzQaWt9Efsq49y+lhqmHo4VrmTV7pa2tc7yiiivrT8QCvlHwr+1N468YfHbUPDdhp3g46BY+IpdCm0KfUjb+IvJjU775EldI5YhtLlY1ZsArg4319XV8k+Mv2W/iP4++K2nalrup+Cb3RLDxBDq9v4nj017bxKlvEwaO0LRIsTIv3AWJPR+oCgh/Fjfbr96/S+nrqnYJfw5W3/4D/W3+Vrm/o/7XthHonxbHiLXvCei+IfC+sanp+jabc3iwS3kUCAws0Ty75GZ8qSm0HGAAap/E79qXxb4X+C/w117w/o2l6r4y8UaZ/bFzYSxym3jtYbP7TdMiq+4Y+VVyx+9zmrmj/shWEmifFs+ItB8J614h8UaxqeoaNqdzZrPLZxToBCrSvFvjZXyxCbgM5BJrDtf2NPEPijVPDI8U+NNQ8P6Z4c8JWfh+ybwXqj29xJKEAujIzwY8pyAABywVcgdKlc3Kl1tD71GTf3uyl66GkuXmb6Xl+LSX3K7XodB8cv2sLr4ZXnwn1PRdOt9Z8KeKobi/1GTy3e5iso4YpTLDtcDKxu7kENkJgY61Y8V/tWSeCtb+LEl1YWuraJ4Ws9Im0iOxLJNfy3qttRpCzLtLbMMq8KSfmrE8B/st+L9Du/hBba7qGi6po/gWbWraQNNLJJdWF1EUt02mEKWUEq6nCgAYLdKzvDf7EF7aWPxX8Pal4ij/AOEd8Qrp8fh26hLTXempaM7wrKjKqsIyyKAHO5V5K9tHy9NtX52vt62tbzvczV1FX3sl8+bf0stetmrHZeGfHH7Q2j+M/C0PjXwZ4V1Lw5rkpgnPhWW4+1aOSm8PctM3llVAZTt4LDAbJVXzdH/a9sI9E+LY8Ra94T0XxD4X1jU9P0bTbm8WCW8igQGFmieXfIzPlSU2g4wADXLr+yj8RfiJ8WvC/i74lXvgk3Xh6a0mj13QFvzqN8ttKHSKWKR1tow+WZmVCQcADHTqNH/ZCsJNE+LZ8RaD4T1rxD4o1jU9Q0bU7mzWeWzinQCFWleLfGyvliE3AZyCTWcr8jt2l+cbfPffXfyLhbmV+8fylf5bbf5lP4nftS+LfC/wX+GuveH9G0vVfGXijTP7YubCWOU28drDZ/abpkVX3DHyquWP3uc13mv/AB2ul+I3wW0vQo7K68PePIL26muJkdpljjtVniMRDBRktzuDcdMV5na/saeIfFGqeGR4p8aah4f0zw54Ss/D9k3gvVHt7iSUIBdGRngx5TkAADlgq5A6VpfDj9mbxr4T1b4NHVNW0i9sPh/c6xF5iXErTz2dxHttQAYlG9QdrDIACjBPSt/d9o+1216e8v8A5Fr5mKvyrvy2+fLdP5O6+43f2vf2jdR+AOl+FE0e60Cy1HWr2SJrnxJBdTWsMEcZZ3K22ZM7mjXgN97p3HP/APDRHxF8QeHPhjpHhH/hBvEXjnxjHe3x1SFrwaHDa2+SeDicSEFEKsMq4YEeno/xu8B+P9c1/wAK+Jfh1eeFY9a0Y3Eb2vivThLDJHMgUtHcRoZ4mGPuxsocN8x+XB8q0v8AZR8d/DrQfAWseCfEOgzeP9Am1GW8TWIpk0q4F980yIsQ3qqMF2YAzjJ29Kwjs+bv8/Jemzb+XprLpy72/wCH+fRLvZnt3wB+Kc3xk+Ful+Jbyxj0zU3ea0vrOGTekVxDK0UgU/3SU3DrgMBk9a9Erzv4A/Cyb4N/C3S/DV5fR6nqaPNd315DHsSW4mlaWQqP7oL7R0yFBwOleiVpLf8Ay2v1t5X28jOP4fp0+dgoooqSgooooAKKKKACuD+KfifX/DcNlJpl5ofh7SVWSbU/E3iTD2Vii4CIYhPCzPI7ABt4VQpzklQe8rk/GNv4xh1LT9R8LS6ffRRRyQ3WiarcG0gnLFSkwuEgmkV02sNu0qwkOcFQal/1/X9eeg0R/CvxpfePPhro3iO90/7LeXtuZTBDkJLgkLJHu5CSAB13chXXPrXE2Xj74h6L4k8F23imHw/A3iyaeBdBsbeU3uklYHmDyTid0uljCLHIVjiG6RSGxgHe8B+HNb+HOjWmkJaW2oXOqXuo6ldyQytHa2E0zvOsSAR/NHvfZuO1j9/byVXB+FvhH4haB4gOq+K9D8NalrV+PL1LxDD4iuZp0iyWENtbNYIsUIOMRiQZxudnfLG9HP8Ar7u3z+aJ2j9//Af62+TuO03xR8R4fi/p3hS41vwtrdhBZNqWtyWegXNnJaQsSkCq7X0oMkjq+AVwFic5zgGh8H/jNq/xG1mxuLnXdMt9K1B53tNOPhTULVp4wX8tItRln+zzyBFDsIkb7r4AClh3vgXwPe+HdY8b6pf3EL3/AIg1U3Uc1sSxitkhjhgQ7x95QhJHIyx9a5u08D+OfEWreEYfF8ujTWXhi+/tBdYs7l3u9VlSGWFGkt/s8cdsSJS7bJJBldoGDkKP2b9l+O//AIDtbq9t9CX2rf1b/N9ei3PWqKKKBhRRRQAUUUUAZ3iDXLfw5o13qNyf3VuhbbnBY9lHuTgV5j8H/iRc6zrN/p2qTb5bp2ubdjwA38UY9scgexrpPil4P1zxpbWllp1xaW9nGxkmE8jqXbovAU8AZ/E+1cFp3wN8U6VfW95bahpsdxA4kRhLJwQf+udfK46rjljYSo024Q3877/8DzPJxE8Qq8XTi+Vfie0a/qsuiaPc3sOm3mrzQrlLGwCGeZiQAq72VQeerMABkkgVxPwk+JWpeLvA+ra74ssbTw3cafqN9bXNsk/mJaxwSMMPJnazKo+ZhhSQccV6HCZDChlCrLtG8ISVBxzg4GRXl1t8GbjUPBfiDw/qWtXGmLqXiC51hLnRmjZ/Le586ONxPC6EHADqUYHkZIr6hXu/T8bx/S56+nKvX8LP9bE/wZ+KWqfEy/8AGg1DS49KttK1OO2sISrCdrd7WGZHmBPDkS5KgDbkKckEn02vLvhF8Kdc+Hvirx3qereKbvxFBrt/Fc2/2pbcSYW3ijLyiK3iAkyhXC/LtVTjcWJ9Rq9LR9F99tfxF1fqwooopAUta/5A1/8A9e8n/oJryavWda/5A1//ANe8n/oJryavMxfxI+Uzn+JD0CvPPE3i7xPeeLtV0TwsNJhOjadHfXUmqRSSi4klMnlwJskTyuImJkO/G5cIcGvQ6898S+E/E1n4r1bWvCw0iZtZ0+Kxuk1SWSL7NJEZPLnTYj+aMSsDGdmdi4cZNcHpv09TxKPLd81vn6q/4X/TWx1Xg/xJD4x8J6Nr1uhig1Kziu0jLbigdA20nuRnH4Vwuj/FrVvEXinxhZaRokepWWm6XDe6QizCKXUnd50zvY7EjZocK2Onz5IYAdBaeAWtPANv4JiuZbXSYdITThqdnMI7sFVCEqhjZRlRncSeTjHeuTsfhT4t8K+KPEOt6N4n/tSefQ4NO02HWEt44xNG0pXzVt7VMRpvUrs5OWDZG3GsuTmk1trb8S6cafLK7V9LX9V28r37Bq/xG8Y+CLrUbDV49H8Sakvh661qGHRbSa3MEkJUeVIrSyl1kLkK42HMTDac/LJ8P/itq3jKOKzgm0jWLs6o0I1XTYnWynso4opJZ0UyMchpRAMOw389AyjY+Gfh3xH4annXVtG0lJLsebfazHrk17e3cwGAXVrSJQuM4VWCoOFUDisnx58KdU8XyT6hcwaTrVx/aazLo+qSuLGazjiljihdvLcgh5TOfkYbwF6KrB3Seq/q/wDS6XWr1Nf3crxas++nby0X32vuesUVjeC9EufDPg/RNIvL1tRu7Gyhtprts5mdEClueeSO/PrWzWUkk2k7nAdN8P8A/kMzf9e7f+hLXoFef/D/AP5DM3/Xu3/oS16BXrYX+Gfa5T/uy9WFFFFdZ7AUUUUAc78RPGUPw98Ca/4lngN1HpVlLdfZ1cIZmVSVQMQcbjgZxxmuV8IeMPF2n+OrDwv4zbRbm51TSZNVtLjRreW3ELRSRJPbusksnmY8+MrKCu7DZRcAmx47+COj+ONO8RxSahrdvd6xZzWpZ9ZvZ7SFnQqHWzabyPlOGACDkZGDzVPw74T8Z33jKDxX4qt9Ah1HStHm0zT7LSruaWKeSV43lnkkkhUxBjBEojVZNoLne+QKI/Fd7dfue3zt/wANcJbaf1qv0v8A8Pylj49/FS5+FHw91XVNJsotU8QJZ3FxZWUxPl4hjMkksuCCI0Uc4IyzIgILiub+Ifxi1nSfF2j6BpN9a6bNLo66reSN4W1DXm+eTZGFjs5UMSfJLl5DjhQO9WPjD8DNX+JWj+JLnT/FmpaHrer6C2knTozay6dyrnYXktHmVGdzuaMqzAKcAqMbjaN8RfCv2CPRL3TfFln/AGdFaTw+IbsWDQTxls3CPb2j+b5gYBkKoB5SlSNzYnVXvv2+Uuv3P130G7NK39ax/TmX5a6HGeMPjxrPhvx/4X0S2vPD9/Z30GlyBlglEuti6uGinlsSJiES3RRO2RN8jjLKPnPrHgTxBfeKtHl1e5hhgsru4eTTFjB3tZ8CKRyScmTBkGAMK6gjIJPN2fwsutF+EmgeAtP1BDaW8VvY6jekGF5bVeZ/LVc7WkwUxkbVkJBJUA8/8N/gtqngv4qar4hlGlQWUx1Am8snf7ZqgublJoVukMaqotURoo8O+VbjyxlTorczj097X7mv8l89CZbKS8tPvT/4Py1PZ6KKKkYUUUUAFYOvf8fif9cx/M1vVg69/wAfif8AXMfzNZVPhOPF/wAIzaKKK5DwwooooAwfG19r+n+HZn8MabDqetSPHDBHdShIYt7hWmk5BZI1Jcop3Nt2jBORzngLxdr91428S+FtfuNK1S40mC1uhqWj2slrHifzB5EkTyy7ZF8rdnzDlZF+UYydn4kWviq+8J3Vv4NmsrXXJWRFuL6YxLHGWHmMjCKUCTbkKWRlBIJBAwcX4e6H4j8JaJd2H/CLaDpgDedG1v4hub2S7mZv3klxLLZo5cjned5JABwOaqPW/wDX9feaacn9d/6X4nL+J/i14qt28fa3pEejp4b8Ey+TeWN9BK15fmOFZ5zHKsoWAbJFCbo5NxBJwCKg1j4zeJbqz8a+J9BTR18K+ESouLHULeU3uobYEuJikqyhYP3cqhN0cm5gScAij4lfBDU/HHiPXvJ07RYLDXIo7a51WPVL23lEQTYfPsEBt7yRQW2SSMu3KDb+7G6Hx58A77xRq2rWtnpujW2larbQ2UuqJqt7BMsCR+X+/sFBt72VRu2SSsuMoNv7sbktvOyt69b+X/B8jdeyur7dfTTT13138hJv2hru1+Kj6TM2mR6Ash3WZhl/tFLQWAuv7QLb8eTvPk7fLxu/jJ+WvYvCl1q194fs7nW7aKy1KZTLJaw9IAzErGTuOWVSqsQcFgSMAgVk+IPB9xqw8P6ZbzrbaBYSLNcx7282YxKPs8Y4wVD7XYk8+WowQxxx/wACfhHqnwwm1Jr4aZbxzWlrabNLkdhfTRGXffz7o02zyiRdw+c/IMyNxi/dd7af1/X6abYO0oc2z00/P+v139cooorMzCiiigCnrP8AyB77/rhJ/wCgmvK69U1n/kD33/XCT/0E15XXLW3R+o8IfwKvqvyCiisa+8J2Ooa1Bqss+prdQ7dscGq3UVudpyN0CSCNvfcpz3zXP6n3sr2905zQ/iBqmo+ONZ02/wBFbRtKs9PW8t3unU3E43srSEIxVEO3hT83GSBnFZ3hf4geIryTwnqGrxaYmj+KSwtLe2R1uLImJ5oQ8hcrNujQg4VNrEY3Cunk8LTT+Or3V5WiawuNJTTzHk+ZuEjsSRjGMOO/4VzPhnwD4htZvCdhq0mlnR/C242lxavI096RC0EReNkCw7Y3JOGfc2MbRxWtPlt72/8AwZX+fw2/yucFRVlLRtq//wAjb5fFf/OxueLPEWsr4o0nw5oDWNte3lvPezXmoQvPHDDEUXAiR4yzM8ij74AAY89Kw/8AhYGu6l4VsdQjbRfD4imuoNY1bU382ys3gkaEqq+bEzeY4ypLAKuc5OAdbXtB8Qya9o/iTTLbS31W1t7iyuLC6u5EhkhkZGBWdYiwZWiQ4MZBDMOODVXRvCvinwfo+njTLnTtTu/Mup9Rsbhza20808xmMiSiOV12MWUAghlbnBApK3Iu/wCt3b8LeV9+pU/ae0dr2/Sy/G9/O17a8pyXiL43a3png7w5qyW2m2M+oWdzdH7bHK0d9JEyiO3twGUh7gMXjzuIUfcavUfDut3OvXmpzCKOPS4Zfs1s2DvlkTImbOfuh/kAwDmNjyCKx9E8J6voHgnULCzu7aHWb6e4uvMXPkWkk8rOwjG3LBN5xkDeRk7dxxgab8I7jRfiFZ6pZrYpptq8bx3zSOb4QramD7HgpgxF8TFi/LE/Ln5q09yV09P62+W3Z+u+UfrEHGWrWmn4fjv5dXbb1OiiiuY9Q9s+HX/Im6f/ANtP/RjV0lc38Ov+RN0//tp/6Maukr36fwR9D8kx3+9Vf8UvzZU1L/j3T/rtF/6MWrdU9VUtaABipMsQ3DGR+8Xnml+xzf8AP9cf98x//EVocRboqp9jm/5/rj/vmP8A+Io+xzf8/wBcf98x/wDxFAFuiqn2Ob/n+uP++Y//AIij7HN/z/XH/fMf/wARQBboqp9jm/5/rj/vmP8A+Io+xzf8/wBcf98x/wDxFAFuiqn2Ob/n+uP++Y//AIij7HN/z/XH/fMf/wARQBboqp9jm/5/rj/vmP8A+Io+xzf8/wBcf98x/wDxFAFuiqn2Ob/n+uP++Y//AIij7HN/z/XH/fMf/wARQBboqp9jm/5/rj/vmP8A+Io+xzf8/wBcf98x/wDxFAFuiqn2Ob/n+uP++Y//AIij7HN/z/XH/fMf/wARQBboqp9jm/5/rj/vmP8A+Io+xzf8/wBcf98x/wDxFAFuiqn2Ob/n+uP++Y//AIij7HN/z/XH/fMf/wARQBboqp9jm/5/rj/vmP8A+Io+xzf8/wBcf98x/wDxFAFuiqn2Ob/n+uP++Y//AIij7HN/z/XH/fMf/wARQBboqp9jm/5/rj/vmP8A+Io+xzf8/wBcf98x/wDxFAFuiqn2Ob/n+uP++Y//AIij7HN/z/XH/fMf/wARQBboqp9jm/5/rj/vmP8A+Io+xzf8/wBcf98x/wDxFAFuiqn2Ob/n+uP++Y//AIij7HN/z/XH/fMf/wARQBboqp9jm/5/rj/vmP8A+Io+xzf8/wBcf98x/wDxFAFuiqn2Ob/n+uP++Y//AIij7HN/z/XH/fMf/wARQBboqp9jm/5/rj/vmP8A+Io+xzf8/wBcf98x/wDxFAFuiqn2Ob/n+uP++Y//AIij7HN/z/XH/fMf/wARQBboqp9jm/5/rj/vmP8A+Io+xzf8/wBcf98x/wDxFAFuiqn2Ob/n+uP++Y//AIij7HN/z/XH/fMf/wARQA3Wv+QNf/8AXvJ/6Ca8mr1LUrOT+zbvdeTuvlPlSI8H5TxwtcB9hh/un8687FR5mtT5rNqftJx1toZlFaf2GH+6fzo+ww/3T+dcXs/M8H6u/wCZfj/kZlFaf2GH+6fzo+ww/wB0/nR7PzD6u/5l+P8AkZlFaf2GH+6fzo+ww/3T+dHs/MPq7/mX4/5GZRWn9hh/un86PsMP90/nR7PzD6u/5l+P+Rp/D/8A5DM3/Xu3/oS16BXD+ErEf2lJ5UkkDeUfmTBP3l45Brrfsc3/AD/XH/fMf/xFerh1anY+uy2PJh0r31Zboqp9jm/5/rj/AL5j/wDiKPsc3/P9cf8AfMf/AMRXSeqW6KqfY5v+f64/75j/APiKPsc3/P8AXH/fMf8A8RQBboqp9jm/5/rj/vmP/wCIo+xzf8/1x/3zH/8AEUAW6KqfY5v+f64/75j/APiKPsc3/P8AXH/fMf8A8RQBboqp9jm/5/rj/vmP/wCIo+xzf8/1x/3zH/8AEUAW6KqfY5v+f64/75j/APiKPsc3/P8AXH/fMf8A8RQBboqp9jm/5/rj/vmP/wCIo+xzf8/1x/3zH/8AEUAW6wde/wCPxP8ArmP5mtP7HN/z/XH/AHzH/wDEVRv9LMkwL3U7nbjJCDufRazqK6ObERc6dkZFFXv7HX/n4m/8d/8AiaP7HX/n4m/8d/8Aia5+Rnk+wl3RRoq9/Y6/8/E3/jv/AMTR/Y6/8/E3/jv/AMTRyMPYS7oo0Ve/sdf+fib/AMd/+Jo/sdf+fib/AMd/+Jo5GHsJd0UaKvf2Ov8Az8Tf+O//ABNH9jr/AM/E3/jv/wATRyMPYS7oo0Ve/sdf+fib/wAd/wDiaP7HX/n4m/8AHf8A4mjkYewl3RRoq9/Y6/8APxN/47/8TR/Y6/8APxN/47/8TRyMPYS7oo0Ve/sdf+fib/x3/wCJo/sdf+fib/x3/wCJo5GHsJd0Yus/8ge+/wCuEn/oJryuvZ77RY3srhWmmZTGwKnbyMHjpXIf8Ivp3/PFv++z/jXNVpttan3/AA1XWEo1IyTd2tvTzscPRXcf8Ivp3/PFv++z/jR/wi+nf88W/wC+z/jWPsX3Psv7Sp/yP8P8zh6K7j/hF9O/54t/32f8aP8AhF9O/wCeLf8AfZ/xo9i+4f2lT/kf4f5nD0V3H/CL6d/zxb/vs/40f8Ivp3/PFv8Avs/40exfcP7Sp/yP8P8AM4eiu4/4RfTv+eLf99n/ABo/4RfTv+eLf99n/Gj2L7h/aVP+R/h/mcPRXcf8Ivp3/PFv++z/AI0f8Ivp3/PFv++z/jR7F9w/tKn/ACP8P8ztPh1/yJun/wDbT/0Y1dJWD4Z0z7PoltHBczQxLu2xqEIHzHuVJ/WtP7HN/wA/1x/3zH/8RXsU1aCR+b4qXPiKkl1k/wAw1L/j3T/rtF/6MWsP4o+J7rwT8M/F3iKxjhlvdI0i81CCO4UtG0kULyKGAIJUlRnBBx3Fbmpf8e6f9dov/Ri1zXxi0G/8U/CLxxoulW/2vVNR0O+s7S33qnmTSW7oi7mIUZYgZJAGeTSqX5Jcu9isGqbxNJVfh5le+1r63PAda/aM8eaPpGo3a694NvmtI4JC1voV0IiXUlostfA+YCPu46YzgkheF8IftvePtc8e+GtGuIvDEtnqOr2NhP5OlXEUnlz3UULFGN24DASZBKkZHSuH8Qfs2/GLVGnMXgPUkSZy5j/tDTMZyf8Ap89zWb8O/wBk34y6R8WvB+r3/g26ttJs9b066upZdQ0/EUMV3DLI5CXLM2FjPABPoM18ZRlmUZpTcpK66W00/wCHP3tYDhinhKrqVqMp8ra1gtbbadbn6ZUUUV9ufzwFFQXsskFnPJDH5syRsyR/3mA4H4mvg7wT8Jvh148+BWmfGbxd46v9A8f3mopcXnjgajMZrG4+0iMWqx79ihUxGPl+VSG+4MUR1lborX+bt/X/AARvbze3y1/r/gM++KK+Iv2zPAtx4w+I0OrnS4Pifomj+F5XuPDdj4lGn6lo7bi/9pxxgkNlQoH7twxQAqQFrq/hN4isfFn7UngrV9Mu9Rv7C7+EsUkNzq5U3ki/blG6cqNpk4+YjgnJHFOHv6dbv8FJ/jy/8G6aFL3VfyX4uK/Dm/pNM+sqK+UP2ufAPgv4na1rEF3qk17438P+GJtTtNJvb+e0s9Ntd5L6jD5cYEs4ZVXY0gVtqhtoAavOPFVj4e+PniKNfEmq6rqei6H8KI/EGh/2jcPaTrdHcHvpNj4Mo8tM5Zlyf4hg1nze65Ppf7kpP/21+V9L6O18vvKK6/m3Ff8Aty+Wttr/AHtRX57S6fD8e301fiRfXl0dE+EcPiHTo5L2SEretu335ZWG5wEjJLZHzDIOK+x/2ede1PxP8CvAOq6zJJPql5otrLcTTNueVjEv7xj3LfeJ962cbc1+j/WS/OL/AAMVK/L5r9Iv8pL8T0KiiioLCiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKK8n+OnxQ0XwrHY+F77xTp3hS71yKV5NQv7+K0MFomBKYmdhmVtyxpjkFi/PlkGJy5Y3KjHmdj1iivIP2Y9Si1r9mfwQdF1C1uJ49DhtlmjkEqRTrGFKvgnlW4KnkYwa8e8HtZeBdS+FEsHhbVvDXjk6jJZ+MtWvtPkg+3k2txJdNNdMoS+DSxecrxtIEVM/IDitpJQqODezS+/r6Lq+iaIV5Q5l5v7tfv7d7dD7Aor5I0f4yaH41+P3h7xLp3i7SdSubzw9rEWmaLb6nDIbdQ1q1vG6KxxcS7ZJGUjcAAmP3RNbnw88O6f4XtfgR4l0i2UeIfFHGu6krYn1VZ9NmupXuXHMxWZEZS+SuMLgEgzFOSu9P+C5Jf8ApOva/UcrRv8AP8Em/wA9O59N0UUUgCiiigAooooAKoaXrllrX2r7HOs/2aZoJdv8LjqKwfid4uHhHwvPNE+2+uP3Nt7MRy34DJ+uK8Z+EPi//hGfFCwzvixv8Qy57Nn5G/M4+jGvBxea08Li6eHfXd9r7f8AB8jz62LjSrRpPrv5dj6TorP17T7vVNIubSx1ObRrqVQqX9vFHJJDyMsqyKyFsZxuVgCckHpXzdY+E9Ut/gD4t0TTTq/iSC18X3SapD5xl1HU9PS/BvE3fKXkkhEmVXBfJVRlgK91O8uXyv8Ail9yvds9G3up+dvwb/SyPqGivBPgpdaXZ/GTxdpPhHQrrw14MbRrC+TTZdMk02JbtpbiN5Y7SREaHesaqcou8xFhn7x97quiff8Azt+n3E9Wu3+Sf6hRRRSGVdU/5Bt3/wBcX/8AQTXn1eg6p/yDbv8A64v/AOgmvPq4MTuj57M/jj6BRRXjfiHwppXxC+KfjC18TWMeo2mk6HZnTo7ghltmma5MlxF3jlJiQCRcMPLGCK43om3sjyqcOdu7/q6X6nslFeeeCdXk1z4B6HqPiDWZdFlu/D8Mt5rHnpFJAWgG6fzHBVW53bmHB615lrWk2fwh1jxLDDbReDNKvvCt6tg/hphNLdPb4zdzAiLF0BMm3lgcvulHy1rKDjOUOqv+F/8AIqnS9ppfX/hv87n0hRXzb4d+Hl1pFzf+EI7HT/Aeqa/4RmtraPQWLwXEsZVGup2UIVnXzlGAH4Y/vn6BmiWr/DvUI9DvdGjnhGtpfQ+GPCjrJBHdG1DQ20bT+QmFW3mu34TDvF94nLNwV99P+Db/AIP4OzK9jdXi/wDhrXv+nbS9z6VorO8N+ILLxX4f07WdOkaWw1C3juYGZSpKOoYZB6HB6dq0azacXZnObnhD/kJS/wDXE/8AoS119ch4Q/5CUv8A1xP/AKEtdfXo4f4D6jL/AOAvUKKKK6D0gooooAKK8p+NdhF4k8SfDfw1qUIuvDura1KNRtJCDDdiGznmjhlQ8SIXjVih4PljINP+B9rHoeo/EPw9YQfZtB0fxD5Gm2yN+6to3s7aZ4Yl/gRZJZCFGFXdgAAYoj7za7K/5L9Qlpb+u/8Akep0V83+OvCekeG9e0fx9pX2DUbVfEsU+q+NI72OfV1L3JtTYRhY1U2ys6RMnm5RVcCN5Bk8Z4itT4St7vUbzwtqsfxdi8ZQyHxQNNlCXFpLqEccQS+2+W8DWkiQi1D7gcgx5UtRD3rJ9Xb/ANJ/DX8L7ahL3b26f8H/AC/FLc+w6K+UfEHgnU/hD4o8R69f32n2Eeq22rmbVdLklfUbu0knW6kubhTGFVrO3RoYfnky0sYGwNtPvfwt8Wab4i0KXT9P0W98Nvobx6dNo2oLEJrTEMckS/upJEKmKSNgVc9cHBBAI+9G/W362/y+/pYJe7K3S7+e39fd3OzooooAKKKKACqd5/rB9KuVTvP9YPpUy2MavwkFFFFYnEFFFFABRVDXrC71TSbm0sdTm0a6lUKl9bxxySQ8jJVZFZN2M43KQCc4PSvN/wBm/Sf7B8H6/pwvLvUPsviTVITd38vm3ExFww3yP3Y9ScAZPAHSiOra7K/4pfqU1aPN52/Bv9D1eivk/wCM2lwaVN8WtW8R+GtUvvFscP27wl4kt7CSSOyt4rYNEIbxVKWZinSZ3V3jL7v4w4FUPiRZm10n4k674t8MapeeODYR6j4Y8Rw6dIyWMUdmrosV2q7LJorhZ2dXaMvu/jDAUL4ebyT+/ou8l1Xka+ybkop7u35a+muj/A+v6K+ZNe8DeJPD/wAQbD4gO2knUNQuIntLqV5RqEksuni3GnNHswLVJd10x8zA2MfLyN1elfAnxxoeu6BDouk2eq2ZtbKHUY5tXSJZNRt7hpCt6PLdh+9dJWIba4J5RcjNuNrrtv6/1/mrrUx0spLZpP7/AOv030PUaKKKgQUUUUAQ3n/HnP8A9c2/lXK11V5/x5z/APXNv5VytY1Nz6nJ/wCHP1CiiquqalFo+n3F7OlxJDAhd1tbeS4lIH92ONWdz7KCayPfLVFeLePtMi+Nuq+F7fT5NFWys2urqXSvGuhXJkmZUSNZVsZvIaVF81hvJCqXX7x6dj8Jb201DwVJZWOl2mgx6beXWmNDpdukFt5kUrI0sMYyEVmBbaclSSCWIya5Xyt9f6/UzU7yt07+e/5HcUV886V4K0mz8T6ZP8PtO82Tw79qbW/GD4E+ry+TIrWskygG7kaYq8jHKI0WOHAUV/BPh2y8Paf8Gtd0iHyte8SZTWNSR/3+oLNYTXEjzt1lKyojKWztxhcA4quW6bXl+N7fLTr67EOq07Nd/wALX+avt8r3Po6ivlKx8JXPwlW80TWUtZ7bUILCPUbTw+zyy6iI5mjE0pkEarcXs08UbBifkjlJkOMj6S8G+LLTxpoaajaQT2gEsttNa3QUS280UjRyRvtZlyrKRlWIOMgkHNEopK6d1/X9d11sONRt8slZ/wBf159Lm3RRRWZsdl4f/wCQRb/8C/8AQjWjWd4f/wCQRb/8C/8AQjWjXox+FHyNf+LP1f5lTUv+PdP+u0X/AKMWrdU9VdY7QMxCqssRLE4AHmLzS/2tZf8AP5b/APf1f8aowLdFVP7Wsv8An8t/+/q/40f2tZf8/lv/AN/V/wAaALdFVP7Wsv8An8t/+/q/40f2tZf8/lv/AN/V/wAaALdeP6h+yL8H9V8eN4xuvAuny681wLp5PMlWB5R/G1uH8liTycpyxLHJOa9V/tay/wCfy3/7+r/jR/a1l/z+W/8A39X/ABoWjUlug3Ti9mee/Fb9mv4a/G7UrLUPGnhaHWL+zjMMV0txNbyeWTnazQuhcA5IDZxlsYyc9Fpfwr8K6J4qsfEen6PFZavY6Qug20sDukcNirh1hWIN5YAYDB254xnHFdB/a1l/z+W//f1f8aP7Wsv+fy3/AO/q/wCNC93Rf1/V394PXf8Ar+rI4b4q/s9/D3423GnT+NfDUOtXGnhhbTGeWB1UkEqWidSy5GdrZHXjk1B8RP2bfhp8Vo9Ej8T+EbO/j0WPydPWJ5LYQRDGIwImXKDaMIcqOcDk16B/a1l/z+W//f1f8aP7Wsv+fy3/AO/q/wCNC00Xe/z7+ob7+nyOB+I37OPw2+LS6KPFXhOz1FdGTyrARvJbCGPjEY8plygwMIcqOcDk16HZ2dvp1nBaWkEdrawIsUUEKBEjRRhVVRwAAAAB0xUX9rWX/P5b/wDf1f8AGj+1rL/n8t/+/q/40dLCLdFVP7Wsv+fy3/7+r/jR/a1l/wA/lv8A9/V/xoGW6Kqf2tZf8/lv/wB/V/xo/tay/wCfy3/7+r/jQBboqp/a1l/z+W//AH9X/Gj+1rL/AJ/Lf/v6v+NAFuiqn9rWX/P5b/8Af1f8aP7Wsv8An8t/+/q/40AW6Kqf2tZf8/lv/wB/V/xo/tay/wCfy3/7+r/jQBboqp/a1l/z+W//AH9X/Gj+1rL/AJ/Lf/v6v+NAFumyRrNGyOMowKkexqt/a1l/z+W//f1f8aP7Wsv+fy3/AO/q/wCNJpNWYGJpPgHT/Dtp4b0/R2m07RtDga2h09J5WjkiMexUfc53hRyC4Y5HBHOaPhX4PeFPBeqRX+lWFyk8CPFax3Wo3NzDZI5G5LaKWRo7dSABtiVBgAdABXU/2tZf8/lv/wB/V/xo/tay/wCfy3/7+r/jVXd+bqLpYq3XhfTLzxLYeIJrXfq9hbzWltceYw2RSmNpF2g7TkxR8kEjbxjJzg+Gvg74R8I66NX0rSmgu4xKtusl3PNBZiVt0otoHcx24cgbhEqA45rqP7Wsv+fy3/7+r/jR/a1l/wA/lv8A9/V/xpLTb+rj3LdFVP7Wsv8An8t/+/q/40f2tZf8/lv/AN/V/wAaALdFVP7Wsv8An8t/+/q/40f2tZf8/lv/AN/V/wAaALdFVP7Wsv8An8t/+/q/40f2tZf8/lv/AN/V/wAaAM3xF4J0XxZNDJqtmbp4VKx/vpECgnJ4VgP/ANVZH/CnfCH/AECP/Jmb/wCLrqf7Wsv+fy3/AO/q/wCNH9rWX/P5b/8Af1f8a5J4PDVJOc6UW31aRjKjSk7yim/QsQxLBCkaZ2IoUbmLHAGOSeT+Nc3d/DTw3feH9U0SbTd2naldyX9xGJ5Ff7Q8nmmVJA2+NxIAyshUqQCuMCtz+1rL/n8t/wDv6v8AjR/a1l/z+W//AH9X/Guqy/r+vJGxleEfAmjeB4bpNKhuPNu5BJc3d9ez3tzOwAVfMnnd5HCqMAFiFHAxXQVU/tay/wCfy3/7+r/jR/a1l/z+W/8A39X/ABpgW6Kqf2tZf8/lv/39X/Gj+1rL/n8t/wDv6v8AjQAuqf8AINu/+uL/APoJrz6u41HU7OTT7pVu4GZomAAkUknB964bcPUVw4hNtWPAzKMpTjZC1y3i34ZeHPHF1Hc6vZSyzrA1q8lteT2xmgY5aGXynXzYif8Alm+5eTxya6jcPUUbh6iuS0t7HkxjUjqk0Z8nh7T5VaN7YPata/YmsmZjamH+55OfL6cZ25xxnHFYuj/C3w3oq3apZT363Vu1nIurX0+oAQN96FBcO+yNsDKLhTtXIOBjqtw9RRuHqKdpAo1Vokzl/Cfwy8PeCrx7vTLa6a7aBbVbi/1C4vZIoQciKNp5HMaZwdqYBwMjgU/Vvhv4e1vTp7K6s5hHNetqLTW95NBOLgggyLNG6yKdpKfKwGw7fu8V0u4eoo3D1FD5nqx2q3vr+Pp+RW0vTLTRdNtNPsLeO0srWJYIIIhhY41ACqB6AACrVJuHqKNw9RQ1Ju7I9nP+Vm74Q/5CUv8A1xP/AKEtdfXGeFrqG31CRpZUiXyiMuwAzkV1H9rWX/P5b/8Af1f8a9Ch8B9NgE40bMt0VU/tay/5/Lf/AL+r/jR/a1l/z+W//f1f8a6D0S3RVT+1rL/n8t/+/q/40f2tZf8AP5b/APf1f8aAM/xd4N0jxzpS6drNq1xbpMlxE8U0kE0EqHKSRSxsskbjnDIwOCRnBNQaD8P9D8L6TbabpdvcWdrDdG9JjvZ/NnnYlmknlL75yxJLeazbuM5wK1/7Wsv+fy3/AO/q/wCNH9rWX/P5b/8Af1f8aFpsG+5zTfCXwu3iT+2zZXP2r7R9sNr/AGhc/YTcA5882fmfZzLuw/meXu3gNndzUVn8HPCdj4k/tyHT7gXQumvktm1C5eyjuWzunS0MhgSUlmO9Yw2WY5yxJ6r+1rL/AJ/Lf/v6v+NH9rWX/P5b/wDf1f8AGhaWt0B67/1/Vyjqng/RtbvLu51CwjvZbqwfTJhOS6NbOSXi2E7QGJ+bAy2FznaMQ+DfAujeAdNmsdFt5ooppvPmkurua7nmk2qu55pneRyFRFG5jhVUDAAFan9rWX/P5b/9/V/xo/tay/5/Lf8A7+r/AI0LTb+uv56g9d/66floW6Kqf2tZf8/lv/39X/Gj+1rL/n8t/wDv6v8AjQBboqp/a1l/z+W//f1f8aP7Wsv+fy3/AO/q/wCNAFuqd5/rB9KX+1rL/n8t/wDv6v8AjVW61KzaQEXUB47SD/GplsZVfhHUVX/tC1/5+Yf+/g/xo/tC1/5+Yf8Av4P8ayOOzLFFV/7Qtf8An5h/7+D/ABo/tC1/5+Yf+/g/xoCzLFYln4N0rT9Nv7G0hns7e+u5L6f7PdzRyNNI/mOwdXDLluykDHGMcVp/2ha/8/MP/fwf40f2ha/8/MP/AH8H+NHmFmcnq/wd8J654gm1i80+eS5uJI5rm3j1C5js7qSPGx57VZBDMw2oN0iMfkX+6MGr/B3wnrniCbWLzT55Lm4kjmubePULmOzupI8bHntVkEMzDag3SIx+Rf7ox1n9oWv/AD8w/wDfwf40f2ha/wDPzD/38H+NCurW6D94r3ug2Go6tp+pXMHnXmn+Z9ldnbEZkUK7Bc7SxXK7iMgMwBAY5yPBfw08OfD57x9BsGs2uwiyeZcyz7Y0LFIo/MdvLiXe+2JNqLuOFGa3/wC0LX/n5h/7+D/Gj+0LX/n5h/7+D/GjUWtrFiiq/wDaFr/z8w/9/B/jR/aFr/z8w/8Afwf40BZliiq/9oWv/PzD/wB/B/jR/aFr/wA/MP8A38H+NAWY68/485/+ubfyrla6O7v7ZrWYC4hJKMAA49K5rzE/vL+dYzTPpspkowlzO2o6im+Yn95fzo8xP7y/nWdme77SHcw/FPgfSPGX2VtSjukntWZoLqwvp7K4j3DDKJoHR9pGMruwcDI4FSWPg3StL0+0sbOGa1tLVJESKG6lUN5md7SYb945JLb3y24ls7iTWx5if3l/OjzE/vL+dFm1yvYXNC/NdXOJ8MfBnw14NaxGktrlvBYqEt7OTxHqM1qigYC+Q85jKgfwlSKteHfhP4V8J6wNT0vTGgukEqwK91NLDaiRt0gt4ncxwBjy3lKue9dZ5if3l/OjzE/vL+dO8tyf3SVlb8DA1bwBoOuR6wt7YeedW8r7XJ50iyN5XMRRwwaMofmUoV2sSwwxJq/4d8Oaf4T0eHTNLgaCziLMFeV5XZmYs7u7ks7MzFizEkkkkmtDzE/vL+dHmJ/eX86XvbFc0L3uh1FN8xP7y/nR5if3l/OizH7SHc7Tw/8A8gi3/wCBf+hGtGsbQ9StIdLgR7qFHG7KtIAfvH3q9/a1l/z+W/8A39X/ABrvj8KPk638WXqw1L/j3T/rtF/6MWrdVNS/490/67Rf+jFri/2gv+SC/En/ALFrUv8A0lkpTlyRcuxeGo/WK8KN7czSv6ux39FfmZ4u17wRb6Xq1pB4J0PT7giCGGGDT4WAkjDBpt7KWyf7v4kklifN/hheac/xo8CRw2FhBP8A8JJpDI0FrGjL/wATG3BwVUHoSPfJr5mjncqkuSVHld7b+nkfq0PD2csPUxEsQ48qbs4LWyv0m/Q/XuiiivqT8gCikr551P8Abk8A6XrEyNpPiufwvDff2dL40h0dm0RJs7WBn3biA3y8IckZGRgkWslFbh0cuh9D0VxXhf4taN4u+IHi/wAIWMN2NQ8MR2cl3cSKn2eVbmMyRmJg5LYUc5C+2a4TUP2tvDNr8O/Dfi608OeKdai8QajcaZYaRpVhHcahJLC0okPlCXBUeSx4YnBHA5wba+n47Dt/Xyv+Wp7hRXiniH9qrQ/DHhHwzq994Q8aJrHiKaeKw8JLo+daYQlvMdrbfwoChs7vuspx1x6N8OPiFovxV8FaV4q8PzvcaVqMZeIyoUkQhiro6noysrKR0yDgkc07PXyJvt5nS0UUUhhRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFU9Y1mw8PaXc6lqt9babp1qhknu7yVYoolHVmdiAo9yaTdtWBcorzrRfjt4b8SfDPVPHWlx397oljLPCirAEmu2jfYPJR2GfMbATcVzuGcZrpPCfibUvEa3J1DwlrHhYwldg1aWykM2c52/ZribGMc7tvUYzziv8Ah/vA6GiuA1/4v2+k61qOn6d4a17xQuktGmq3OhwwTLYM6hwrRtKssrbGVykKSNgjjJAql4k+PWkeG9W1mA6Lreo6VoRiXWtcsYIms9MZ1D7ZQ0qysURkd/KjfYrgtjnCWv8AX9aeYHplFeZ+Ivj3o3h7XtUsRpGsalp2jm2Gr65YxwNZ6cZwDH5m6VZX+RkdjFHIFVwT3x13jjxppvw/8M3WuaoZjbQFEWK2jMk00ruEjijXu7uyqBwMsMkDJo6X/r+vzDrY3qK4fQfi5pGo2+vNrNvc+DLrQVSTUrXxC8ERtonUtHMZY5XhaNgG+ZZCAVYHBBFXPhn8TNF+LXht9e8PtcSaZ9qmtY5riIxmXy3Kl1U87GxkE4JBHAo62Xa/yDpf5HWUUUUAFFFFABRUV1dRWNrLcTuIoYkLu7dFUDJNcV8OfiVH43utSt3jEE0MhkhTu0JOBn3Hf6iuapiKdOrCjJ+9K9vkZSqQjJQb1Z3VFU9Y1mw8PaXc6lqt9babp1qhknu7yVYoolHVmdiAo9ya4DT/ANoLwpq3ww1Hx7Z/b7jQbS5ktI9ttia7kEoiQRISM+Y7KE3bc7gTtHNdHWy/rp+Zt28z0uiuU8EfEKHxndatYy6RqXh7WNKeNbvTNVEJlRZF3RyBoZJI2VgGwVckFWBAIrL1/wCL9vpOtajp+neGte8ULpLRpqtzocMEy2DOocK0bSrLK2xlcpCkjYI4yQKfWwt9Tv6K808SfHjSPDfiDVdPbRtavrHRmtl1jWbWKH7JprT4KCUPKsrYVkdvKjfargnHIHpdHS4DJf8AVv8AQ1n1oS/6t/oaz6zmctbdBRRXC+M/i5ZeEdbk0iDRNZ8R39tY/wBp30OjQxObK13FRK/mSJuLFX2xx75G2NhT3yuupgouWx3VFUNP17T9V0O21m1u45NLuLdbuK6J2oYWUMHycYG055rivD/x98FeJtH8Xa1Yap5ug+GGYXurKha2kVY/MZ4WXJlUDIyowxHy7uCW/dun03FFOVuXW56JRXmK/HzTbCC9k8R+Hdf8I+RpM2txLq0MDm6tYQpmaP7PNLh03x5jk2N84wDhsXvD/wAaNM162QNpOrabqp1ZNFfR7yOH7THO0Sz5OyRoyghYSllc4UEfeG2q5Xe39b2/PT1Bqyv0/wCBf8j0CiiipEZuvf8AHmn/AF0H8jWDW9r3/Hmn/XQfyNYNYT3Pssr/AN3XqwooorM9YKKKKACimTTR28LyyuscSKWd3OFUDkknsK5PwD8VPD3xNm1oeHblr+20u4W2kvUUeRMxUNmJs/OvONw4JHGRzTWt7dBOSVk+p19FcX4n+J8Wg69Noun+H9Y8UanbWi313b6QtuPssLMyoztPNECXKPhULN8h4HGaPiD48+DPDugaBqs2p/aE14QtptpAmbm4SRlAcRNhlVdw3FsBeh5wKaTlt/X9Wf3EynGN7vb+v1X3noVFcP4o+LmleFfFltoNxY6jcSSG1FxeW0SNBZ/aZjDb+aS4Y75FK/Ir4xlto5ro9A8RW3iRb6S0SXyLW7ks/OkUBJnjO1ynPKh9yZOOUbtgkSbV1/W3+aHzK/L1NWiiipKCiiigAre0H/jzf/rof5CsGt7Qf+PN/wDrof5CtIbnk5p/uz9UaVFFFbnxoUUUUAFFU9X1iw8P6Zc6jql7b6bp9shknu7uVYoolHVmdiAo9yawfht8StG+K3h19d0BriTTPtU1rHNcRGMy+WxUuqnnY3UEgEgjgULVtLoPpc6qivN/E3x00nw1q2s27aNrOo6XoRiXWtcsYYns9MZwGxJulWVyiMjv5UcmxXBOOcM8RfHfStBvtbEOh61rWk6Ds/tnWtMjge00/ciytuDyrLJsiZJG8mOTCsO/FC12/rz9PMrld7W/r/Py3PS6K89j+N2hzePl8LrZ6id1z9hGr+XH9iN19l+1+Rnf5m7yPn3bNnbdnius8K+JLfxfoFprFnFNFZ3YLwG4UK0ke4hJAAT8rqA6552sMgHgOz3JNaiiikIKKKKAM/xB/wAgHUv+vaX/ANANeJV7b4g/5AOpf9e0v/oBrxKuDE7o/ReF/wCDU9V+QUUUVxn2wUVy/wDwsjQpPHEfhK3uvtesmJ5po7fDpbBQDtlbPysQcheuBnAGCTQfiRoXifxTqeg6Vdfb7rTolkuZ4MNArFipjDg4LgjkDpnB54quVu2nn8jL2tPbm62+fY6iiuf8UeMovDd1YWUen3us6pfFzBp+n+V5rIgBeQmV0RVXKjJYcsoGSaNP8caVqHg//hJfNe30xYnll85MSRFCVdGUZ+ZWVlIGeRxmlbTmH7SPNyX1Ogorz6++Nej2fhvRtaXT9UubbU7B9UEcMUfmW1qgQySyguBhfMTKoWY54U811+n69b6pqeoWVusjmx8tZZsDy97ru2A5zuClGPHR1564pwlHdf0tPzIjWpzaUZf01f8ALU0qKKKg3PbPh1/yJun/APbT/wBGNXSVzfw6/wCRN0//ALaf+jGrpK9+n8EfQ/JMd/vVX/FL82VNS/490/67Rf8AoxapeMvC9r448Ia54cvpJobLWLGfT55LZgsqxyxtGxQkEBgGOCQRnsau6l/x7p/12i/9GLVuraUlZnLCcqclODs1qj5jvP2BPBt/kzeLvFrE9TnTuf8AyTpnhr/gnz4B8MeLtF8RweIvFFxe6Vf2+oRRzSWKxySQypKivstVYruRcgEHHcV9P0VxLA4ZO/Ij6WXE+czi4PEys1ZryCiiiu4+XK+oWpvbG5tw5jM0bR716rkEZr4z8C+NPiB8KfhbpHwf/wCFIax4i8VaXeJax3s1isnh26i+0eaLhrvO1W2ndyPlcAnBBWvtSiiOkr9Ha/y2/N/eD1Vvu/r+tvU+RD+z5rPxI/aa+Lmq33iHx54C094dJ+yXnhe/ewg1Fha7ZB5hjImEbLjj7pY5615fF8I1tfgn8I4fH/wq8deNtH0i81qO703RmdLyF5bmRoZJrUIs0gcKGEiyxgd924A/oXRStaKiulvwKbu7v+tLHwn4K8MfEH4OaZ8GvHGs+DfEfiWw0SPV7BtD0+E32r6dZ3ODZq0eQTsVApGRsUhTjGK+if2SfBmteB/gjpdr4gspdL1W8urvUpdPmYM9sJ7h5EjbHRgrLkdQSQcGvY6Kvm/y+V7v1u9b7mdv8/na3y00sFFFFSUFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAVHPbxXUflzRJNHkNtkUMMggg4PoQD+FSUUAeDxeGZW+FXjaz1rwjeeILGbxVeXc+k75reae0+3CQzRBBulwo8xY1/1u3aM7ubPw7k0bwj4i8T67oWh3XhD4bR6dap9h/sGfTUa+EsvnTJZtCkg/dtArSbMMAOT5Zx7fUVxbQ3kLRTxJPE2MxyKGU4ORwfelH3UkuiS+5W1/P19EEvev5tv73f/AIHofMXirwnqPhfX/iRKD45bxTq2otqXhZvDv242Bka3hSLzjCPs3Ese1xeHYFUHAQnNb4leHPE6t8QfC+iNrUFx4yt0+1aevhqa4tp7uW2WGSa21NH8i1hO1RItwpceW5UDemfquijlXKova1vkrfnZX722K5nzcy3vf5v/AC6drvXU+TfHHg2+0688aWk+h+INQ8XypZReGJNL02aTSL1Y7eJITd+WptnKzrKW+3ElF2mPaNpr174zW2oeIPB0AsrC9v8AU/D+q6Xq91Z2lu6/aEhnjllSBnAWZgiuQqsTuAXqQK9UoqnJtp9U0/muvz69zNRSXL0s18np/wAN2PJvh/bv4y+KXjDxedK1G00G60/TtMtF1mwks3uZIHnleUW8yrIqq0yKGdVyVYjIwTr/AAX0u80vSvE6XtpPZvN4l1SeNbiNkLxvcMUdcjlWHII4Ir0KiktHddrfe0/zRT97fun9ya/IKKKKACiiigDzj40XmrTaNFpOk6deXf2o7riS2gdwqDouQOpP6D3ryjwrpfijwrr1pqUOg6oxhf50+ySDeh4ZencV9PUV8/isp+tYhYl1WmrW8rHnVsH7ar7Vzaa2IGjh1C1TzYRJE+2Ty5o+hBDDKkcEEA+xFfP+r+F9ck+DfjexGi3lwLjxbdXNzZiyWS5n0834eV7eOVSHcwhmQgEkgFPm219D0V7yVnzeVvxT/T7j0ulvO/4NfqeI/CORdD8TeM9S07TPEMXgqSKy8i513T759Uubwb1m/wCPhDeSxKrQgGUMF+YIQqnHF+KvCeo+F9f+JEoPjlvFOrai2peFm8O/bjYGRreFIvOMI+zcSx7XF4dgVQcBCc/UVFV1uu1vPdPT7lbyBafffy7frr5nyl8Q/DurS6t46fUtA1678c332RvDv9j6dNLo12VgjEZujGptpNlwJdxvslFCmPaNpr6otfONtF9oCifYPMEedu7HOPbNS0U76W/r/h+/cm39f1+AyX/Vv9DWfWhL/q3+hrPrKZzVt0FeNeJb+7+HvxP8W6xPoeuazZeINFtIbFtHsJb3/Sbc3Aa3fy1Pk7hNGVeTbHy+XGK9lorGS5k09mYxly/153/Q4X4T6C/hP4b+FPBuqxSTahYaHbw3avC0kBKxqjp5u3yzzkbc5xzjHNYen3d54H8RfF3xBJoeqX9uktrc2lrY2jyS32yxiUpAoHzncNvHQ9elerUVpOTm3Lq7/ixRtGyeqPDfAMemfE7XL6+8Y2Orahr2o6bLY/2fe+GtSstM0+zk2mW2jkuYI1kdyF3yMQz7BtVFG0c3rPg/UvA91PqXhe01/QNEh1c2Et9ZWk2r6sYTAfPvFS4SeSbzJorSAMUfbFCWXCNlfpaipf8Ad06fjf8Az3vq7vUak+uv/DW/y+62xgeALzWtQ8DeH7nxJbLaeIJrCGS/gQYEc5QFxjJx82eMnHqa36KKqT5pN2sQtjN17/jzT/roP5GsGt7Xv+PNP+ug/kawa5p7n2WV/wC7r1YUUUVmesFFFFAHO/2Z4kn1+Y3eqaNceGZAynTf7IlFyVK4w05uSh56/ueRxx1rA8GWdxo/jf4j31zZ3MNnJc20sEgt3ImRLVA3lgDL4IIwuTnjrXoNFO7tZCt+dzyH4nePr261aHw1bW/iPRtHubRbi817TvD1/eTFHyBb2/lQOI5cDLPJygIAUsSUl8eeG7Gb4N2Vp4W0W5S3jOnQ2tqLGaO5S3juIyFaORRKNo3E7xkck9zXrNFVGXLt3/r+vXuyOVtu73Vv6/P7uyPNPi34Dsdals9Vs9IluvFMksFnaXcbzeTARIWS4uI1YRyLAS8q+aDhgAuGYZw/hPN4r0vxtPoFzHqKaBYx3cJtrrTxFaWiRzItiba4Eamcywl3ky8mGHOw/KfZ6KIy5Vbpr+P9XCVNSfMtHp+H9fgFFFFQaBRRRQAVvaD/AMeb/wDXQ/yFYNb2g/8AHm//AF0P8hWkNzyc0/3Z+qNKiiitz40KKKKAI57eK6j8uaNJUyG2yKGGQQQcHuCAfqK87+FqT+F9A8Vz6nZX1ureJdSnRFs5ZJJI3uTsdEVSzKQQQQCMc9Oa9IooWjb8rfin+g7+7y+d/wAGv1PmP4r+H9dXUPiP4Z8MtrkEfjBP3mnt4bluIJ7iW3WFprfUkfyLaIhUEi3Clx5blAN6Z2PGHiL+2r6bwFr1h4msPBmlxQ2l9Lp3hfU7t9exGpaNJoIHSO26K2GLyHco2KMyfQlFEfdVvT8Nvu18i3K+v9a2v99vXzPHPH3wp0TWvE2lXelaDOup6xITe32+4jtra2WDy5XMO4RJcSRbbYPsEoWRsHCEUfs/65421R9Rh8UjUmhhs7Uv/aelrYi2vyZRc2tttiQS28YWHZJ84O44kf8Ah9joqk7X/r+v687y3eNn/X9fl8goooqSQooooAz/ABB/yAdS/wCvaX/0A14lXtviD/kA6l/17S/+gGvEq4MTuj9F4X/g1PVfkFY2vWviG4mtzouqaZp8K585b/TZLpn5GNpW4i28Z6hq2aK5Fo7n2koqSszjdc0yb/hZHhO5gtH+ywwX/nTRxnYjOIsbiBgFiD164NFnpk1v8V7q4S0eKw/sOGFJVjIi3CeQlAcYyAQcehrsqKadmn2v+N/8zN0k+bzaf3W/yOO8WeIYmsrdLrTNYl0G9jkSe80yO8S8gkVl2L5UCCcK2H+dcY2jPDZrjNH8N+Lo/DeiQWOk6fLo1jc3Vxbafqd5JZT+WJSbMyBLeTLKp3lWAffsLHerZ9kopfZa/r/h10ZE6PPK7f8AXb0fZ3PFvDngpb74HeHP+El8MTXGsabpohg023uJ0lk3KqiGUKIztchN8bgoMfNkLmrnhtPFfh3x3baO8t7cWZuN1wq6eBYzQvbtJLdefsyspuiVEXmcJj5MfNXrtFbus3KTa3/r+v8AhjBYOMVFRdnFJX6u3f8AT/hwooornPQPbPh1/wAibp//AG0/9GNXSVzfw6/5E3T/APtp/wCjGrpK9+n8EfQ/JMd/vVX/ABS/NlPVdwtBtALebFgE4BPmL3pfMvv+fe3/AO/7f/EUal/x7p/12i/9GLT9Rvk0zT7q8lDNFbxNKwQZYhQSce/FOpONODnN2S1ZyRi5NRW7GeZff8+9v/3/AG/+Io8y+/597f8A7/t/8RXOt8RrVVJ/svUOP+uP/wAcqI/FLTEubKB7S8je6uIrddxiO1pGCqTiTpkgcZrwI8Q5XOyVZa6bP/I7vqGJ/k/I6fzL7/n3t/8Av+3/AMRR5l9/z72//f8Ab/4irdFfRHnlTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdFAFTzL7/n3t/wDv+3/xFHmX3/Pvb/8Af9v/AIirdIrBs4IODg4oAq+Zff8APvb/APf9v/iKPMvv+fe3/wC/7f8AxFW6KAKnmX3/AD72/wD3/b/4ijzL7/n3t/8Av+3/AMRVuigCp5l9/wA+9v8A9/2/+Io8y+/597f/AL/t/wDEVbooAydX1S50vSb29mtomhtoHmcRzEsVVSTjKDnArzL/AIX5pX/QNvPzT/GvSPG//Il6/wD9g+4/9FtXyPXh5hiqmHlFQ6nwXEma4nL6tONC1mnuvM9w/wCF+aV/0Dbz80/xo/4X5pX/AEDbz80/xrw+ivJ/tGv5Hx/+s2P7r7j3D/hfmlf9A28/NP8AGj/hfmlf9A28/NP8a8Poo/tGv5B/rNj+6+49w/4X5pX/AEDbz80/xo/4X5pX/QNvPzT/ABrw+ij+0a/kH+s2P7r7j3D/AIX5pX/QNvPzT/Gj/hfmlf8AQNvPzT/GvD6KP7Rr+Qf6zY/uvuPetO+KFl4ymaytrOeCSNfOLSlcYBAxwf8AaFaPnH+6Pzryf4U/8jFcf9erf+hpXqtenh8ROrDmlufcZRxBj54VPmW76If5x/uj86POP90fnTKK6Odntf27jv519yH+cf7o/Ojzj/dH50yijnYf27jv519yH+cf7o/Ojzj/AHR+dMoo52H9u47+dfch/nH+6Pzo84/3R+dMoo52H9u47+dfch/nH+6Pzo84/wB0fnTKKOdh/buO/nX3If5x/uj86POP90fnTKKOdh/buO/nX3If5x/uj86POP8AdH50yijnYf27jv519yH+cf7o/Ouh8PpczWbtFHEV8wj55CDnA/2TXN11/hD/AJBsv/XY/wDoK1vRlzSszejmWJxk/ZVpXj6IsfZ77/nlb/8Af5v/AIij7Pff88rf/v8AN/8AEVqUV3cqO/2cOxl/Z77/AJ5W/wD3+b/4ij7Pff8APK3/AO/zf/EVqUUcqD2cOxl/Z77/AJ5W/wD3+b/4ij7Pff8APK3/AO/zf/EVqUUcqD2cOxl/Z77/AJ5W/wD3+b/4ij7Pff8APK3/AO/zf/EVqUUcqD2cOxl/Z77/AJ5W/wD3+b/4ij7Pff8APK3/AO/zf/EVqUUcqD2cOxl/Z77/AJ5W/wD3+b/4ij7Pff8APK3/AO/zf/EVqUUcqD2cOxl/Z77/AJ5W/wD3+b/4ij7Pff8APK3/AO/zf/EVqUUcqD2cOxzPiVbm38O6rLNHEIY7SVnMchZtoQk4BUZOPcV4H/wk2lf3rz/vwn/xyvofxv8A8iXr/wD2D7j/ANFtXyPXgZlVdGcVFHy2ccSZjkFSFLATUVJXd0nr8zsf+Em0r+9ef9+E/wDjlH/CTaV/evP+/Cf/AByuOoryPrc+yPn/APiIfEH/AD9X/gMf8jsf+Em0r+9ef9+E/wDjlH/CTaV/evP+/Cf/AByuOoo+tz7IP+Ih8Qf8/V/4DH/I7H/hJtK/vXn/AH4T/wCOUf8ACTaV/evP+/Cf/HK46ij63Psg/wCIh8Qf8/V/4DH/ACOx/wCEm0r+9ef9+E/+OUf8JNpX968/78J/8crjqKPrc+yD/iIfEH/P1f8AgMf8jsf+Em0r+9ef9+E/+OUf8JNpX968/wC/Cf8AxyuOoo+tz7IP+Ih8Qf8AP1f+Ax/yPqP4b3st34L06W0hR7dvM2tNIUf/AFjA5UBgOc966XzL7/n3t/8Av+3/AMRXK/Br/km2j/8Abb/0c9drX2NCXNRg32X5H6JhcRUxmHp4ms7ymlJ+rV3+JU1L/j3T/rtF/wCjFrG+JXipfAvw58VeJXshqSaNpV1qLWbPsE4hhaQxlsHbu24zg4z0PStnUv8Aj3T/AK7Rf+jFq3WslzJo6Xe2jsz4e+KX7YvhLxToZtLNdBspI5llF0NdtyrYDABl2jcMkHBOMqMgil8J/tzeFbjWfBfhaDQ9Ivbi+1TS9Hhnj16CeUvLdQwiTYsRLMu4yY4+71HUfcFFecsJNpRnNOKd7csf8jhhSxcZqbxD+5ahRRRXpneFfFuk/tCePJP2nLrw1rXj3S/C5TxKdOtvAut6I0EN7pmCI7mDUFRmMzgAojsqu5ABwQlfaVfOWvfsna74o8aWk2s/FTVtY8CWuvJ4gg8M6lYR3FxDMp3LGl+7GVYw2QFA4QlevzUQ0qxb26/ev0v0fy3RL+HJLf8A4D/W3Vfo/CtY/aU15viT450rV/2kP+FeSaf4kvdNsND/AOEFj1PFsku2JvPWPvyuGJPy5J5r1yw/aD8UeGv2tfE/hLxBfR3fw+ibTNLguGhii+wX1zaebEzMFDFZXjlT5mIDOgGBWpD+zV8UPDfiHxVd+Dfjj/wi+la9rN1rTab/AMIla3flSztkjzJZCzYAUdhxnAzXUy/s02Wsa38Ub3X9YbVoPHdlp1rNClr5D2klpCUWZXDnLF9sgwF2lR1pQ92Eb7pa+bsr99d9b2vZ2KnaU52ej28veXp06W2ur6nj+tfH74jQ/sieG/GcGryQ6pea9NZ6z4mh0iO7fS7Bby4Q3AtlCxttWONDkYwT/EQwyPFP7RnizT/2b/D/AIhtfi9o90bjxkujzeN9K0USOunlJWLXNhLCPLmXAYxovKhCGO7J9h0P9mPXvCnwO8M+CPD/AMT9V0LxBoF7JfQeI7K2wly0k8kjJcWrSFZkxIRtZiNyhumVPPt+xnqkfgYWVr8Rmt/GkvixPF9z4n/sKHZJdIjooS0V1jQfMGOS2W3ZGDgN/FJdLr7rxv8AK1+3zurF7u+3xfjzW/8Abe/ytrm/B7xh4q+LXgPx8vg/9oYeOdftIITYXr+D4tKj0+f52CuJIyJElC7ScEoBkc10H7Mvxq8TftGeJ9Q8UJqCaV4N0ixt9Mm0KJIZDc6qYxJcTGTaZFiTeETDAPtz2Odab4HfFnWPBfiXw9r/AMcm1ddYhS1W7j8K29pLaRbj5wjMUq5aRDs3HO0ZIGcEdN4X+A9t4A+Jlp4j8Kamui6I2jQ6PqXh8Wu+O8EC7bacSbxskRcJkq25Rjg81aa5m3tb7nZ6/PbrrZ9LvN35fP8AS6/rppddT1WiiioKCiiigAooooAKKKKACiiigAooooAK8D+F3jPxNda5pF/40vvGuhJrNzPHY6frVnpNvps0rCV47ZFjj+2oyxISDNs3GI5J3BT71JGJY2RiwDAg7WKnn0I5H4V5hp3wi1q4uNDtPEvitPEOgaDM0+nQNYyR30r+VJDG15dNO/nlY5WyVjjLOFY9CDOt21/Xf59vxHpa39eXy7nBfBn4oeKfEnirwz/afiG61FtYS+bUtPubK3g022KEtCNMuUjX7YoA2kpLcfLlmKHr6z8QdP8AEeoXVk1j4qTwb4ZtYJ7nVNTt1ga83KF8tV+0RSQpCB5jO7Dd8iAYG41zPhf4JarpN94Qt9X8VQ6v4d8Hsz6JZQ6X9musiF4IjdT+ayy7IZGX93HFubDHpijxp8NfGXxGj8OT3mu6HYx6e0st1ouoaJLe2V3N5mYJXRLyPJjUAhGZ1Dtu5ZUK3K10o/16/wCV301tslu2/wCvL/g2XXS+/Gr48+IniDwZ4IWzi8U3Ul9dag8useHNNsIrq8soWZLSZxfL9mgM6NHKc7S21tigHA7q3+IrWvw5sxo+pXXiLxPdTz6ZbjWUgS4S8jZxOLlbdEjC2+195jGCIwFLF1Lad94P8c3SaVqEPjLTbbxHZiaGZl0e4OlXMMhUjdZ/bd3mqUXbL53ALjGG4zLf9nnw/NYQNqV5q8+thryWbVNN1e90wySXU3nT/Jbzp+7L7cIxbCogLNjJzqXcZJdfv8rbfPbXbQcbJpv/AIH9dt9N9TZ+BfiTUvGPwb8F65rNz9s1XUNJt7m6uPLWPzJGQFm2qAoyewAFd1XHfCH4cw/Cb4c6F4Uhv7jU10y2WBru4kkYysBywV3coueiBtqjgYFdjW9RpzbjsRG6ikwooorMoKKKKAMfxZ4ih8K+H7zUpsN5Kfu0J++54Vfz/TNeTfBbx5O3iC703Ubhpf7Rdp43c9JupH/Ah+oHrXf/ABD8AXHjxbSH+1vsFrAS5i+z+Zvc8bidw6Dj8TXHW/7PclncRTw+IzHNE4dHFlyrA5B/1nrXy2OjmMsbCrQheEPNa336/I8nELEuvGVOPurzWvfqeqa7rll4b0e81TUZhb2VpE0ssmCSAB0AHJJ6ADkkgDk188v8dfFmi+G/iBe+IJrbSr2HxPp+kafFJCGXSobqG1bD7QfNkjWZ2OdwZxgfLgV7t4s8Fab460BNJ10XE8Cyw3Bayu57JxLGwdHV4ZFdcOoYYbqB6V5vpv7Mul6Q3iyW21zVZLnVtUtNXsZr+9ur02M9ssPlFvPmfzjviyzHaxRvLyAqkfTx+K8tv+DFv5tXX66nr/Z03/4Dt8r2/wAjCn+JWp6T4X1S30bxzqWu6ve6lpulWi+LPD/9n6hpj3cwiM7Q+Rb+ZFt3NGTCAXicF3GVTu/h9rWs6b8QvE/grWNcn8SDT7Ky1Sz1G9t4YrkxztNG0UnkJHG217ckMqKcSAHJXcc3UPgjqnir+19R8S+KIZ/E9xHZx2GoaPphtLew+yzm5gYQSTTGRvOJL7pMMoCgJyx6fwL4F1HQdc1vxBr+swa34g1ZLeCWaysTZ20MEAfyoo4mklYfNLKxLSMSXOMAADSNrO+/6aWXre7enldky8vL7+vytovvsjtKKKKkZieN/wDkS9f/AOwfcf8Aotq+R6+uPG//ACJev/8AYPuP/RbV8j18xm/xw9D8q4y/j0fR/mFcNrF7rWueKtY07TNYbRodJsYpwYoI5DPPL5hAk3q37sCMcJtY7j8w4rua5XXvCOoXerXWoaPrCaVLfWq2d4JbT7RuVSxR4/nXZIPMcZO5TkZU4rxabSbufE4WUIyfO0tNLq63XSz6X6DrXxZcal8Mo/Elqlul3NpP25I7h9kKyGLfhmYjChuCSRx371w+n/ELVdI0bWLxtRutY+z6Mt6o1izS0kW5zjCIiRl4SSPnAYcYDnPHf3Hg6C48Mt4bMvl6J/Z62Coi/v0AXaGDk7eFA429RnkcVjzfDi68QTXEvifV49TdtOl02L7BafZAiSlTJIcvJukJRMEYUY+7zXTGVFOV9m/w/rzXz2O+hUwkVJTStzX21tpZbet9V8zP1LUvE/he6utKi1N/EOpXWiXN7Z/aLeJGW6iKKUXy1QFG80EBskbT8xzxU0Xxxf2sSw6xq8ljaR3xmOqa5bx2MrWQRMB0ZUCtJMXjXKqSiORyAx67QvC+o22tDVta1aPVb2K1NlAbe0+zIsbMrOzDe+52KJkghflGFHNU9W8AT385v4NSji1hdQ+2xXFxamaFVETwrEY94yqxyNyGHzkt3K0c9PaVvW3W/p28u+jKjXw3wTUdt0ra/dol6b3dmdhHIsiK6MHRhkMpyCPUU6s7w5osXhvw/pukwyPLDY20dskkhyzBFCgn34rRrjlZN22PDkkpNRd0dn8Kf+RiuP8Ar1b/ANDSvVa8q+FP/IxXH/Xq3/oaV6rXuYP+EffZL/ui9WFFFFdp7oUUUUAY3iy41630aT/hG7OxvNWc7IxqVw0NvHkH53KIzMBx8oAJ6ZXqMf4Pa9qPib4Y+G9V1a4W71O6tFkuJ1jWMO/OSFXgfQV2Ncx4N8I3XgrwboWg2uoQz/2eqRS3E1qf30YzkKokGxjkYJLAY6GqWzXoaXXLbqeTSfE7X7TRJPHE/iXbCvin+w5PCbQW4gjj+1/ZfL37PO+0bf3+TJt5xs24NS2PxF8RzfEB0fXLhh/wkz6V/ZX2SD+yBZDKArebMm64DGLzy+8svlADI6a++B/9teNJNY1W80e7tnvEunmj0GKHVZljdXit5r1X+eFWRPlEQYrGisx+Ys9vgzfyMmkv4jibwYmsf2yumf2fi8Egn+0iL7V5u3yvP+b/AFW/b8u/+KtYOK5b/wBL3fvej+969TqlKk1JL8vXb007X/A5Sz+IXjvSfFOupqIvDEwvYILfUtPW2sba4+0qlh5NwEBlRoPMmlO+TaIz9zG0+x+D9csPEHh2yutO1618TQBBE2qWcsUiTyKMO2YvkByDkDgdMVkeOPhxB4+e6j1G9kSxk0u50+GCFcNC86lJJw2eW2fKvHAZ+u7Ak+Hvgm68Hw6tNqOpQ6pqeq3a3dzNaWhtIAVhjhUJEXcr8kK5JY5JJ4GAITXJZ7pfr/l+i3RlVlCS5o6O+33f1/ne51tFFFZnMFFFFABXX+EP+QbL/wBdj/6CtchXX+EP+QbL/wBdj/6CtdOH+M9PL/469Dcooor0j6gKKKKAOE+M3izUvCfg+H+xpobXWNU1Ky0i0up4/MS3e4nSIy7ejFFZmAPBKjORxVH4fa1rOm/ELxP4K1jXJ/Eg0+ystUs9RvbeGK5Mc7TRtFJ5CRxtte3JDKinEgByV3HpPiF4LTx74Yl0v7bJpl0s0F5Z30KK7W9zDKssMm1uGAdFyp+8MjIzmsfwv4B13Rb/AF/XdQ8QWOpeK9XW2ga6j0tobKC3gLbIkt/PZ+sszFmmJLSZ4AC0R63/AKVlZet7v00uEvLy+++v4aep5l48+JXiW2X4teJLbxcPD8PgB0SDw69tbPBeqttHcb7pnjM2LgyGNPKeMDYD8zbhVTxJ8WvEl9pPxN8ZWniv/hG7fwSkMlv4akt7aSG7T7LFchrp3jM378ymJPKeMDYD8zbhXbfEX4CSfEbxTcX1/qOiSafcwrbGS58OxS6vZwFSssNpfiRTCjhn+9HIymWTDDK7Y/H37Pv/AAnniKS4ub3QxpMlulmpm8ORSatY220rJBZ34dTDG4LfejkZfMk2sMrtmN+W3WyXo+sn3v8Ay7LXyvT5eby6+a6Jdra67vQ5m7+KnjbT/id9vuIdZHhTcJf7OTSVaxbT208SJKt35eWumvSIRF5uSCP3X8des/C/xTD4m8NgP4k0rxJrNrI0eqNpNzFNHa3BJZrf9308vOwbgGIUFuSTVzXvBcWvXnh9XmEGk6TN9p/s+OPAmlVNsBLZ4WMkuFx95YzkbOeX+EPwbl+F888lxrSats02z0WyENl9m8qytWlMIl/eP5s379t0g2A4GEXnOml326f137/emtjPWyb30+/r/Xyt1PTKKKKkoKKKKAMTxv8A8iXr/wD2D7j/ANFtXyPX1x43/wCRL1//ALB9x/6LavkevmM3+OHoflXGX8ej6P8AMKzfEUOqXGlyQ6PPBaXsjon2icbhChYB3VcEM4XcVB+XdjPGa0qxfGGi3/iDQZ7DTtU/sieVlDXPlNIdgILL8row3DI3KwIycEHBrw4/ErnwVGyqRcmkr9VdfNdfQ57w9q+tJqniOwtbt/FMFiIVgu77y7fFyxYSwNJFGFKoBGxIQspZgcnAGh8NtW1bV9Cun1uaCbUYdQubeQ2ybYl2SlQq9yoxgE8nvV3wpoup6Fai0u7nSpLKJAlvb6Xpr2ixY69ZpAR9APxp2i+HrjQdPv4bW8jae5vprxZJoCVTzJS5UqHGcAkZyPXHatpSg20rdDtrVKMozjFLeNnbok0+it3aS37nD+JPF2rwx+NtYi1xdMTwzIqR6S0URiuFESS7pmZTJ+9LlF2MoG0dTkVDrHjbVpbDxfr8OtDSo/DxTytIeKJo518lJQZmZTJ+9MhRdjKBtHU5FdB4q+GbeK9YmuLq7097WZBCWl0pHvoIiCHjhuQwKKwLdUYje+CMjDfE3ww/4SbVpJZ7nTvsUkYgG/SY2vbeHG1ooLkMPLRgW6oxG9sEZGN4ypWV7fd6eWt9fT8/Sp1sCuTnt5+7/h021btLXpffvj3HjTxDY+L2up47/wDsUMW+yLZKbdrY2oaN1n28ztcERhN/Qj5P4q7fwdrCato6htWstXv4WKXjWMqSJDMTkxfL0252jPOACec1Pqnh9dUutLLy+XZWLmb7Ki4DyBcRnIPAXJOMddpyNvON4D8BP4NaQy6gt9ttLfT4PLt/JCW8HmeXvG475P3jZf5QcDCjnOUpU5Q00ascFWph6tDRKM0lst9XvpvbV99Ox19FFFcp5J9PfBr/AJJto/8A22/9HPXa1xXwa/5Jto//AG2/9HPXa195hv4EPRfkf0Llf+4UP8Ef/SUVNS/490/67Rf+jFq3VPVVD2gU5AMsQ4JB/wBYvcUv9mw/37j/AMCZP/iq6T0y3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgC3RVT+zYf79x/4Eyf/FUf2bD/AH7j/wACZP8A4qgDP8b/APIl6/8A9g+4/wDRbV8j19fatpdvJpd4r+bIjQuGSSd2VhtPBBOCPY15v/wjWkf9Auz/AO/C/wCFeHmGH9tKLvY+D4jy146rTkpWsn08zwmivdv+Ea0j/oF2f/fhf8KP+Ea0j/oF2f8A34X/AAryvqL/AJj5D+wJf8/Pw/4J4TRXu3/CNaR/0C7P/vwv+FH/AAjWkf8AQLs/+/C/4UfUX/MH9gS/5+fh/wAE8Jor3b/hGtI/6Bdn/wB+F/wo/wCEa0j/AKBdn/34X/Cj6i/5g/sCX/Pz8P8AgnhNFe7f8I1pH/QLs/8Avwv+FH/CNaR/0C7P/vwv+FH1F/zB/YEv+fn4f8E88+FP/IxXH/Xq3/oaV6rUnhrw7pkd9IY7CCFvLPzRIEPUcZGK6X+w7L/nif8Avtv8a9XDYZwp2ufXZZljo4dQ576voctRXU/2HZf88T/323+NH9h2X/PE/wDfbf411exfc9X6k/5jlqK6n+w7L/nif++2/wAaP7Dsv+eJ/wC+2/xo9i+4fUn/ADHLUV1P9h2X/PE/99t/jR/Ydl/zxP8A323+NHsX3D6k/wCY5aiup/sOy/54n/vtv8aP7Dsv+eJ/77b/ABo9i+4fUn/MctRXU/2HZf8APE/99t/jR/Ydl/zxP/fbf40exfcPqT/mOWorqf7Dsv8Anif++2/xo/sOy/54n/vtv8aPYvuH1J/zHLUV1P8AYdl/zxP/AH23+NH9h2X/ADxP/fbf40exfcPqT/mOWrr/AAh/yDZf+ux/9BWof7Dsv+eJ/wC+2/xpRYx2vyQtLEp5KpM4GfXrWtOnySvc9DA4OUa10zoaK57yz/z2uP8Av+/+NHln/ntcf9/3/wAa6uZH0X1efc6Giue8s/8APa4/7/v/AI0eWf8Antcf9/3/AMaOZB9Xn3OhornvLP8Az2uP+/7/AONHln/ntcf9/wB/8aOZB9Xn3OhornvLP/Pa4/7/AL/40eWf+e1x/wB/3/xo5kH1efc6Giue8s/89rj/AL/v/jR5Z/57XH/f9/8AGjmQfV59zoaK57yz/wA9rj/v+/8AjR5Z/wCe1x/3/f8Axo5kH1efc6Giue8s/wDPa4/7/v8A40eWf+e1x/3/AH/xo5kH1efcm8b/APIl6/8A9g+4/wDRbV8j19M+NZJLXwbr00c0peOwuHXzJGdciNiMqSQR7EYNfJn/AAm+rf3rP/wX2/8A8RXzObTgpw5r7f11PyLjaVLD4iiqzesXsk+vm0bVFYv/AAm+rf3rP/wX2/8A8RR/wm+rf3rP/wAF9v8A/EV4PtKXd/d/wT82+tYT+aX/AICv/kjaorF/4TfVv71n/wCC+3/+Io/4TfVv71n/AOC+3/8AiKPaUu7+7/gh9awn80v/AAFf/JG1RWL/AMJvq396z/8ABfb/APxFH/Cb6t/es/8AwX2//wARR7Sl3f3f8EPrWE/ml/4Cv/kjaorF/wCE31b+9Z/+C+3/APiKP+E31b+9Z/8Agvt//iKPaUu7+7/gh9awn80v/AV/8kbVFYv/AAm+rf3rP/wX2/8A8RR/wm+rf3rP/wAF9v8A/EUe0pd393/BD61hP5pf+Ar/AOSPrj4Nf8k20f8A7bf+jnrta88+CWdY+GOjXdy7+dJ527yWMKcTyAYRMKOB2HvXcf2bD/fuP/AmT/4qvvsNZ0INdl+R/RGVtSwGHcduSP8A6Sg1L/j3T/rtF/6MWuV+NviS+8G/Bnx9r+l3H2PUtK0C/vrW42K/lSxW0jo+1gQ2GUHBBBxyDXVal/x7p/12i/8ARi1zXxi8I33xA+EXjjwvpklvFqWt6HfabayXbskKyzW7xoXZVYhQzDJCk4zgHpW8tU0j0pJuLSPh6+/aC+KMUso/4WZrcaxntp2k/kf9CPPXpXP+F/2pPizL8TvB+nXHxH1W7tL3xHpFlcWVxp2leVcW8+oW8Eqkx2SOuUkflXBB6Hiuq1D9iz42ahNLIyeB08zkqPE15tz6gf2ZWf4O/YD+L2l/Evwlr2pXng2PTtL1zTNSult9auppDFbXsNw+xTYJuciIgAuoyeSK+bpU8xVaPNfluuq2+89Gr/Zv9h4eFCnUWNU1zycrx5bu+8mtrWsr+ff9F6KKK+mOAQnAyeBXF6N8bfh34i1aDStJ8feGNU1S4YpDZWes2000jAEkKiuWJwDwB2rsZ/8AUyf7p/lX5m6D/wAKg/4Yfk+0f8Ix/wALV8yf7D9j8j+3vtf25/s+Nn7/AKbOvG32qb6vra227vfbz008y+W8b+dvLZvXy0P0W8VfELwt4Fa0XxL4l0fw814WW2Gq38VsZyuNwTzGG7G5c49R61V8U/FfwR4GvorLxJ4x8P8Ah+8liE0dvqmqQW0jxkkBwruCVyCM9ODXxp+1ppum/wDCwrfWbvWfA9/4qtfBog1Lwn8QoZIY54iWbzbK4GxftJcuoEcisCCc+nMeNdctPEnxM+HWp6fpnw20WwufhtZPb6f8W53nsbeP7Q4VIpH+Z5QMYZuSm4nrVeXm1/6V+fL+d7Nax0v5J/8ApP8A8l+vU/Qnw74o0bxdpMeq6Fq1jrWmSFgl7p1yk8LFSQwDoSpwQQeeMVzOnfHb4a6xqVvp1h8Q/Ct7qFxIIYbS31u2klkkJwEVA+SxPGAM1nfANrZvhHpgtz4LJXzhL/wr4j+xw/mNnycd8Y3Z53bq/M7SFg/4ZzaS6Hwba2hneaWMz+T41kRL0sUjfa212Awpwf3ZHBp6e0cXsrfiOKcoc3W9vz/yP17or5J0vS9f+JX7UvjgHxn4v0jRPDenaRqlp4b0/U5LeGeZ4d/lTLz8h2kOi43FuTxXlHgf4qavJpfgbx1F8Y9Z1n4na34lh0/VPh7Leo9mkMlw0UkK6eBuh2xqG83pxxywNEU5SUXu/wBXZfjv2XqQ5Wi5eV//ACXmf4bd/kz9Daoa5r+meGNLm1LWNRtNJ06EqJLy+nWGFNzBV3OxAGWIAyeSQK/PrxZ8c7yX9pjw5eeEPF3jR7S68YxaRqFjrPiiz+yD9+0MsMWjxjzVh242zSY56jfhqxPjV4ubxh4R+Kmp+Jfitqll4qtvFjaNa/D9r+NbSSyiuofLIsyNxbAL+cuPuEHJJyqf7xQa+1/nFf8Aty/MuS5ZOL6f8H/5F/PT0/S4EMAQcilqO3/494v90fyqSgmLukwooooGFFFFABRRRQAUUUUAFZPibxbofgvSzqXiHWdP0HTg4jN3qd1HbQ7j0Xe5AycHjNa1eJ/EiDxNfftCeDYNDu9M0/ZoGoyQXesW0t1CkvnWwfZCksW+TZx99dqsx56UtXJRXX9E3+g+jb6f5pfqev6frWn6tpMGqWN/bXumTxCeK9t5lkhkjIyHVwdpXHOQcVy2ifG/4c+JdUt9M0jx/wCF9V1K5bZBZ2Os2000rYJwqK5LHAJ4HaoPgnria94LlcadpunTWup31lcf2PF5dnczxXMiS3ES9hI4ZyCWIZmBZyNxwfDir48+MXifxJeDzdN8Hk6HpMe3zAty0SS3lwAM/Ph44RgZASQfxkU7q/la/wAv6aXzFrZ972+f9Jv5aHX2Xxc8Dal4gl0K08aeHrrXImkSTTYdVge5RowTIDEH3AqFbPHGDnpVXRPjf8OfEuqW+maR4/8AC+q6lctsgs7HWbaaaVsE4VFcljgE8DtXmXw+m1D4f6X8NG0vxtd+NtH8UXrWxtrqwgtIRHJDPctcwosQnVwyZYTSP9984YjHV+FYR8QfjR4k8Q3YWXTvCL/2FpMZwyrdPGkt5cD0fDxQg9QEkH8ZFNLWz87/ACt/ml8/WylotPl8/wDhm/kesUUUUhhRRRQAUUUUAFYnhnxdp3iz7d9gl8z7JMYX9/Rh7HBx9DXPfGLxd/wjXhlraF9t7f7oY8dVTHzt+Rx+NeMfDTxafCHiiC4kbbZTfubj0Ck/e/A4P5183jM3hhcZTw/T7Xlfb/N+R5lfGKjWjT6dT6b1DULXSbC5vr65hsrK2jaae5uJBHHFGoyzsxOFUAEkngYrI8P/ABA8L+LNHutX0PxJpGs6ValluL7T76KeCEqoZg7oxVSFIJyeAQaz/iovhVvBc83jFBPoVvPb3Jh/eMZpkmR4EVI/mlYyhAIwDvOF2nOK8L+K3hnxNe6Zqnje70630W48QaroGm/2LdOMQ2MN7uV76SMkF3abDKpKqgC7m5I+jWrt3aX32X67dtbnqOyV/n93/A/HQ+iPCvjjw547s5bzw14g0vxDaQyeVJcaVex3UaPgHaWjYgHBBwfUVt15j4B1bU4Pif4k0HxBHoOo69Fplnevrmh6c1k0kDyTpHbzxvLM2UZJGU+YQRI2FXBLenVXZonq0+n+V/1CiiikMq6p/wAg27/64v8A+gmvPq9B1T/kG3f/AFxf/wBBNefVwYndHz2Z/HH0CsfX/GOgeE5LNNb1zTdHe8fy7ZdQu44DO/HypvI3HkcD1FbFeRagumf8LW+IjeIPsf2YeFrUJ9sI2/Yt119oyG42bsb+33M9q427JvseXTgpt38vxaX6/oeu1jeHfGnh/wAXi6Og67puti1YJcHTryO48ljnAfYTtPB4Poa4zwbJbQ/s46K/i4zrZL4ahOpmPzvNEX2ceZ/q/wB5u25zt564rg/iNFF4V1fXZr1YtW0q+8E6jb2NvoaNZm0sYdh2yMTKGLCYBZvlCbDiM7jjWUOWcodr/gm/0/PtZ1TpqpZdX/mtvv8ALp309r0Hx54Z8VW15c6J4i0nWLez/wCPmawvop0g4J+coxC8Ann0NS6Z4y0DWtJh1TTtc02/0yaUQR3trdxyQvIWCBFdSVLFiFwDnJx1rxO08Gyarr6eENd1O11CbXPBM1hb32hQCGO1s0aNRvQlvMYmXKygoh2sBEmSTWih1HwZ4rMarZ+K9Tm14MSc6Vp7ak1hx088osVrb99+6ScY27flpwinvp/lKz/ro9NdyvZKS9167/K1/L/hle3b6NorH8G+JofGnhLRtftoZLeDU7OK8SKXG5FdAwBxxxnqOK2KylFxbi90cxq+HP8Aj+f/AK5n+Yro65zw5/x/P/1zP8xXR110vhPbwn8IKKKK2OwKKKKAKOua9pvhnS7jU9Y1G10rTbcBpry+nWGGMEgAs7EAckDk96do+taf4i0u31LSr+21PTrld8F5ZzLNDKvTKupIYe4Nec/GBYm8c/CYX3lf2V/wkMhfzjhPtP2K4+ze2fM+7n+LbjnFL8Fdn/CRfFL7H5P9k/8ACUyfZ/s+NnmfZbb7RjHGfP8AM3f7e/POacVzX9L/AHOK/X+r6VJWSf8AWt/8v6tr2i+PfDL+Km8ML4i0lvEqrubRhfRfbAu3fkw7t+NpDdOnPStSbU7O3vraylu4Iry5V3gt3kAklVMbyq5ywXcucdMj1r5ctQ1naL4hM1u/htviS0i6GgB1Rb9r025ZrjptyTJ9n8reI+PPKjB9G1XwTpuh/tJeENbhN1carqdhqqz3F3dyzbY18gpFGrMViRS7fKgUEnJyeaI6xTf9PlT/AF/rZVKPLJxX9atfp+nm/TrDxjoGq6vqWlWWuabeappuDfWNvdxvPa56eagO5M/7QFaNjfW+pWcF5Z3EV3aXEaywzwOHjkRhlWVhwQQQQRXzF8QPASfC/UtUvJNWk1aybTtbvjp9nZCC4t9NmnS8v/NnEh3s7rHBGVWPaJiTu2kj274W+Np/F1lqtne6RbaJqGiXSWM9rY3Zu7YbreKZDFKY49w8uZAQUGCCORgkj70b9bXf32/y28xTjyvTa7t+H9fcdtRRRSICiiigAqCb7w+lT1BN94fSg78F/FI6KKKD3wooooAKrTalZ299bWUt1BFeXKu0Fu8gEkoTG8qucsF3DOOmR61keJfE2paFd2sNl4S1jxFHMPnuNNlskSDnHzie4iY+vyhun4V51q3grTdD/aP8H63Cbq41TU7LVFnuLu7lm2xqISkUasxWJFLt8qAA5ycnmhatfMlu22+h6xrWuab4a0u41PV9QtdK063Aaa8vZlhhjBIALOxAHJA5PeqD+PPDMfhYeJn8RaSvhsqGGsNfRCzwW2A+du2Y3fL168VneP49DuJvDsGrOkeovqOdFe4imkgW/WGRo2kVGVWwA5CuwBIG0htpryXwzJofhibxDH4qtX8Q6/pHi9ruxOlxuiahqdxaK4W2ti+1GSOVgVd3VMNK0i8lSOra/rdL79fy3vopPlt/XRv7tN/Xtr7JJ8SvCMXhePxK/irRU8OSNsTWG1GEWbNuK4E27YTuBGM9QRWzHq1lNcW8Ed5bvPcQm4hiWVS0kQKgyKM5KgunI4+Yeorxj/hSWs6rY3fiC71TT/Dfia611/EXkG0+22NnmzNp5TqHiMreUSzSBl/ecgFRzyfw68cR/Dm40i2t9HfVNLj0zRrCPUru68m6i06adrSyaKARkSGSRXnk+aPCyoPmKAVcUpPl66fitr7b6X0vrYiU3FX6a/nbbfb8Wrn07RRRUGwUUUUAYXj7/kRfEf8A2Dbn/wBFNXxfX2h4+/5EXxH/ANg25/8ARTV8X18pnP8AEh6H4L4j/wC9Yf8Awv8AMKjubmKzt5bi4lSCCJDJJLIwVUUDJYk8AAd6krI8U/2WukGTWBus4popQg3EvIsimNQq8uS4XC85OBg18/Fc0kj8lpRU6kYu+r6av5eZNaeJNI1DTp9QtdUsrmwgyJbqG4Roo8AE7mBwMAg89jS6T4i0rX1lbS9Ts9SERAkNpOkuzPTO0nGcH8q47VtFlvLbV9U1S4/sA6s1laJGsQmaKNJvl83GVLuZCpPKqCOWA53dCur218Saho097LqkMFrDci7uFjWVWdpFMZEaKuMRgjjPJzniumVGPK5Re3/Av0s9+56dXCUo0pTpu7Xn/hvra0rOVtGu9tTXuNc0611GDT57+1hv5xuitZJlWWQc8qpOT0PT0NNuvEGl2OpQafcalZ29/OAYrWWdFlkBJAKoTk5II4HY155rgj/4R34kmXy/7S+1jy8/f3eTD9lxnvv27f8Aa6c1F4iV1/4TbUvMijs7e4tzfWjjM8zRRRMpifjygflABV8kZBUtxrHDRlbX+vd/+S/q+nZTyynO15PX83yWt5e/p3tur6el/wBsWB1M6aL62OohPMNp5y+bt/vbM5x74qxb3EV1H5kMqTR7mXdGwYZBIIyO4IIPuK4DXvDE1n4ig1C2v9st9etPb232YGWOdrXyXcvu5RIlZtu3JYAbucVp/DvxImr2MVnHpy6fDFY213bKlwZs28ofy952jEn7ttw56j5jzWUqK9n7SDvtfyOOtgorDqvRlzJJX6WbunvZvXa11vrodhRRRXIeQfZH7P8A/wAkj0H/ALeP/SiSvQ688/Z//wCSR6D/ANvH/pRJXodfpWE/3en/AIV+R/UuT/8AIsw3/XuH/pKKmpf8e6f9dov/AEYtW6p6qwS0DHOBLEeASf8AWL2FL/aUP9y4/wDAaT/4mus9gt0VU/tKH+5cf+A0n/xNH9pQ/wBy4/8AAaT/AOJoAt0VU/tKH+5cf+A0n/xNH9pQ/wBy4/8AAaT/AOJoAtEZGCMiuL0b4JfDvw7q0Gq6T4B8MaXqluxeG9s9GtoZo2IIJV1QMDgnkHvXVf2lD/cuP/AaT/4mj+0of7lx/wCA0n/xNGzuHSxkeLPhx4S8fNbN4n8L6L4ja13CA6tp8N0Yt2N2zzFO3OBnHXAqr4m+EvgbxpdwXXiHwZ4f166giFvFNqelwXDxxgkhFZ0JCgk8Djk10P8AaUP9y4/8BpP/AImj+0of7lx/4DSf/E0AVfDnhXRfB+kppeg6PYaJpiMzLZabapbwqWOWIRAACT145rmLP4B/DHT76G9tfhz4Str2CRZoriHQ7VJI5Ach1YR5DAjII5zXY/2lD/cuP/AaT/4mj+0of7lx/wCA0n/xNHW4dLENr4d0mx1m91e20uzt9WvlRLu+it0We4VBhBJIBuYKCcAk4zxWfa/DvwpY+KJvEtt4Y0a38RzZ83WItPiW8kyADumC7zkADk9q1v7Sh/uXH/gNJ/8AE0f2lD/cuP8AwGk/+JoAwZfhV4Kn1K91GTwfoEmoXsqXF1dtpkBlnkRg6O77csysAwJOQRkU3WvhP4H8Satcapq/g3w/qmp3CLHNe3ulwTTSKuNqs7IWIG1cAnjA9K6D+0of7lx/4DSf/E0f2lD/AHLj/wABpP8A4mhaWt0DzLQAUAAYFLVT+0of7lx/4DSf/E0f2lD/AHLj/wABpP8A4mgC3RVT+0of7lx/4DSf/E0f2lD/AHLj/wABpP8A4mgC3RVT+0of7lx/4DSf/E0f2lD/AHLj/wABpP8A4mgC3RVT+0of7lx/4DSf/E0f2lD/AHLj/wABpP8A4mgC3RVT+0of7lx/4DSf/E0f2lD/AHLj/wABpP8A4mgC3WR4o8H6D4300af4i0TTtfsBIJRa6paR3MQcZAbY4IyMnnHc1c/tKH+5cf8AgNJ/8TR/aUP9y4/8BpP/AImgDOXwXo8NxoMttYw2SaGjxafBaxJHHAjR+WUVQPlULwFGBwOOBjSsdLs9M+0fY7SC0+0TNcTeRGqeZK33nbA5Y4GSeTSf2lD/AHLj/wABpP8A4mj+0of7lx/4DSf/ABNHW4eRlaP8PfCvh7Xr7XNK8M6PpmtX277XqVnYRRXNxubc3mSKoZssATknJ5rWsdLs9M+0fY7SC0+0TNcTeRGqeZK33nbA5Y4GSeTSf2lD/cuP/AaT/wCJo/tKH+5cf+A0n/xNAFuiqn9pQ/3Lj/wGk/8AiaP7Sh/uXH/gNJ/8TQBboqp/aUP9y4/8BpP/AImj+0of7lx/4DSf/E0AW6Kqf2lD/cuP/AaT/wCJo/tKH+5cf+A0n/xNAEeoeH9L1eRZL7TbS9kUbVa4gWQgegJHSqn/AAhPh7/oA6Z/4Bx//E1f/tKH+5cf+A0n/wATR/aUP9y4/wDAaT/4msZUaUneUU36EOEW7tFPxB4R0LxZo39ka3ounazpOVP2HULSOeDK/d/duCvHbjisvQPhN4H8KQ38OieDPD+jxahF5F5Hp+lwQLcx8jZIEQb15PByOTXQf2lD/cuP/AaT/wCJo/tKH+5cf+A0n/xNa2S2LKHhXwT4e8C2Elj4a0HTPD1lJIZnttKs47aNpCAC5WNQC2FAz1wBW1VT+0of7lx/4DSf/E0f2lD/AHLj/wABpP8A4mqAt0VU/tKH+5cf+A0n/wATR/aUP9y4/wDAaT/4mkAuqf8AINu/+uL/APoJrz6u41DUIn0+5UJPkxMBm3kA6Hvtrh+fRvyNcOITbVjxMwo1asounFv0VwrH1/wdoHiySzfW9D03WHs38y2bULSOcwPx8ybwdp4HI9BWxz6N+Ro59G/I1y8st7HlrC4lbU5fcyv/AGfa/wBofbvssP23yvI+0+WPM8vO7ZuxnbnnHTNZvh3wT4d8Hm6Og6BpeiG7YNcHTrOO384jOC+xRuIyevqa2ufRvyNHPo35GjlltYPquJ29nL7mYnhrwP4c8Fi5Hh/w/pehC5IM/wDZtlHb+aRnBbYo3Yyevqak1PwfoOtaTPpeo6Jp1/plxKZ5rK6tI5IZJC28uyMCCxb5skZzzWvz6N+Ro59G/I0csnuh/VsVe/JL7mNiiSCJIokWONAFVFGAoHAAHYU6jn0b8jRz6N+Ro5ZdifqmI/59y+5mr4c/4/n/AOuZ/mK6Oua8PyeXeOSkh/dn7sbMeo9BW/8AaR/zyuP/AAHk/wDia66UXy7HrYalUhTtKLT9CaioftI/55XH/gPJ/wDE0faR/wA8rj/wHk/+JrazOrll2JqKh+0j/nlcf+A8n/xNH2kf88rj/wAB5P8A4mizDll2K+uaDpvibS7jTNY0611XTbgBZrO+gWaGQAggMjAg8gHkdqgs/Ceh6fpen6ba6Np9tp2nuslnaQ2saQ2zLna0aAYQjJwVAxk1f+0j/nlcf+A8n/xNH2kf88rj/wAB5P8A4mizDll2Mb/hX/hf/hKj4n/4RvSP+ElIwdZ+wxfbMbNmPO27/u/L16cdK1ptNs7i+tr2W0glvLZXSC4eMGSJXxvCtjKhtq5x1wPSn/aR/wA8rj/wHk/+Jo+0j/nlcf8AgPJ/8TRZhyy3sRtpdlJdzXTWdu11NCLeWYxKXeIFiEZsZKgsxwePmPrVbw74X0bwfpaaboOkWOiacjMy2enWyW8KsTkkIgABJ68Vd+0j/nlcf+A8n/xNH2kf88rj/wAB5P8A4mizDll2JqKh+0j/AJ5XH/gPJ/8AE0faR/zyuP8AwHk/+Josw5ZdiaioftI/55XH/gPJ/wDE0faR/wA8rj/wHk/+Josw5ZdiaoJvvD6Uv2kf88rj/wAB5P8A4moZrldw/dzjjvA/+FFmdmE9yreWgtFRfaV/uTf9+X/wo+0r/cm/78v/AIUHte1h/MiWiovtK/3Jv+/L/wCFH2lf7k3/AH5f/CgPaw/mRLVabTbO4vra9ltIJby2V1guHjBkiD43hWxlQ20Zx1wPSpPtK/3Jv+/L/wCFH2lf7k3/AH5f/CgPa0/5kZ194R0LVNLv9MvNF06702/kMt3Zz2kbw3LkglpEIw5JAOSCeBWZe/CjwRqWg2OiXfg7QLrRbFme002bS4Ht7diSSY4ym1ScnOAOprpPtK/3Jv8Avy/+FH2lf7k3/fl/8KVg9pT/AJkYmhfDvwp4X0u90zRvDOj6Rpt9kXVnY2EUENxldp8xFUBsrxyDxxVq+8IaDqWqaZqV5omnXeo6XkWF5PaRvNaZAB8pyMpkAfdI6Vo/aV/uTf8Afl/8KPtK/wByb/vy/wDhT1vcXtKdrXRLRUX2lf7k3/fl/wDCj7Sv9yb/AL8v/hQP2sP5kS0VF9pX+5N/35f/AAo+0r/cm/78v/hQHtYfzIx/H3/Ii+I/+wbc/wDopq+L6+0PGKvqHhHXLWCKV557GeKNTGygs0bADJGByep4r5b/AOFV+J/+gav/AIEw/wDxdfMZvSqVJw5It6dEfifH+Gr4rE0JYeDmlF/Cm+vkcnVXUtJsdatTbahZ299bEhjDcxLIhI6HDAiu2/4VX4n/AOgav/gTD/8AF0f8Kr8T/wDQNX/wJh/+LrwVh66d1B/cz8sjluYRalGhNNf3Zf5Hntj4R0LTIbmKz0XTrSK6Typ0gtI0WVCCNrgD5hyeD61NZ+H9K02xaytNMs7WzZ/MNvDAiRlsg7toGM8Dn2Fd5/wqvxP/ANA1f/AmH/4uj/hVfif/AKBq/wDgTD/8XVOliXvGX3M1lg80l8VKo/lI4a40PTrrUYNQn0+1mv4BtiupIVaWMc8KxGR1PQ9zTLvw9pV/qMGoXOmWdxfwACK6mt0aWPBJG1iMjBJPB713n/Cq/E//AEDV/wDAmH/4uj/hVfif/oGr/wCBMP8A8XR7HEraMvuYlgczVrUqmmnwy27bHHtbxPOk7RI00asqSFRuUHGQD2B2jP0HpUGn6RYaT532Gyt7Pz3Msv2eJY/Mc9WbA5Pua7f/AIVX4n/6Bq/+BMP/AMXR/wAKr8T/APQNX/wJh/8Ai6n6viLW5H9zI/s7MbcvsZ2/wy/yOTorrP8AhVfif/oGr/4Ew/8AxdH/AAqvxP8A9A1f/AmH/wCLpfVq/wDI/uZP9l4//nxP/wABl/kfTn7P/wDySPQf+3j/ANKJK9Drz/4M283h/wCGuj6ffQTRXUPnb1SNpAMzOw+ZQQeCOhrtf7Sh/uXH/gNJ/wDE1+h4VOOHpp9l+R/SuUxlDLsPCas1CN1/26g1L/j3T/rtF/6MWn6hqFrpNhc319cw2dlbRNNPc3EgjjijUEs7MeFUAEkngAUzUv8Aj3T/AK7Rf+jFrH+JPhibxt8OvFPh22mjt7jV9KutPjmlB2I0sLRhmxzgFs8V0SbUW4rU9yhGE6sI1XaLau+yvq/kYv8Awv74Yf8ARR/CP/g9tf8A45U2n/HL4b6tf21jY/EDwteXt1KsEFtb61bSSSyMQqoih8sxJAAHJJrw/Vv2UfE9wzPH4l06JATtzHL0+g7/AI1haX+yT4s0vxZoGrXPifTbu3sdY0+9eFklDFYbyGUheoyQjAdskdByPK9vjL609P68z7z+y+HJQbjjGnbRPv8A+AL8z7Eooor1z88CiivPPHHxbHgv4pfDzwc2li6Xxa1+DfG58sWn2aAS52bTv3Zx95cdeelHW39dx932PQ6K+Ybj9srW5Lc+KNM+Eet6t8LPt62K+Kre/iNxN+8ERljsQpkdDL8qncMjHQ/KPW/BfxcHjD4seP8AwUNKNoPCsenyC+ack3X2qFpcGMoDHtxjqc57dKaTkrr+tv8ANCel79P87fn9x6HRRRSAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiuM8aeOtQ0bXtK8O+H9Jt9a8RajBNeJDfXj2drFbwlFkeSZIpWB3SxqqhDkk8gDNHkB2dFZXhfUdT1TQ7e41jSP7D1Ntyz2P2lLhUZWK5SRcbkbG5SQrbWG5VbKjzb4X/AB0n+KHiSW0sU8ImwjMztFaeKTc6tHArlI5ZLIWo8vf8hwZflDjqeKOtg6XPXqK8g+Hfx4vPG2qeGzc+HbfTtE8UJeSaLdQ6n9oumW3PP2mDylEJKjPyyS7WwrYJFbfgz4y2njn4iaz4asNH1K3tNPsYrxNV1C3ktkvN8jofJjkUM0YK/wCt+6xztyBuJ1Uerv8Ahv8AkD0Tfb9dD0SiiigAooooAKKKKACivn/9r3S/FNn4QtfFHhjXdX0s6Y2y+t9PvZYVeFiMSFUYZKtgZ9GOeFr5h+GPiT4k/EzxxpXh6z8beJVN1KPOlGqz/uYRzI5+fsoOPU4HevJr4/2Fb2Lg23t5n6DlXCX9qZe8xjiYxjG/Mmn7tu/y1P0eoqK1txaWsMCtI6xIEDSuXc4GMsx5J9zya4D4tfGW0+FsVlGNH1LXL+6uLePyrO3k8i3jlmWLzp7jaY4lBJwpO5zgKDyR63Zdz8/fVrZHolFeceKviZrtv4wvvDnhHwxb+Jb3StPTUdTa81Q2KxLIziGGIiGTzJXEUpw2xVAXLjdx1vgvxdp/j3wlpHiPSmkbTtUtY7uDzV2uFdQcMMnDDoRk8g0LVXX9b/5MT0djaooooAral/yD7r/rk38jXC13Wpf8g+6/65N/I1wtctbdHvZb8EgoornPiB4yXwJ4Zm1T7DLqdwZYrW2soGCtPPLIscSbjwoLMMnsMntXP1sevsrs6OiuR8GeNL/W9Y1jQ9b0mHRtd0xYZpIrS8N3bywy7/LkjkMcbHmORSGRSCvcEGsPxl8Utf8ADLeItQtvCH2nw34eQSX1/e3zWk06hBJK1pEYWWYKhxlpIwzhlB4zRbWxPMmrnpVFeT658br+zbxHqOk+GF1Xwv4b2f2rqD6h5FxnyxLKLeDy2EvlxOjHdJHkkqMkGnt8eLdfHn9kNp8KaB9rNgdYe+CuJhY/bSxgKcQ+V/Hvzu42Y5quV/r8v6279CfaQ7/1/wADr26nqtFZXhXWZ/EWgWepXFg+mtdKZUtpWy6xknYX4G1iu0lf4SSMnGa1alpxdmWmpK6Nnwr/AMhCT/rkf5iuqrlfCv8AyEJP+uR/mK6quyl8J85j/wCMFFFFbHnBRRRQAUVyPxE8dXHg2LRrXTdLGta7rV8LDT7KS4+zxF/LeV3llCOUjSON2JCMeAApzT/h742m8ZWeqx3+m/2PrWj376bqFklwLiNJQiSK0cu1S8bRyRupKqcNgqpBFC1vbp/wP80D0tfr/wAH/JnV0VwHjL4u2nhT4heEPCMdjJqF7rt0YZpo32pYJ5M0kbvwclzBIFXjIRzkbcHFh+OF9NqMd9/wjKr4Ik1z/hHo9a+3/wClG4877OJTa+Xt8g3A8sOJS/Iby8ZII+9a3XT8v80Evd39fz/yZ6zRXi+k/tHx3Wv6vbX2g/ZdNgg1OawuLe9E9zdmxu0tZY3g2L5bvLIgjCvJuB52nAPr2lz3V1plpNfWq2V7JCjz20cvmrFIVBZA+BuAORnAzjOBQtYqS2f/AAf8n/TQPSTi91p/X3lqiiigAooooAKp3n+sH0q5VO8/1g+lTLYxq/CQUUUVicQUUUUAFFUNe1y08N6Tc6lfGYWtuoL/AGe3knkOSAAscas7sSQAqgkk9K5v4UfEY/FHw1cax/Y93oXlX9xZCzv+LhRFIVzIuPkY4yU5KngnihatpdNf0HZpc3Tb9Ts6K898XfGK18M+PPDvhWDSNR1G61S9W0uL1beSOzst0TSLumK7HkIXiNSWxknaMZo+PPi9q/gu71a7Xwm1x4X0V7eO/wBUurt7aaVpWUH7HCYWFyEDpkmRMsSq7iDQve272/L/ADQ+VrTyv/X3HqFFeTXPx6Sy+Jk3h250mKDRYb99Kk1eS/AlS5Ww+3MTBswIRECPM8zO7jZj5q9B8I65ceJPDtlqlzp8mlvdqZktZWJkWMk+WXBA2sU2sVx8pJXJxku2l/612+8GnF2ZsUUUUiQooooAq6t/yC7z/ri//oJrzavSdW/5Bd5/1xf/ANBNebVwYndHz2Z/HH0CiiqWs6xbaDpk9/eGUW8IBbyIHmkOSAAsaAsxJIACgkk1xnjpOTsi7RXmmn/GpdQ+Ht54mPh++trhdSbSrXSLhglxLOZxDEr5GIyzMCw52DPXFdD4P8YX2tatq+i6zpUWk61pqwyyR2t2bq3lhlDeXJHIUjY8xyKQyKQUPUYJvlla/wDXT/NGkqcoptrb/O359djqqK828R/Fy80e98Qz2nh8X/h7w3JHFq2oNe+VMpKLJIYIfLIlEcbozbnTuFDEcxeJfjLc6HrmvQ2+hw3ej+H3s49Tu5b/AMm43XG0r5EHlsJAFdfvSJk7lGSORQlK1uv/AAP80P2NR9P60/zWm56dRXms/wAZVtfiDLoU+mRQ6TFevpr6o96BItwll9sYmHZxF5WRv353cbcc12/hnV59e0O01G4sX05rlTIltIxLrGSdhYEDaxXaSv8ACSRk4zS5Wkn/AFrsTOnKnbmW5p0UUVJmemeD/wDkXLT/AIH/AOhtW1WL4P8A+RctP+B/+htW1Xv0/gj6H6Hhf93p+i/Iqal/x7p/12i/9GLVojcCD0NVdS/490/67Rf+jFq3Wh1EMlrHJ97ef+2jf41F/ZdvvViJCVIYZlcjIORxnHWrdFABRRRQBV1SG4utNu4bO5+x3ckLpDcbA3lOVIV8EEHBwcHjivlzwb4F+MPxG+KXw9vfid4btdJt/A9rqcU/iCHU7eb+3ZbiIQB44IlBhG0b8MBx6Hivq2ilyq93r/wzX6v9dkO7tZaf1/X6WPkbwjov7RXwt8G6b8LPDXhPQ7i10y5WCz+IE2pxfZhZeb5mJLJh5u/aTG2M99ueHPqvwz+H/iDw/wDtDfF/xPqVkItG1+LR10+8WVCLhoLZkmwgYsmGIHzAZzxnrXslFXzO93q319bf5fmTZWaWi009Hf8Ary2sFFFFSMKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACvHPjB8L7fxB490PxVfeDv+Fhaba6dcaZP4fzbMd0kkUkc/l3MkcMgXy3BDtkFlZQSDj2OilbVPt/lb8mO+jXf/hzzL4WWupeB/DOkeH9R0+ayl1G6vpbCyWRLiLR7be0sFrIQ/IjjKoBHuRSNittCE85pvhvxVrx8D6LJ4QTwQPC9615canp7W0emzFbaeHbZQxTPKEd5g+2ZEwgYHLYB9wool72/l+G3n/n1uJaX87/AI7/ANdOh86/DP4b+JNF8R+DseEJPDGq6Y0h8U+K2vreYeJMQvGPmSRp5y8rLMDcohjCkDng+p2/hzUU+Nd9rzW+NJk8PW9ilxvXmZbmZ2Xbndwrqc4xz1rt6Kq/vKXa/wCKa/XoK2jXe34NP9N3qFFFFIYUUUUAFFFFAFfUNPt9W0+5sbyFbi0uYmhmhf7rowIZT7EEivH/ANn39n+H4O6h4kvpnW5u7u5aCzmzlksgQUB9GY4Lf7i17RRWMqMJzjUktY7Ho0MwxOHw1XCU5WhUtzLvZ3Rl+JNHu9c0t7Sy1y/8OzsysL7TUt3mUA8gCeKVMHvlM+hFcd8SvBesat8KX0G0vLvxJqoubJzdXxt4ppljvIpXZvLSKMEIrfdVc7ehPX0WitjzjxT4seEdefx22s+HNF8SG4vdLWwuL7w3qthBHdhXdkhvY7sZjRd7bZ7bdKBJKOMJnv8A4T+CD8Nfhp4Z8LtMtw+lWEVq8kedrOq/MVzztznGecYzzXWUUR91W/rr/mwerv8A10/y/rQKKKKAK2pf8g+6/wCuTfyNcLXdal/yD7r/AK5N/I1wtctbdHvZb8Egryzx/wDDbxDf6TLdWfiPUvEt5aX9tqdpo+p/Y4LfdDcJL5aSRW6OCVVkBdmA3ZOetep0Vzp8rUluv+HPWlFSTi9mebeFbHWpPGHibxrqHhu8057u0s9Ns9Ie4t5Lto4XlZpHKSmFctOcASE7Y88E7awvG0fiXxP4yu7TW/Auua14NsZY2srHS7nThBqTgBjLc+ddxuyq3Cw7Qp2kvv3BU9mop81mmun9X/r/ACM/Z3TV9/6/ryXrf5++JHw18QeJNV8V2Gj6Rr+l2nimGNLuS21Sy/suZjCI2lukf/SYpFACstsSsgjjy3LY7fxV8LrXUtQ0GCy0Wx3iNbbUtekgh+1NZxKCttvxvKyuFVlHy7PM5BIz6VRT5nay/q233f8AA2D2abbev/B3+/8A4O55P8D/AA/4y0O41L/hJzqSxNa28b/2nqQvftF8rS/aLmDEj+VA4MW2P5MbT+7Tv6xRRSlLmdy4x5VZGz4V/wCQhJ/1yP8AMV1Vcr4V/wCQhJ/1yP8AMV1VddL4T53H/wAYKKKK2POCiiigDz34q+HtVudU8HeJtG0xtbvPDmpSXEmmRTpDNcQS28sEgiaRlj8xfMVwHZQQhG4Eiq/wz0fWdDm8Ta9qmhXFpfeKdcF2dOjuIZJLC3W3igjMzCTYW2wbmETPgyYBfGa9Kooj7rb/AK6P9Aev9ev+Z89a98HfiND448Kanba/oesWsfiqTWb24bRJIriGNraeJfMc32JFSNkhVURSPlYghWDPg+HfildFs/h03htl0S18UDWP+Ek+2w/ZWslvzfqgj3+f5+dsJUx7OC3mdAfoKiiPu2t0d/utb7rIJe9dvr/wf/kmeP8AxJ+FN1rWq6vceE9H0vQdSuNOnu31uO3hjmvtTCFbMSuo3ssLZl3NnDCIjO1hWx8D9H8Q6Poerprlvq1haS3wfTNP17UxqN9bQeREriW4Esu7dMJnUeY2FdRx91fSKKI+7dLr/nf/AIHoEveab/rT+n6thRRRQAUUUUAFU7z/AFg+lXKp3n+sH0qZbGNX4SCiiisTiCiiigArgPh3o+q+DdD8Std6XPPcXHiC/vYLW3lhMksMtwWRgWcKPlO7DMCAOmeK7+ihaNvyt+Kf6Dvpy+d/wa/U4n4leHdR8Qah4IlsLfz003xBFe3R3qvlwrBOpbkjPzOowMnnpXH/ABb8O+IfGA1bSJvBNtrl0wY+GfE9q1vF/YkjxKvmyvJMJ45ElBffbISVCYG4GvZqKFored/wS/ReZSk00+yt+Lf6+h5p4w+GMWv6xoTro2mzX8yCHWvErWkIupLWJQfs27/WFZpNoZR8uwSAkErnJ+AfhvxvoE2p/wDCVnVFia0tY5P7V1QX32nUFMv2m6t/3j+TbyAw7YzsxtP7tP4vYaKrm38/6/pbddyfs8vp+H9fdpsFFFFSIKKKKAKurf8AILvP+uL/APoJrzavSdW/5Bd5/wBcX/8AQTXm1cGJ3R89mfxx9AooorjPGPIrr4fa5J4L1aOOyRtUt/FUmv2VrJOqi5jS8EyrvBIUugIG7oSN2Oa2vC9lrD+LPEvjG/8AD13p73lrZ6faaU9xbvdmOFpWaR9spiXLTnAEhO2PPBO2vQ6KtSajy/1sl+SN5VnLmut/872+88X8VeC/En2X4geGdO0Jr6x8XzmaLV1u4kgs1mhjhmE6Mwkyvls6+Wjhtyg7cE1S8Z/D7XbjVvEqW3hqTV9XvTGPD3ipbuFRoa+Uke395IJYdjq8h8hX8wPzySK91oqo1HG3lp+X+X5lrESXRf8AD2v99ttvI4Pxd4Ah17WtLlTR9Pa6nHl6rrjW0Qne3QAi33ffKyPtBUfLsDg4JGcr4K6D4u0WTUB4kOorGbW2jf8AtLUReG4vVMn2m4gPmP5UDgxbY/kxtPyJ39RoqVJpNd/6/r/My9rLk9m/L8P6t6aBRRRUGR6Z4P8A+RctP+B/+htW1WL4P/5Fy0/4H/6G1bVe/T+CPofoeF/3en6L8inqu42g2kBvNiwSMgHzF7Uvl33/AD8W/wD34b/4ujUv+PdP+u0X/oxayPiN4u/4V/8AD3xR4o+yfb/7E0u61L7L5nl+d5MLSbN+DtztxnBxnODVtqKuzplJRTbNfy77/n4t/wDvw3/xdHl33/Pxb/8Afhv/AIuvmCT9sLxpsRofhfp1wJHMcbR+Irkq7DOQCNO5I2t0z901l2v7c3imPxh4Y0jVPhfp9haa1rFlpJuk8STvJF595FamRY309A+xpQSpdTwRxXLHF0ZNJS39TjjjaE2kpb+TR9Z+Xff8/Fv/AN+G/wDi6PLvv+fi3/78N/8AF1borrO0qeXff8/Fv/34b/4ujy77/n4t/wDvw3/xdW6KAKnl33/Pxb/9+G/+Lo8u+/5+Lf8A78N/8XVuigCp5d9/z8W//fhv/i6PLvv+fi3/AO/Df/F1booAqeXff8/Fv/34b/4ujy77/n4t/wDvw3/xdW6KAKnl33/Pxb/9+G/+Lo8u+/5+Lf8A78N/8XVuigCp5d9/z8W//fhv/i6PLvv+fi3/AO/Df/F1booAqeXff8/Fv/34b/4ujy77/n4t/wDvw3/xdW6KAKnl33/Pxb/9+G/+Lo8u+/5+Lf8A78N/8XVuigCp5d9/z8W//fhv/i6PLvv+fi3/AO/Df/F1booAqeXff8/Fv/34b/4ujy77/n4t/wDvw3/xdW6KAKnl33/Pxb/9+G/+Lo8u+/5+Lf8A78N/8XVuigCp5d9/z8W//fhv/i6PLvv+fi3/AO/Df/F1booAqeXff8/Fv/34b/4ujy77/n4t/wDvw3/xdW6KAKnl33/Pxb/9+G/+Lo8u+/5+Lf8A78N/8XVuigCp5d9/z8W//fhv/i6PLvv+fi3/AO/Df/F1booAqeXff8/Fv/34b/4ujy77/n4t/wDvw3/xdW6KAKnl33/Pxb/9+G/+Lo8u+/5+Lf8A78N/8XVuobe8gvPN8mVZfKcxPtOdrDqp96V0nYCLy77/AJ+Lf/vw3/xdHl33/Pxb/wDfhv8A4urdFMCp5d9/z8W//fhv/i6PLvv+fi3/AO/Df/F1booAqeXff8/Fv/34b/4ujy77/n4t/wDvw3/xdW6KAMbXpryx0PUblpYJFhtpJCghZS2FJxnecdPSvGP+Fnv/ANA5f+/3/wBjXtPjD/kUtb/68Z//AEW1fL1eJmFadOUVBnxmfZxjstqQhhKnKmtdE/zTO4/4We//AEDl/wC/3/2NH/Cz3/6By/8Af7/7GuHory/rVbv+CPmP9as5/wCf/wCEf8juP+Fnv/0Dl/7/AH/2NH/Cz3/6By/9/v8A7GuHoo+tVu/4IP8AWrOf+f8A+Ef8juP+Fnv/ANA5f+/3/wBjR/ws9/8AoHL/AN/v/sa4eij61W7/AIIP9as5/wCf/wCEf8juP+Fnv/0Dl/7/AH/2NH/Cz3/6By/9/v8A7GuHoo+tVu/4IP8AWrOf+f8A+Ef8j2T4a+MJ/EeuT20VvHaMts0m9iZAcMoxj5fX17V6T5d9/wA/Fv8A9+G/+Lrxf4F/8jbd/wDXi/8A6Mjr3OvoMFOVSjzS3PvsmxuIzDCKviZc0rvXT9Cp5d9/z8W//fhv/i6PLvv+fi3/AO/Df/F1borvPcKnl33/AD8W/wD34b/4ujy77/n4t/8Avw3/AMXVuigCp5d9/wA/Fv8A9+G/+Lo8u+/5+Lf/AL8N/wDF1booAqeXff8APxb/APfhv/i6PLvv+fi3/wC/Df8AxdW6KAKnl33/AD8W/wD34b/4ujy77/n4t/8Avw3/AMXVuigCp5d9/wA/Fv8A9+G/+Lo8u+/5+Lf/AL8N/wDF1booAqeXff8APxb/APfhv/i6PLvv+fi3/wC/Df8AxdW6KAKnl33/AD8W/wD34b/4usTXNUvNPu0jJgkygbIjK9z/ALR9K6auQ8X/APISi/64j/0JqwrScYXRwY2cqdHmjuV/+Eju/wC5D/3yf8aP+Eju/wC5D/3yf8ay6K4faz7nz/1qt3/BGp/wkd3/AHIf++T/AI0f8JHd/wByH/vk/wCNZdFHtZ9w+tVu/wCCNT/hI7v+5D/3yf8AGj/hI7v+5D/3yf8AGsuij2s+4fWq3f8ABGp/wkd3/ch/75P+NH/CR3f9yH/vk/41l0Ue1n3D61W7/gjU/wCEju/7kP8A3yf8aP8AhI7v+5D/AN8n/Gsuij2s+4fWq3f8Ean/AAkd3/ch/wC+T/jR/wAJHd/3If8Avk/41l0Ue1n3D61W7/gjU/4SO7/uQ/8AfJ/xo/4SO7/uQ/8AfJ/xrLoo9rPuH1qt3/BEniHxZc2OganctDFIsNrLIUGVLAITjOTj64NeIf8AC8k/6Abf+Bn/ANrr1Pxl/wAihrn/AF4z/wDotq+V68PMMVWpyiov8EfA8SZtjMNVpqlO10/sxfXzR6r/AMLyT/oBt/4Gf/a6P+F5J/0A2/8AAz/7XXlVFeV9exH834L/ACPkP7fzH/n4v/AYf/Inqv8AwvJP+gG3/gZ/9ro/4Xkn/QDb/wADP/tdeVUUfXsR/N+C/wAg/t/Mf+fi/wDAYf8AyJ6r/wALyT/oBt/4Gf8A2uj/AIXkn/QDb/wM/wDtdeVUUfXsR/N+C/yD+38x/wCfi/8AAYf/ACJ6r/wvJP8AoBt/4Gf/AGuj/heSf9ANv/Az/wC115VRR9exH834L/IP7fzH/n4v/AYf/Inqv/C8k/6Abf8AgZ/9ro/4Xkn/AEA2/wDAz/7XXlVFH17Efzfgv8g/t/Mf+fi/8Bh/8ifa3wt1m58TeA9M1KIRWcc3m4hdTIV2yuv3gVz0z0HWuq8u+/5+Lf8A78N/8XXD/s//APJI9B/7eP8A0okr0OvvcNJyoQk92l+R/RGV1JVcBh6k93CLfq4oqal/x7p/12i/9GLXF/tCaffat8A/iVY6Zaz32pXXhnU4bW1tYjLLNK1rIqIiAEsxYgAAZJIFdpqX/Hun/XaL/wBGLVuuhq6selJcyaZ+adv4q8X6bp72EXgT4jTW4ld4zD4S1KEgNnqW052Y8nknvjHFc7Bo/jbxR8Yvhq1t4J+Ia6VaeINEklbWPDV/HHbbNUtpp5Gla0jRYwqElmx90k46V+p1FeZHL6cZKXM9Hfp/keSsspqUZOcnZp9OnyCiiivUPYEPII6V8Sah8Mb3Rf2ltW8M33xk+KEPhnTvC/8AwlEsjeJ3DK63BVkPybfKCD7u3PvX25XlPxD/AGcvD/xI8R6/rd7qutafe614f/4Ru5/s+aJFW1MvmsU3RMQ5OVJJI2k8Z5qHzKSlHdX/ACdvxsVo4uMtnb81f8Lngn7H/wAcdT8TfFi+tNb8ZJ4gj8badNrtlpn9qLdf2LLHdSj7GIwx8nNu8T7cD7h44rGufFXjXwT+0sJvH/irx/4WW98WC30q4WEXfhK905wRDasisgimdQF3jeVPzMoILD6Nt/2Wfh7pOveD9a0HRoPC+qeGZvOhutEtbe2kvAYzGyXLCLMispOeQcknIrCH7GfgpfG/9uprHihNL/tca4fCa6qf7FN6Du802+3Od43/AHuvH3flraPLGpBrZafK6t+GmvbW9zN3lCd95a/OzuvS+vz8tZP2WPEereIbr4vDVdUvNTFj481KztBeXDy/Z4FEe2KPcTtQZOFGAM9K92rjPhv8K9J+F8nih9KuLy4PiLWrjXbv7Y6NsnmC7lj2quEG0YByfc12dT9mK7KK+aST/Et/FJ9238m3YKKKKQgooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigArxfwnJ43tfjd4qs9a8R22qSTeHoLuw0+C3e3sLJjPMirtLszsdo3SEgt0CqABXtFYUfhCzh8bXHikSznUJ9Pj01oyy+UI0keQEDGd2ZDznGAOKVvfT6a/jFr87Dv7rXXT8JJ/lc4H4JyeJofGHxJsPFHiI+Iry11K2KSRQG2toFe1jfy4IS77EG7uzEnJJJNM+M2kWNvdTa34j8V69BpzWq2OjeHfDl/c2FzPfMXZiht5Ve5lcBAsbAogjdiMFiO5tvBcWk6h4r1PTbq4i1PXikru7IVhkSBYUKAoccKpO4Nz2xxXK6l8F73WPFNl4pfx34g0vxDDpkemvJp8OnyQgD5pGjW4tJTGZGwW2EbtqAjCrhP3rLbb8nt5+fS6eoL3Vp/Wq/rzs1ojyTxM/jvULrTNL1u58Q6xrum+DIZr618K6q+nnT9TkZgbu6aJoknQ+XgRoZSPLkKwMHBPXeJ2stZ8H6J4u8SePNX1GwvtFtrfSNN8JXt1pst/qEiF3li8iRJLiST5NkTrtjCMSoy5Ha6z8F/7Wu1v4fGniXStXm09dM1HUrBrNZdShUsUMytbNGrqXkw8KRsN5GemM9/2e7Gx17TdT8PeK/EHhX+zdKj0aytdPSxnitrZDnbH9qtZmUsQu9g2X2JuztGKet09Lvp0+K9vvSXVf9upCWlmui/+R/yb8/8At5nafDiLxBD4B8Ox+LJFl8TLYQjUnTaQbjYPMPyALndnO0Yz04ro6p6RYzabplta3GoXGqzxIEe9vFiWWYj+JhEiICf9lVHtVyqk+aTZMVZJBRRRUlBRRRQBznj/AMVL4P8ADNzfAj7Sw8q3U45kI44745P4V478GfGj6T4mexu5ma21NsFnbpNnhsn1yQfXI9K9c8Z/D2w8cyWxv7u8iS3BCR27oq5PUnKnngflXOL8APD6MGW+1RWByCJY8j/yHXy+Ow+YVcZCvRS5Yba79/v2PJxFPESrxqQ2j5/eS/tCapqGl/CfVzpOpyaTqdxJb2lvNAXE0jSzxxmKEojMssisyI4HyswbKgEjhvBem61rv/Cc+EofEGveClD2F1HYa3ftqOrWNo+RcFbozSALMInVHSeUxHc3ythR6/4y8E2PjnwvJompTXSoTFLFe20ojuYJ42V4p0YDAdXVWGQVJGCCCQeH1j9nXT/EOi6/a6p4r8R3+p659mjvtalazFzJbwMWjtfLW2EHk5Z9yeV8+9gxYHFfTK9nf+lp9+u6elvNnr9v6/rTa2t/Ig+CbSXHijxRcaBqOrap8Omjt00271fUp9Q+0XimQXMltNO7yvBt8lQdxQsrlOCxPsFcx4P8Iaj4Xab7Z4w1rxNCyKkUOqQWEaQY7p9mtoTyOPmJHHAFdPWj6Erq/wCv6/XUKKKKkZkeMP8AkUtb/wCvGf8A9FtXy9X1D4w/5FLW/wDrxn/9FtXy9Xz2Z/HH0PzTiz+PS9H+YV55rNjceLfGmvWUuqalp1rpOnQNapp909vieUykzMUI8zAjQBX3Jw2VOTXodcx4i8Bw6/qEl7FqupaPcT232O6bTpEX7TCCSEfejYI3vh02uN5w3THkwdr9H37HyGFqRpybk7ee9tV+l18+w7whfP40+Hei3l+Zo5dS02GWdoZGgfc8YLFWQhl5JwVIPpXI+EPD8+pa54n1DRta1W0srdZNI0432o3N/Ebhcia5aOaVg21/3ajIH7tz/ECPRbDSU0sW8VrLJFY29uttFZAL5aBeAwON2cYH3sYHTPNZ1j4J0yz8IyeGplkv9MljlimF2+55RIzM+5hjkljyMGtHNXk49TWNeMOdR0UmtN0le70ejey+84BbPXdJ1bXNB0u81WyuLrRZl0+TW783JvLyM4NxCxeQRKA6ZQlSdwIjAUmq+k6/eeGplsNan1jTLJdRF2ltPcSajfCIxL5VsWiMruXkjuJSAzYjjIOFbA9D0XwWmm6lHqF7qt/rt7BE0FtNqPk5t42KlwnlxpktsTLNub5Rzycw6j8PbS/WSSO/vrLUWv21FNSt2j8+OQxmLA3IyFRETGAynjB+981a+1jfXt+P9f8AA0OtYqk7wns+tutrXu9fna6bdtNDorG+t9Usbe8tJVntbiNZopUOVdGAKsPYgg1PVHQ9HtfD2jWOl2SeXZ2UCW8Kk5IRVCjJ7nA61erkla7tseNK13y7HovwL/5G27/68X/9GR17nXhnwL/5G27/AOvF/wD0ZHXudfT5f/AXqfrPDX/IvXqwooor0j6oKKKKAPM/jDdXl/rngLwtBf32mWOv6rJHf3GnTPbzNBDazT+SsyEPFvaNAWQhtoYAjNO+DV9eQ3njnw5cXt9qVr4e1z7HZXOozNPN5Elrb3CxtKxLSFDMyhnJbaFySea6bxx4GtPHNjZRy3l7pV9p90t7YanprotxaTBWXem9WRgUd0KurKVcgg1B4V+HsHg/TWt7LV9Tluri/bUtQ1C5aKS41CZgA3m/u9qqQEXbEqBVRQu0DFEdG79f846/JJ/fpuwlra39b/ndfdrsjxS11jWP+EWsvia2ua42sXPjFdPbTftkv2IWLap9gFr9k3eSCI8P5gUSbxnfgkHm9S+JX9hi+1q78W6pF8VLTxatrc+FW1KbyE09r5IFT+zy3li3Nq8cguQmS7hvMy22vdI/gfpMfiBb0avrB0dNUOtp4bM8f9npfFi5mH7vzv8AWEy+WZTGHO7ZkDFiT4Qw3mvJd6h4n8QarpEV+NTh8P31xDJZxXCtvRg/leeyo/zrG8rIpC4UBVClP3eW/R/h7unztL1vq1dhPXmt/XxfldeltPhR4/dXfj34e+K/EOoazqGoaba3yanAmoajqqXNi5a4Etrc21r5hMK2lkk7SjZFvKgfvCQw91+HHirRPFPhqH+w76+voLDbZStqkM8N4rrGpHnJcKsodlZHy4ywcNyCDR4q+G+j+NLi9fWFmvIbrSp9HNsZNsaQzY85kwMh3CoC2eAgxjnJ4B+H9v4DtdRC6nqGt6hqVyLq91PVDEZ53WJIkyIo40AWOJFAVB93JySSSGkeV9F+r/Rvt26BPWXMurf5Lb+vzOpooooAKKKKACuQ8X/8hKL/AK4j/wBCauvrkPF//ISi/wCuI/8AQmrnxHwHm5h/AfqYdFFFeYfLBRRRQBj+LdHvvEGgXOn6fqsmiXFxtRr2GPdKke4eYE5G1ym5Q/8ACSGwcVwnwjur2x8VeLNEuxq2n20P2a6sNJ1++a+vI4mVkeX7QZZQ0byRnCeaxUqSQu9RXeeKvC9l4w0aTTr8OIzJHNFNEQJIJo3DxSoSCAyOqsMgjI5BGRWRovw9GkTX99Jr+qajr17HFbvrV2tr9pWGNmZIlVIViCgvIf8AV5O85JwuLi7J3/r+v+G1ZtzL2bj/AF/Vvn8rnjPxK8ZDSdT+JF3qvinU9E8X6Mon8MaRb38sMdzbpbrKkiWoYJdh5fOWQsr7QhHy7M03xb4l1vUNY8T69FfawkOmrp72+pWF/NDpei4ijmnS7tww+0E7yxKxz4V1VjHtyPYfEnwvi8UX16bvxFrg0a/2/bdBWeJrO4AABUl42ljRgAGSORFbnI+Zt1TxF8GdO8RX2rMdZ1jT9K1ko2raLZyxC1vyqhCX3RtJHuRURvKdNwUZ5yTpCSja/l96td/PrbX72dPtKen4+mmi9LOyemu7OJ8SN4z8O/FCbxCP7QudFa7H2Vhqq/YLm2ktBFDZrbb/APXteMr+Z5f3Cf3mPlrvfhN4u0nxDoK2djrlxrt/Zost3dXVvPCZjKWbzoxKoLQswcIyZTC7VJC10WpeF7PVdQ0m5uPMKaYzvBajHkl2Qxh2GMkqrOBzgbzwTgjE8A/C7Tfh7JPJZ3t/fM1tDYwfbnjb7LaQlzDbx7EX5F8x+X3Oc/MxwMTdctn02/4P9a+u+MpxnC7+LTbb+rf5bbdlRRRWRzBRRRQBj+Mv+RQ1z/rxn/8ARbV8r19UeMv+RQ1z/rxn/wDRbV8r189mfxx9D824r/jUvR/mFZ+vWE+p6a9tBfPp29l82eMfP5YYF1VsjYWXK7xyucjkCtCsrxP4di8U6RJp01zcWsMjKztb7MsAQdpDqylTjkEEEcHivJg7STbsfGUGo1YtuyutbXt8uvocBfXt3Z6XrNxpV7qJ8LNLaIb+S4kuJUjLkXU0Ejln8sRlPnyQNruvrW34K1q3m8VarpmmajJqujLawXUM8ly10FkZpFdUlYsXX5FP3jg7hx0G2nhi5+xz283iLVrjftMcn7iJ4SpyCvlxKD0GQwZSOCME1PpvhwacLmT7fdXF/clPOv5hH5rKh+VMBAgUAsMBR95j1JNdsqsJQlF7/wDDavTy/q57lbF0J0Z03q3tv/d1d4q70d3pq3ZWbOa8dWuoab9p1eO61CRkdHiktpWS2sIUKmRpohJmbI3k4RjjAAXANJ48168m+yJpV00FpbajZLdXEL8yNJPGBCCO2xtzexUcgtjb1LwRa6hcXpF5d2tnqBzfWMBjEN0doRi2ULDcoCnYy5A9eai1z4Z+GvEHzXOjWSTGWOVriO1iEj7GDbWYqcqdu0juCRRTq0k4OetvL0/4P57hQxWFi6TrO/L/AHenu6NX6We3+LdswdW/4SDSPGUmokXUtkbgiIfbALeWNoAkcAi3cSfaDu37fu5+bHFdJ4L1yx1TTFgttRl1KeBFeaeaKSMybySJFDgZjYhtpXK4GAeK07rR7e7urGaQNts9xigGPL3Fdu4jHUKWA7fMfbGf4Z8H2nhYyGC4ubkmGK1jNyynyYI93lxLtUfKu9uTljnknis5VITp2e6ta3l3OetiaGIw3LNWnFJKy0dm999ba6Nb7aG9RRRXGeKfZH7P/wDySPQf+3j/ANKJK9Drzz9n/wD5JHoP/bx/6USV6HX6VhP93p/4V+R/UuT/APIsw3/XuH/pKKmpf8e6f9dov/Ri1bqnqqrJaBWUMrSxAqRkEeYvFL/ZNl/z52//AH6X/Cus9gt0VU/smy/587f/AL9L/hR/ZNl/z52//fpf8KALdFVP7Jsv+fO3/wC/S/4Uf2TZf8+dv/36X/CgC3RVT+ybL/nzt/8Av0v+FH9k2X/Pnb/9+l/woAt0VU/smy/587f/AL9L/hR/ZNl/z52//fpf8KALdFVP7Jsv+fO3/wC/S/4Uf2TZf8+dv/36X/CgC3RVT+ybL/nzt/8Av0v+FH9k2X/Pnb/9+l/woAt0VU/smy/587f/AL9L/hR/ZNl/z52//fpf8KALdFVP7Jsv+fO3/wC/S/4Uf2TZf8+dv/36X/CgC3RVT+ybL/nzt/8Av0v+FH9k2X/Pnb/9+l/woAt0VU/smy/587f/AL9L/hR/ZNl/z52//fpf8KALdFVP7Jsv+fO3/wC/S/4Uf2TZf8+dv/36X/CgC3RVT+ybL/nzt/8Av0v+FH9k2X/Pnb/9+l/woAt0VU/smy/587f/AL9L/hR/ZNl/z52//fpf8KALdFVP7Jsv+fO3/wC/S/4Uf2TZf8+dv/36X/CgC3RVT+ybL/nzt/8Av0v+FH9k2X/Pnb/9+l/woAt0VU/smy/587f/AL9L/hR/ZNl/z52//fpf8KALdFVP7Jsv+fO3/wC/S/4Uf2TZf8+dv/36X/CgC3RVT+ybL/nzt/8Av0v+FH9k2X/Pnb/9+l/woAt0VU/smy/587f/AL9L/hR/ZNl/z52//fpf8KALdFVP7Jsv+fO3/wC/S/4Uf2TZf8+dv/36X/CgC3RVT+ybL/nzt/8Av0v+FH9k2X/Pnb/9+l/woAt0VU/smy/587f/AL9L/hR/ZNl/z52//fpf8KAKfjD/AJFLW/8Arxn/APRbV8vV9VTaXZLDIRZ24O0/8sl9PpWT9htv+feL/vgV5uLwv1iSfNax4GZZC84nGoqvLy6bX/VHzXRX0p9htv8An3i/74FH2G2/594v++BXB/Z39/8AD/gnj/6kv/oI/wDJf/tj5ror6U+w23/PvF/3wKPsNt/z7xf98Cj+zv7/AOH/AAQ/1Jf/AEEf+S//AGx810V9KfYbb/n3i/74FH2G2/594v8AvgUf2d/f/D/gh/qS/wDoI/8AJf8A7Y+a6K+lPsNt/wA+8X/fAo+w23/PvF/3wKP7O/v/AIf8EP8AUl/9BH/kv/2x5h8C/wDkbbv/AK8X/wDRkde51xms2sMVqpSKNDvAyqgdjWNtHoK76LWFj7Pc9TD045JD6nJ89tb7b/NnplFeZ7R6CjaPQVt9ZXY6f7Th/Kz0yivM9o9BRtHoKPrK7B/acP5WemUV5ntHoKNo9BR9ZXYP7Th/Kz0yivM9o9BRtHoKPrK7B/acP5WemUV5ntHoKNo9BR9ZXYP7Th/Kz0yivM9o9BRtHoKPrK7B/acP5WemUV5ntHoKNo9BR9ZXYP7Th/Kz0yuQ8X/8hKL/AK4j/wBCasLaPQUbR6Cs6lZTjaxzYjGwrw5LNC0Um0ego2j0Fc2h5dod393/AARaKTaPQUbR6CjQLQ7v7v8Agi0Um0ego2j0FGgWh3f3f8EWik2j0FG0ego0C0O7+7/gi0Um0ego2j0FGgWh3f3f8EWik2j0FG0ego0C0O7+7/gi0Um0ego2j0FGgWh3f3f8EyPGX/Ioa5/14z/+i2r5Xr6t8TSNb+G9VliYxyJaSsrocFSEJBB7GvAP+Ep1r/oL3/8A4Ev/AI14WYxhKcbv8P8Agn5/xNSo1K1Pmm1o+ifX/EjkaK67/hKda/6C9/8A+BL/AONH/CU61/0F7/8A8CX/AMa8n2dP+Z/d/wAE+N+r4f8A5+S/8BX/AMkcjRXXf8JTrX/QXv8A/wACX/xo/wCEp1r/AKC9/wD+BL/40ezp/wAz+7/gh9Xw/wDz8l/4Cv8A5I5Giuu/4SnWv+gvf/8AgS/+NH/CU61/0F7/AP8AAl/8aPZ0/wCZ/d/wQ+r4f/n5L/wFf/JHI0V13/CU61/0F7//AMCX/wAaP+Ep1r/oL3//AIEv/jR7On/M/u/4IfV8P/z8l/4Cv/kjkaK67/hKda/6C9//AOBL/wCNH/CU61/0F7//AMCX/wAaPZ0/5n93/BD6vh/+fkv/AAFf/JH01+z/AP8AJI9B/wC3j/0okr0OuA+DUMeqfDbR7q9Rbu5k87fNOA7tiZwMk8ngAfhXaf2TZf8APnb/APfpf8K/QsLph6duy/I/pTKUo5dh0tuSP/pKDUv+PdP+u0X/AKMWuM/aAv77SvgP8SL3TLm4s9StvDWpTWtxaOyTRSrayFHRl5VgwBBHIIGK7PUv+PdP+u0X/oxazPH3hc+OPAviPw4Lr7CdY0250/7V5fmeT5sTR79uRuxuzjIzjqK7YVJUZKpFXcdbd7dD2qUKdSpGFaXLFtJvsur+SPg3xN4stNJ8O6dJp/jHx42tQvN9u+0+L9TeFjuAiEYF1kjA5yO57dOX+Hvxg8U6h8WvBtj/AMJb4jeGbXdOikhl1+9ljlRryFHRkeYhlKsQQRjmvedS/YJ1LVJHeX4gWKs/Xy/D8o/9vaj8F/8ABPlvCPjrQfEh8dw3LaZqFretAmiuhlWGZJfLDG6YLkoBnacZzg14Wa4jMs1rU6k6XLy/3k93fv06H7fw/W4TyDB4mj9e9rKorq9OejStZe716s+w6KKK9o/CwrwIft3/AAMOp/2ePHH+med5Hl/2Tfff3bcZ8jHXvnFe+18ofFLx9b/C39qTxr4ruSu3SvhgbhFbo8gvW8tP+BOVH41LkoyTltr+Ccv0sVyuUXy76fi0v1PoDwX8WvCXxC1zxLo/h7WY9S1Lw5c/ZNUgSKRDby5YbcsoDco4ypI+U81xmvftefCXwz4T0DxNqXiz7NomvNcJp11/Zt2/nmBwkw2rEWXaxA+YDPbNfMf7OD+MPg78Vvh0/i3wTJ4T0/xZpU+jT6rNq8F3/at68j3sU7Rx/NE5aR0CtniQDPFefad4o/4Q34S/s26t/wAJv/wrryZvE4/4SL+yf7U+z7rjbj7Pg792dvTjdntVtNaPfZ+vvX++yaT1SfVijaV2tunpytr8VbTTRn3LoP7Vvws8TeHbfX9O8UGfRp9Vj0Rb1tOu441vJACkblohsBDD52wnP3q7TRPiR4d8R+Mtf8K6bftd65oIiOpQJbShLfzVDRqZSvllipztDE8HI4NfKWpfGjQ/HP7M/iDw9N4+i+N/iHxHqP8Awj+ll9AOjlrqZUMS+TtX5YT++Mo6cDIOK9G/ZLI8A33jT4YeIJ1uPHul6jJqt7qjAh9bt7gho73kkkgERsoJCFVHeqSTk12X36Rdvle78mrbNkN2in3f3K7V/na3r6pH0bRRRUFBRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABWJa+NNDvvFt/4YttShn16wto7u7sYyWeCOQkIXIGFJwSFJzjBxgg1t1434Z8J6P4I+PGu23h3RbPT45PC0Fy9vZxLF9omN3cZdyB8ztgZdsk9zUOVpJev4Rb/QdvdbW+n4yS/U6/wv8AGTwl4y1saVpOpTT3L+cbeSSwuIbe8EL7JTbTyRrFcBT1MTNxz05rQ8Y/ETQvAbWEerT3Jur9nW1stPsLi+upti7nZYLdHkKqCNzbdq7lyRuGfnD4L6jp0OufCux0zW18Q6vb/ao9Q8JD5f8AhEVaCTzsIP30QSXbBi7aQnfiMp0PqPxV+N3g/wAF6hoE1rqHhdvE2r29xFpmsaxfwW9pb2wZPOd7knJTesf7qMlpHUD5QrOmkly2X9fL/O9t9dBLVv8Ar7/8rX201R3J+KPhRfAMvjV9btofC8MLTy6hNuRYwpKsrqwDLIGBQxkBw42ld3FJ4m+KHh3wlZ6RcX91dSHVz/oFtp+n3F7dXICeYWSCCN5CqryzbcLkZIyK8p1jwH4G1b9nHXrq1v8ASviELKw1fUo9e3Q3cbahKsss88ewskb+YzY28oOAepLPHGtQ/D7Vvht4xTWvD2nXa6FNpT2viy+k02xnhkWCUlL0RSJFMrxJiNlJkQvjHl5qftST0tb8VL9Ul6O7DomuvN+Dj+ju/PTzPcvDniPTPF2h2esaPeR6hpl5H5kFxEeGHQ8HkEEEFTgggggEEVpV5T+zTpupWXw4uLvU8eZqus6lqsO2FoQYZ7qSRGWNuVVg25QedrAnBJA9Wq5K39beXy2Euvz+fn89woooqRhRRRQB4p+0r8WPGPwf03S9X0Cx0u90meQ29y19DK7xS4yhykijawDDkcEdea8P0H9s74k+JtbsNJ0/Q/Ds97ezJbwx/ZrjlmIAz+/4HPXtX19448H2Pj7wlqnh/UV3Wl9CYi2MmNuquPdWAYe4r5x/ZO+Ad54T8W694g8Q22y70u4l02xVlOGccSTrnqCp2qe4ZvSvDxVPEvExVObUZfhbc/UsjxeSRyavUxuHjKtS2vvLm+H7nv5an1NaiZbWEXLRvcBB5jRKVQtjkqCSQM9iTXKeMvi14Z8B6hHYarc3sl81u141rpel3WoSxQA482VLeKQxpnIDOACVbBO043PElxrVrpbyeH9PsNT1LcoW31K+ezhK55JkSGYggdBsOfUV4t4++M2m+GfEH/COXeo+DfAnxA1LT431bWr/AFSLybC23yLD5ckqQvdy8yMkZVUTLM5AKrL7Tvsv60/rU/L9NW/61PQ/EPxu8GeGV097nV3u0vrE6nC+k2VxqCizGP8ASXNvG4jh+YYkfCnnB4OO0s7y31Gzgu7SeO6tZ0WWKeFw6SIwyrKw4IIIII65r5gm1jw98EdetJvCPivwtcaLqvhaysIV8Q6jJG00ds0qwz2UscTpfswlfdbRlTu8shl80V7L+z/4d1Hwj8E/BOj6tG8Oo2elQRzxSLteNtoO1hzgjOCMnBGMmtLL3muj/V/lZff8jPW6T7fov83/AFa/oFFFFSUR3H+ok/3T/KsWtq4/1En+6f5Vi1nM78NswrO8ReItN8J6Jd6vq95HYabaJ5k1xKeFHQAAckkkAKMkkgAEmtGvFfjDP4uufDa3Wu6FpVn4f0rWtO1GeXTNRmv5pLWG9ieRpIWtYwqqgMjbWfGwjkc1l1S7tfnv8jrbsm/69Pmel+EfHmi+OIrxtJuJmls5BDdWt5aTWdzbsVDKJIJkSRMqQQWUAg5GRU2veM9E8M6lo2n6nqMNpfazcG10+2bJkuJApYhVAJwAOW6DIyeRXnHgnxZo+ufFTxx4v0/WrK48Irpmmaf/AGtHMpspblJLlnCT52PtE8SkqSAX29QQH/Frwnotr428BeIItKtF1258S20EupeSpuGiFvPiPzMbgnAO0HGecZq/tQXdxX3tL/gr9SOZ8s2tbJv7lf8A4HyOt8UfFrwv4N1CSz1W9uY3hVXuZrfT7m5gs1bo1zNFG0duuOcyso2gt05qVfip4XfxoPCa6mTrZbyxELeXyTJ5Xm+V5+zyvN8v5/L379vzYxzXhOua3f8Aw98TfE+6n8eDw14iuNVOo6J4cNtau2uj7LAsKbJI2muFZ4/J227IwIYZ3EEdZ42+HVvJ4s0jUra61a28R+ILo3Z0iK4j+zWcws/Iub0Hy/M3pb/ulG/y97xnbk5qVbkU32/Frb5a37dUrilJptLpf8P89Ld+lz2fQ9csfEmmx6hp0/2mzkZ0SYIyh9rlCRkDIypww4IwQSCDV6vGP2dfiZqHja3utMuINIS006ws5Ei0aB4k0yR/NVtNnDSP+/gESbvuffGUXjPs9VKPK7FRlf8Ar+v68zO1z/j0T/fH8jWHW5rn/Hon++P5GsOuCr8R8PnH+9P0QUUUVieIFFFFAEV5eQafazXV1NHbW0KNJLNMwVI0AyWYngAAEkmqXhzxFp3i3Q7LWdIuVvNMvYhNb3CqyiRD0IBAP5im+IvDOkeLLBbLWtNtdWs1kWYW15EssRdc7SVYEHGcjI64PUVxnwP1C10/4N+C/tVzDbefbRwRedIE8yQlsIuTyxwcAc8VS1T+Rpyrlujd/wCFmaGfEk2hRrq1zfQ3C2sr22i3s1tHIyqwVrhITEuA6kkvgZ5xVdvi94UXxAdHOozfaBef2ebn7DcfYhdf88Dd+X5HmZ+XZv3bvlxu4ry2a/0LR9Uvh4a17V4viHN4iy3hzUtVZpNkl4vnn7AknlmAwM8iylCwjKvuyOJZfiF4H8ea+nhq28SeG/DXhjTdYDy2f9oW8F5qt9HceZsSHcDHF543FyN8rA4AU730jFS5fPf8LteWund/j0Sopczs7L/g/n0+ep6npvxU8LatrGp6ZbaqDdack0s5lglji2RNsmZJWUJKI2IVyjNtJAbBrpNN1CHVtPtr22LNb3MSzRmSNo2KsARlWAZTg9CAR3rwXx94CtPCuqaq+irqWvXK6dqGqS6PPIjwQW7yi4lt0VUDt9quUQEOz/IkoXHQ+ifB7x1eePNH1Oe6u9M1aOzvPs0GsaLG0dnep5MchaNWkkxsaRozh2G6M9DlRKipQut7a/fb/L7nuRVpqK5obX/y/wA/8up31FFFZnMFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAFHXdcsPDOj3eqancpZ2FrGZJpnyQoHsOSSeABkkkAAk1R8K+NdJ8ZR3baZLceZaSCK4tr2zmtLiFioZd8MyI6gggglcEdM1H461HTdJ8Pteaxpjarp0E8EkqLAkwgAlXFwysQAsRxIWGSoQsBxXnfwz1rSrbxp4w1S18S2/ijQbi2s5ZvFk9xblBcBpIxaebCFhIRfLYKqhlMvzFi4xcY8yf9f1/XXQ25P3bl/X9f1bqdx4k+KfhrwjfyWmp3lxG8Kq9zLBYXFxBaK3RriaONkgGOcyMoxz05pNa+K3hbw/rh0m+1JorpDCJpEtZpLe2MpxEJ51QxwlzjaJGUnIx1FeNa1rN74D8QfEe4l8bL4e8QTamb/RvD/2e2dtb/wBGhWFNjo006syeSFgZGBDDO7BDfFWtQab4Z+L3hrVJEtPGHiScyaXpbD/SL3z7OCKLyAOZQkiuhZc7PLYttHNXCClZ+Sf320Xnq/u1SOj2Ebpd/wCr7bf57ntw+JXhxvGP/CLDUD/bW7y/K+zy+V5nl+b5XnbfL8zy/n8vdv2/NjHNbGi61Z+IdPjv9Pm+0WkjOqS7GUPtYqSMgZGVOGHBGCCQQa8m8a/DW1t/Fmm3NnqWqNrmsXTTfY45Y1t4ZBafZ7i+Hybw4t/3ajfs3yR/Lk5q18AfiJe+MLa506aHSktdPsbR0j0iF4k06R/MVtOmDO/76ERpuxt++MovGVypxuun9fd2/R6GMqa5PaR20v8APT+v1Wp67RRRWRzhRRRQBleK/wDkV9Y/685v/QDXzfX0h4r/AORX1j/rzm/9ANfN9eHmHxRPgOJP4tP0f5hVTVNUtdF0+a9vZlgtoRl3YE9TgAAckkkAAZJJAAJNW6wPG2u6T4b0I6jrEcU1vDNGYklCczbx5eC5CqQ2DuJAXGSRjNeXBc0krbnytCHtKsYWbu1ot36C2vjnRbqy1C6+1SW6aeAbmO7t5beWIEZUmORVfDdFIHzEEDJBFXNF8Q2PiCOZrN5d0L7JYbi3kgljJAI3RyKrDIIIJHPauK0nWNFvP7S169vtN8Q3cjWq3NvpU8d1Dp0KSExsckEhGd5GkIB4JCjbirHgvULGHXvEF7DrEWtabMls763JJFt83Lp5G+PbGQo2EBVBBk5JLCuuVCKUrJ3X/A/4P6XPVq4GEYVHFSvG2/f3brZd32vpZPVnRax410fQrpoL24kjaMKZZI7aWSKAHoZZFUrEO+XI456c0ax410fQrpoL24kjaMKZZI7aWSKAHoZZFUrEO+XI456c157fahdeFtQ8WSyeI/7K1aS/a60/SfKhc6jmKMRrtZTJKGK+XiIqRgjOejLrUrzwzeeKZ5/EH9j6zNfG7sNG8uGQ6hmKIRptKmSUMV8v90VIwRnPTSOGi7en+Xl5+fyOqGV05ctru6XV6v3f7jstd9V5o9JXxhpD+IDoguz/AGiCV8vyn2FwgcoJMbC4Qhtmd2OcYrQ0/ULfVLRLq1k82BywV9pAbBIyMjkZHB6EYIyDXC+IfCcB8QWlxBPex6jqU7zmzSVfKt28gQzXAO3duEWIxltu51OO9WPhb4sufEVrJbyx2IhtrW2dV0+No0tXcOGtHBZv3kWxc4x98fKvfKVFez54dLX/AK/I4auDp/V/b0W3ZK9/NtaabX29Hud3RRRXGeOfWnwL/wCSWaJ/23/9HyV3lcH8C/8Aklmif9t//R8ld5X6Hhf93p+i/I/pbKf+Rdh/8Ef/AElFTUv+PdP+u0X/AKMWrdU9VYraAhSxEsR2jGT+8Xjml+2Tf8+Nx/31H/8AF11Hqluiqn2yb/nxuP8AvqP/AOLo+2Tf8+Nx/wB9R/8AxdAFuiqn2yb/AJ8bj/vqP/4uj7ZN/wA+Nx/31H/8XQBboqp9sm/58bj/AL6j/wDi6Ptk3/Pjcf8AfUf/AMXQBboqp9sm/wCfG4/76j/+Lo+2Tf8APjcf99R//F0AW6KqfbJv+fG4/wC+o/8A4uj7ZN/z43H/AH1H/wDF0AW6KqfbJv8AnxuP++o//i6Ptk3/AD43H/fUf/xdAFuiqn2yb/nxuP8AvqP/AOLo+2Tf8+Nx/wB9R/8AxdAFuiqn2yb/AJ8bj/vqP/4uj7ZN/wA+Nx/31H/8XQBboqp9sm/58bj/AL6j/wDi6Ptk3/Pjcf8AfUf/AMXQBboqp9sm/wCfG4/76j/+Lo+2Tf8APjcf99R//F0AW6KqfbJv+fG4/wC+o/8A4uj7ZN/z43H/AH1H/wDF0AW6KqfbJv8AnxuP++o//i6Ptk3/AD43H/fUf/xdAFuiqn2yb/nxuP8AvqP/AOLo+2Tf8+Nx/wB9R/8AxdAFuq2n6db6VaJbWsflQKWYLknlmLMSTySSSefWm/bJv+fG4/76j/8Ai6Ptk3/Pjcf99R//ABdAFuiqn2yb/nxuP++o/wD4uj7ZN/z43H/fUf8A8XQBboqp9sm/58bj/vqP/wCLo+2Tf8+Nx/31H/8AF0AW6KqfbJv+fG4/76j/APi6Ptk3/Pjcf99R/wDxdAFuiqn2yb/nxuP++o//AIuj7ZN/z43H/fUf/wAXQBboqp9sm/58bj/vqP8A+Lo+2Tf8+Nx/31H/APF0AW6KqfbJv+fG4/76j/8Ai6Ptk3/Pjcf99R//ABdAFuiqn2yb/nxuP++o/wD4uj7ZN/z43H/fUf8A8XQBboqp9sm/58bj/vqP/wCLo+2Tf8+Nx/31H/8AF0AT3H+ok/3T/KsWr15qDw2szvZXCoqMzNmPgAdfvVzP/CVWXpL/AN8j/Gsakkt2b08RRoq1WaV+7Niisf8A4Sqy9Jf++R/jR/wlVl6S/wDfI/xrLnj3Rr9fwn/P2P3o2KKx/wDhKrL0l/75H+NH/CVWXpL/AN8j/Gjnj3QfX8J/z9j96Niisf8A4Sqy9Jf++R/jR/wlVl6S/wDfI/xo5490H1/Cf8/Y/ejYorH/AOEqsvSX/vkf40f8JVZekv8A3yP8aOePdB9fwn/P2P3on1z/AI9E/wB8fyNYdaUuopri+RaRyPIp3kNgcDj19xUX9i3v/Puf++1/xrnnFyd46nymYr6zXdSj7ystUUqKu/2Le/8APuf++1/xo/sW9/59z/32v+NZ+zl2PM+r1f5SlRV3+xb3/n3P/fa/40f2Le/8+5/77X/Gj2cuwfV6v8pSoq7/AGLe/wDPuf8Avtf8aP7Fvf8An3P/AH2v+NHs5dg+r1f5SlRV3+xb3/n3P/fa/wCNH9i3v/Puf++1/wAaPZy7B9Xq/wApSoq7/Yt7/wA+5/77X/Gj+xb3/n3P/fa/40ezl2D6vV/lKVFXf7Fvf+fc/wDfa/40f2Le/wDPuf8Avtf8aPZy7B9Xq/ylKirv9i3v/Puf++1/xo/sW9/59z/32v8AjR7OXYPq9X+UpUVd/sW9/wCfc/8Afa/41Rvs6bMIrhTG5XcB146dvpRySW6NIYPEVHywg2/IWiq39oQf3j+Ro/tCD+8fyNTys6P7Kx//AD5l9zLNFVv7Qg/vH8jR/aEH94/kaOVh/ZWP/wCfMvuZZoqt/aEH94/kaP7Qg/vH8jRysP7Kx/8Az5l9zLNFVv7Qg/vH8jR/aEH94/kaOVh/ZWP/AOfMvuZZoqt/aEH94/kaP7Qg/vH8jRysP7Kx/wDz5l9zLNFVv7Qg/vH8jR/aEH94/kaOVh/ZWP8A+fMvuZZoqt/aEH94/kaP7Qg/vH8jRysP7Kx//PmX3Mp+K/8AkV9Y/wCvOb/0A18319FeJr23k8OaqjTCJWtJQZHVsL8h5OATj6A14F9l07/oPWH/AH7uf/jVeJmEXzR2+9H5zxTgq9GtSVaPLo/iaj182ilRV37Lp3/QesP+/dz/APGqPsunf9B6w/793P8A8aryuR9196/zPifYS/mj/wCBR/zKVFXfsunf9B6w/wC/dz/8ao+y6d/0HrD/AL93P/xqjkfdfev8w9hL+aP/AIFH/MpUVd+y6d/0HrD/AL93P/xqj7Lp3/QesP8Av3c//GqOR9196/zD2Ev5o/8AgUf8ylRV37Lp3/QesP8Av3c//GqPsunf9B6w/wC/dz/8ao5H3X3r/MPYS/mj/wCBR/zKVFXfsunf9B6w/wC/dz/8ao+y6d/0HrD/AL93P/xqjkfdfev8w9hL+aP/AIFH/M+p/gX/AMks0T/tv/6PkrvK8++C83kfDTR0gRr6IedtuIMBG/fP0DlW46cgdPxrtvtk3/Pjcf8AfUf/AMXX6Bhf4FP0X5H9HZUrZfh1/cj/AOkoNS/490/67Rf+jFqPXtcsfDGh6jrOpz/ZtN0+2ku7qbYz+XFGpd22qCThQTgAn0qTUv8Aj3T/AK7Rf+jFrj/j1/yQv4i/9i5qP/pLJWtSThCUl0R9DgaMcTiqVCe0pRTt2bSMBv2qPhusbv8A2nqxCYJVfDmpFuTgYUW+T+FRab+1p8MNW1mw0qDWtSS9vruGxt0uPD+owK00sixxoXe3Crl2VcsQOeTXzb8KfjB8NPhzfeIj8UfIH2tof7NFzok9+DtMvmlfLhk2fejyTjPGM447DRP2m/2XPEHjPQtK0QaTH4m1HVrGCxU+Dru1ke5a6iEWJHtVCneUIYsMEA5GM15mGrYmvBVLxSfk+9u50cTZfPKc3q4LCSXs48tubWWsYt3a5Vu3bRdPU+waKKK9c8oKKK+dvBf7TOq+Jf2kNU8F3GnWMXguSe80vR9UjWQT3GoWccMlzGzFthXEkmMKD+7PJoXvS5FvZv7gekeZ/wBf1ufRNFfJdv8AHL49eJr34j6t4W0fwDfeGPBuu32mvY3n22LUrqO2wxCMHMW9kIAY4G7Py469F4o/auu/CGk+CvH9/p1uPhZ4l0V5zMkTm+sdREJmjhkbftdJArRrhB84GTgjM8y5VL0/FNr77aeehXK+Zx66/g7P7up9JUVw/wAJdb8Xal8NNM1n4g22naZ4guITd3NnpsUiRWsZG5Y23u5LhcbjnGcgDjJ8Itvjz8d/HXhK6+I3gXwV4Vu/ASyu9jo17LdSa5qNtG+13j8v92rPtcqpBIxjD8brkuWTi+m/l/X6MmPvJNddvM+r6K8g8fftKaX8O7jR9LuvCnirX/Fd9YrqE/hvwzpw1G7sYTwXm2uECh8pkMckccc1S8UftceCvDvh/wAHaxa2eu+JLfxZ9oTTIdD08z3DzQj5oWiLK4kLfIFwcNnJUDNLa/rb5/qC1t9/6/lqe2UV4nYftceCr/4Xf8JqLPXYs6m+iJ4efT86tJqCkj7KsCsQZCOQN2Bnkg5ASL9rbwl/wrnxV4rvdG8SaPN4YETar4d1TTha6pbrKwWJjE7hSr53A7+gPfih6Xv0/r9V94LVpLr/AMN+eh7bRXhg/avtJvB1r4jtPhf8TdQtbu6aC3t7Tw2ZJ5YgiuLkKJMCFg6hWYgsc4BAJFOz/aeXxh4u+Cq+FYIpPDPjz+0/tTajAy3dubWLcEXa+1WEgZWzvBxwe9NJt2/ra/6Curc3Szf3f8Me/wBFFFIYUUUUAFFFFABRRRQAUUV5Z8aviXqngPUPDVpa6hovhnTdSe4+2eJ/EkDy2Fl5cYMcLBZoQJJWb5S0qj92wAYkCk3YaVz1OiuX+GPibUfGPgPRtZ1bT/7M1G6h3TW+x0XIYrvVXAYK4AdQ3IVhnPWuSj+MV5qHx1svBun2MMugHT76SfUm3F5Lu3eANFFzjagmwzYOXyowUbLekuXrr+CuxLWPN0/zPVaK8F+FHxx8SeNPFmm2Oof2LcG+W8a/0DTrWaPUfDTRsfKS+dpWBLgbeY4cscqGXNL8Jvjh4k8beLtMsNQOiz/bluzf6Dp9rNHqPhkxsfKW+dpWBLgbeY4cscqGXNC1sv6/rTpoD0v5HvNFFFABRRRQAUUUUAFFZ3iDXLfw5o13qNyf3VuhbbnBY9lHuTgV5j8H/iRc6zrN/p2qTb5bp2ubdjwA38UY9scgexrz62OpUK9PDy3n/S+/ZHPOvCnUjTluz1+isLxtqGuab4Zu5vDemxarrZ2x20FxKscSszBTJISw+RAS7BTuIUheSK8et/jv4iHgj4g31idE8bXXh2W3htdc0C3lXTpmlC+ZvjWWZj9m3F5AkhyuBlDnHfff+v6/I6bbHv1Fea/Bv4haj46bX4rrUdG8SWNhNEtn4k8OwPFYX6umXRA0swLRMCrFZWHzAfKQRXpVU9CU7hRRRSGUta/5A1//ANe8n/oJryavWda/5A1//wBe8n/oJryavMxfxI+Uzn+JD0CiivPPE3i7xPeeLtV0TwsNJhOjadHfXUmqRSSi4klMnlwJskTyuImJkO/G5cIcGuA8CEHN2X9dPzZ6HRWP4P8AEkPjHwno2vW6GKDUrOK7SMtuKB0DbSe5GcfhXA6d8anvfEPjYvawx+G9D0ePVLS858y7XdcB5OuPLJg+TA5HzZwww5RcW0+n6FQpTqX5Vtb8XY9WorxnQfit4hk8IazrNzd2Oraha6NJqMGjQ+G7/TJJZFQN+7kuJW8+MEhS0afxKcjIBufD/wCK2reMo4rOCbSNYuzqjQjVdNidbKeyjiiklnRTIxyGlEAw7Dfz0DKNPZyu12/zsU6MlHm6f8C/U9aooorEwN/wX/yFJf8Arif/AEJa7SuL8F/8hSX/AK4n/wBCWu0r08P8B9Rl/wDAXqFFFFdB6QUUUUAFFcP8TPGOq+H7jw1o2gJZ/wBu+IdQNlBcagjSQWsaRPNLM0asjSYSMgIHXLMvzAU/4Y+MNS8SL4h03W1s/wC3PD+pNpt1Lp6skFxmKOaOVEZmaPdHKmULNhgw3N1prW/l/wAD/Nf0mU1ZJ/11/wAn/TV+1orxPw38aNQ8aeLoINK8S+C7SGTUZrWLwtqEpGr3VtDK8UlzHIs5wT5Ukip9nIKrguuSy1rP42eI7j4mSaM/9jKq682lf8IqLab+2FsgMDUzJ5u3yCcP/qdm1gPM3UR95pd/+B/n8tb2s7OUXG9+n/B/yfr0vdX91or580P9ozWrjxp4j0u6tNMvBaLfJBpNlHIl9Z3EV4ltaQ3Ls5Um78wSIdkeFBPzgFh7zpYvV0y0GotA+oeUn2lrVSsRkwNxQEkhc5wCScd6ErxU+j/4P+X5ClFxk4vdFqiiikSFFFFABXEeOP8AkLRf9cB/6E1dvXEeOP8AkLRf9cB/6E1ZVPhPeyX/AHtejOeooorkP0IKKKKACiivLNT+IniPR/HOmafeDR4YtR1P7Ha+HR8+qSWmGBvvMWYqEBRnK+XwgwXDcU1q0v6/r/h9jOpNU480tv6/r8FrY9TorA8X3XiGK2soPDdrbSXlzcrFLe3o3wWUW1maVog6NKflCBFYcuCThTnnPC3xGuF03xa/iKSzuG8OXxs5b/SYXSG7by43CpEzORIGkERTe2XHB5wDdN9v+B/mhuajJRfX/g/5M9Corw2b43eIF+HtrrN5Ho3h27m1+60m4u9QWSWz0+OJpgplxIm5iYljzvUFnBA6Ke4+HPjrVPHUVldS6cmn2y6ZbzXqur71vJUWTyUzjARCC2Rn96g42tV8j18v8rmarQbUer/zsd1RRRWZuFFFFAGX4q/5FjWP+vOb/wBANfOdfRnir/kWNY/685v/AEA185187mnxx9D+afFf/fcL/hf5hRRWP4q17/hHdLW4AQyyzxW0XmHCBncKGbkfKuSx56CvGjFykordn4fTpyrTVOG7NiiuHbxdqUPhXVtTtr3R/Ef2dkSC50oN5asSA/moHfiMMHOHyVzwuMnV8G+ILjXFvhLc2epQwSKsOpachW3nBUEhQXflTkHDEfQ5A1lRlGLl0X9fqdlTA1adOVR7Rduvl3XmtHZ76aO3R0Vx3irXvEGiWuraqkdhbaZp+DHb3SM818AATskWQCIsT5agoxyMnggVN4y8ZS+H20+Gyt1nuZ7m2WcS5xBDJMse44P3iWIUezHnaRTjQnJxUdb/ANfqEMDVqOChZ83ntonr96/LfQ6uiuBuviJcWPjafTbj7LHYwyOjw7H+0rEtsJvtOc48st+7xt+9/Fniuy0eW8n02CW/iSC7kXe8MfSPJyFJyckDAJ6EgkcVM6MqaUpddfvIr4Orh4xnU2kk16P+tfl3LlFFFYnEfZH7P/8AySPQf+3j/wBKJK9Drzz9n/8A5JHoP/bx/wClEleh1+lYT/d6f+Ffkf1Lk/8AyLMN/wBe4f8ApKKmpf8AHun/AF2i/wDRi0/UNPtdWsLmxvraG8srmJoZ7a4jEkcsbAhkZTwykEgg8EGmal/x7p/12i/9GLVuus9lNxd1ueb3/wCzV8IdU2fbfhX4JvPLzs+0eHbN9ucZxmPjoPypNJ/Zp+EOg6pZ6npnwq8E6dqVlMlza3lp4ds4poJUYMkiOsYKsrAEMDkEAivSaKmMVFWirGlWrUrTdSrJyk+rd394UUUVRkU9Y+2nSb0aaITqPkv9m+0MVi83adm8gEhc4yQCcdjXyF4f/Yd8UeEdH8G63p3j3Ur7x1o2rxaxc6fqOqudCMrSFrryYxb71Z1ZhuIydxz14+yaKI+7LnW+n4O//D+iCXvR5Htr+KsfJdv8Dfj14ZvfiPpPhbWPANj4Y8Za7fak99efbZdStY7nCkooQRb1QAhTkbs/Njp0t7+yi/iSXwh4R8QXFnf/AAr8K6E1laWG9zd3uoPF5JuZlKbUCIzlArEhjn0x9H0VPKuXke2i+5NL7r6eevQpybk5ddfxab++2vloef8AwZ8LeLPDPw1tPDfjm9sNZ1CxVrKPULGR2+12q/LE8odF2y7MBgNwyM7jmvmzxV+xn8QtS8LWfw2i1LwX4h+GlhfPc6Vda8l/FqulJIWBCLbSJHMYxI5XzGwxPIUYA+06KqXvvmlrffz/AK79OhMfdVo/8N/XY+MfjF+wfe+JLjwbd+Hx4b8TS6N4etvD9xaeMJb61gdYB8lxG1lIrhzlgUYlQD3Neh+E/wBmW+8J3nwWazj0Gws/Bs2o3Wp2dg915RkuYWUC289pXYB25Mkg4GQB90fRdFUpO7fd3+er/Ni5Va3lb5Wt+R8kePf2MtY8ceAPFel3N7o0up3Hjm68WaZb3MlwbOeGUbRb3LRhJEypbJjJIwME9Rm+Hf2K9c0r4F/ETwzFpvgnw74n8TJbwRHQ7rVJLTy4pRIDLJdSStnlsBIxjuWz8v2TRUJcqaXZL7kl+SRbk3JSe6d/xb/Nnzn+0l+z941+Llp4TsNE1fSpNDtLZrTWNB1q8voLK7z5ZSbFo6NK6FCVVyFzg+tYfwp/ZT8U/D+f4KR3WpaPc23gO61truSGWUPcx3e7yTGpjwGG75lLYGOGavqiirjJxba6u/5/5v7/ACVosuVR6JW/C35BRRRUjCiiigAooooAKKKKACvOvH3g7xBceOvDfjDw3b6Tqt9pdrdWDabrVzJax+XOY2M0U6RSlJAYQpHlkMrkZXHPotFHVNdP+G/Jh5Hmfw58I618O/Cuj+GZwl2+oT39ze3unuyRaY0zvOEgVkIMatJ5a7tp4B28kDldF/Zy1fw38QPCepWnjzWb7QNG0q+09oL5bJbjMzREBTFZpuDFGZ3ZvM3KpDcvn3ailZN/12a/JsNf6+88G8J/BXxZaDwDo2pnQtL0TwUsy22qaJcTfbNRDQPAu+FolW33LJ5kgEkuXUfWpfBHwd8WaVc/DvTNTXw/YaJ4FMpttR0ieY3WpgwvAokhaJVtw6v5kgEsu51H1HulFXzO7k+ur833/rQVtLfL5dv61CiiipGFFFFABRRRQBwnxS8H6540trSy064tLezjYyTCeR1Lt0XgKeAM/ifauC074G+KdKvre8ttQ02O4gcSIwlk4IP/AFzr3iivFxGU4bE1fb1L83r2OGpg6VWftJXuYPiyx17UfDhTQ9Qh0rW0aKZGdBJDIUdWeByykhJAGQuF3KG3AZGK8o8T/BnxT8QJNf13VV0PR9duotNjttIt7iS90+f7FdNcp9qlaGJ2EjOY8CM+Wo3DeTtr3WivZXutNbrVev8AXy8ju6Wf/DnnPw+8G+IrXx14m8X+JI9M0y81e3tLNdJ0a7kuoVWDzCJpJniiLyN5pX/VjaqKMt29Gooph5hRRRQBS1r/AJA1/wD9e8n/AKCa8mr1nWv+QNf/APXvJ/6Ca8mrzMX8SPlM5/iQ9Arz3xL4T8TWfivVta8LDSJm1nT4rG6TVJZIvs0kRk8udNiP5oxKwMZ2Z2Lhxk16FRXB6ngQm4O6/rr+Zxtp4Ba08A2/gmK5ltdJh0hNOGp2cwjuwVUISqGNlGVGdxJ5OMd65jR/g/4h0Pxhr2p2vja+8m70SDTLKaa2szJBLG0xVmiS2RCib1KgdcuGyNuPWaKvnk231ZcasopxXX59U+vojg9H8N+I9Z8ZaV4g8T22k6dJpNncWtvDpV5Jdee0xi3yMzwxbABEAEG7O8kn5RnD8efCnVPF8k+oXMGk61cf2msy6Pqkrixms44pY4oXby3IIeUzn5GG8Beiqw9Yoqeb+vncca0ou8f6X9fO5jeC9EufDPg/RNIvL1tRu7Gyhtprts5mdEClueeSO/PrWzRRRKTk3J9TDc3/AAX/AMhSX/rif/QlrtK4vwX/AMhSX/rif/QlrtK9HD/AfUZf/AXqFFFFdB6QUUUUAcR8SvB+qa9ceG9a0A2La54fvzeW9vqLvHBco8MkMsTSIrNHlJCwcI2GRcqRmoPh/wCEte8LrrOpahFpk+ueIdY/tDUIrW4kWC1i8qOFUicx7pmSOFOWWMMxY/JwK76imtP69H+i/TqU3dW/rr/m/wBdkeGx/BXX7HR/+EMsbbQoPCba8NbOufaZBqKn7YLvaLcQ7DIGAiE3nDC4baSNhT/hTXiranhtTocfhtPE/wDwkg8QR3Eo1Rv9K+1eWYPK2eYWPkmbzuY+dn8Ne50URfLa3T9LW+6y+71G5OV79f8Ag3/N/eee/FD4d6r8RvtFomqLpenx6VdxWckTMZFv5o2iWdhgDbEjNtwckyk/KUUmP4I/Du++Hei6tb3lnpWjx3t8LmDRdCkaSxsEEMUZWJmjjJ3tG0rfIo3SHqcsfRqKI+7e3X/O4pNyST6BRRRSJCiiigAriPHH/IWi/wCuA/8AQmrt64jxx/yFov8ArgP/AEJqyqfCe9kv+9r0Zz1FFFch+hBRRRQBh+IPBth4muLea8uNVheAEINP1e7slPOfmWCVA/T+IGuS8Q+DfFviaOTQdQudOutDbUo75NaaYpfwxxzrOkK26wiPcuwRiXzM4+YqW4PpNFNOzXl/w5nKmpXv13/I4f4h2HjTWtHjs/D/APZ9mXvNt0zanLbSyWgB4jmW3cxSMcAkKSoztYMQy59r8O9Q1bQNL065SLwLHo9yLiyh8L3sd5Gx2sMyC5swucuzfdJ3fNnNekUUJ2Vv6/r/AIIpU1KV2/L5f1+Suef/AAt8B638PPDOt2l1q39t39zqF5fW32kosY8yR3TcY4UILZBfAIBJ28YFclqHwK1STXtCvorjT7u4hS2e51W6Z1urS4S6a4uZrYBCD5+8xsCybVCjLAbR7bRVKbjJTW+n4EyowlDke3+buFFFFQbhRRRQBl+Kv+RY1j/rzm/9ANfOdfRnir/kWNY/685v/QDXznXzuafHH0P5p8V/99wv+F/mFYvizQD4i0uOFPL8+3uIruFZhmNnjcMFb2OMZ7Zzg4xW1RXjRk4yUluj8PpVJUZqpDdHC3/g7Vtcm1DUbtbCzvpPsnlWcMrzQS/Z5TKvnOUUncWK8L8gAPzdK1NF0jVrfVtV1i7is4ru8WCFbK3uHeILHuy7SGMEuQ5/g6Ioz3HTUVs68nHltp/w3+SO2eOqTg6bStt8tNN/7q89N9zjL/SfEdx4klvZLHS9TtIXB0+G41GSFYMAZcoIHBkzn5iTtHC4yxaDxP8AD2+1hZpbTXby2luL22u5bd/JaJPLdCdjGEvwEyoJxnqME13VFEa8otOKWhUMwq05RlTSTjZbX2t0d1ur6Ja6mVq2lT6nNp0RmAsoZPOnyfnlZQPLGAMY3fMfdFGCCawfh34Mu/CX2n7T9ljDwQQbbNmIuJI9++5kyoxJJuGRz9wfM3bs6KlVpKDprZmMcXVjRlh18MrX+TuFFFFYnEfZH7P/APySPQf+3j/0okr0OvPP2f8A/kkeg/8Abx/6USV6HX6VhP8Ad6f+Ffkf1Lk//Isw3/XuH/pKKeqqWtAAxUmWIbhjI/eLzzS/Y5v+f64/75j/APiKKK6z2A+xzf8AP9cf98x//EUfY5v+f64/75j/APiKKKAD7HN/z/XH/fMf/wARR9jm/wCf64/75j/+IoooAPsc3/P9cf8AfMf/AMRR9jm/5/rj/vmP/wCIoooAPsc3/P8AXH/fMf8A8RR9jm/5/rj/AL5j/wDiKKKAD7HN/wA/1x/3zH/8RR9jm/5/rj/vmP8A+IoooAPsc3/P9cf98x//ABFH2Ob/AJ/rj/vmP/4iiigA+xzf8/1x/wB8x/8AxFH2Ob/n+uP++Y//AIiiigA+xzf8/wBcf98x/wDxFH2Ob/n+uP8AvmP/AOIoooAPsc3/AD/XH/fMf/xFH2Ob/n+uP++Y/wD4iiigA+xzf8/1x/3zH/8AEUfY5v8An+uP++Y//iKKKAD7HN/z/XH/AHzH/wDEUfY5v+f64/75j/8AiKKKAD7HN/z/AFx/3zH/APEUfY5v+f64/wC+Y/8A4iiigA+xzf8AP9cf98x//EUfY5v+f64/75j/APiKKKAD7HN/z/XH/fMf/wARR9jm/wCf64/75j/+IoooAPsc3/P9cf8AfMf/AMRR9jm/5/rj/vmP/wCIoooAPsc3/P8AXH/fMf8A8RR9jm/5/rj/AL5j/wDiKKKAD7HN/wA/1x/3zH/8RR9jm/5/rj/vmP8A+IoooAPsc3/P9cf98x//ABFH2Ob/AJ/rj/vmP/4iiigA+xzf8/1x/wB8x/8AxFH2Ob/n+uP++Y//AIiiigA+xzf8/wBcf98x/wDxFH2Ob/n+uP8AvmP/AOIoooAPsc3/AD/XH/fMf/xFH2Ob/n+uP++Y/wD4iiigA+xzf8/1x/3zH/8AEUfY5v8An+uP++Y//iKKKAI7rTnmtpY5L24ZHQqy4jGQRyPu1z3/AAh1h/em/wC+h/hRRWNSKe6OHEU4Ta5op+qD/hDrD+9N/wB9D/Cj/hDrD+9N/wB9D/CiisuSPZHJ7Gl/IvuQf8IdYf3pv++h/hR/wh1h/em/76H+FFFHJHsg9jS/kX3IP+EOsP703/fQ/wAKP+EOsP703/fQ/wAKKKOSPZB7Gl/IvuQf8IdYf3pv++h/hR/wh1h/em/76H+FFFHJHsg9jS/kX3IiudKj8Pxi4s5JFlY+WSxDcHn09hVb+2r3/n4P/fC/4UUVzzk4u0dDzq9SVGfLT0XkH9tXv/Pwf++F/wAKP7avf+fg/wDfC/4UUVn7SXc5/rFX+YP7avf+fg/98L/hR/bV7/z8H/vhf8KKKPaS7h9Yq/zB/bV7/wA/B/74X/Cj+2r3/n4P/fC/4UUUe0l3D6xV/mD+2r3/AJ+D/wB8L/hR/bV7/wA/B/74X/Ciij2ku4fWKv8AMH9tXv8Az8H/AL4X/Cj+2r3/AJ+D/wB8L/hRRR7SXcPrFX+YP7avf+fg/wDfC/4Uf21e/wDPwf8Avhf8KKKPaS7h9Yq/zB/bV7/z8H/vhf8ACj+2r3/n4P8A3wv+FFFHtJdw+sVf5g/tq9/5+D/3wv8AhWPrF1JdXSvPiVwgAYjHGT6YooqZVJW3E8biaPv05tPy0KHy/wDPNfzP+NHy/wDPNfzP+NFFY88if7YzH/n/AC+9h8v/ADzX8z/jR8v/ADzX8z/jRRRzyD+2Mx/5/wAvvYfL/wA81/M/40fL/wA81/M/40UUc8g/tjMf+f8AL72Hy/8APNfzP+NHy/8APNfzP+NFFHPIP7YzH/n/AC+9h8v/ADzX8z/jR8v/ADzX8z/jRRRzyD+2Mx/5/wAvvYfL/wA81/M/40fL/wA81/M/40UUc8g/tjMf+f8AL72Hy/8APNfzP+NHy/8APNfzP+NFFHPIP7YzH/n/AC+9jJrO31CF7WeFXgnUxSLuYZVhgjIPoay/+FQ+E/8AoFn/AMCZf/iqKKXLGprOKfqkctabzBqeMSqNbcyUrel7h/wqHwn/ANAs/wDgTL/8VR/wqHwn/wBAs/8AgTL/APFUUUexpfyL7kc/1HB/8+If+AR/yD/hUPhP/oFn/wACZf8A4qj/AIVD4T/6BZ/8CZf/AIqiij2NL+Rfcg+o4P8A58Q/8Aj/AJB/wqHwn/0Cz/4Ey/8AxVH/AAqHwn/0Cz/4Ey//ABVFFHsaX8i+5B9Rwf8Az4h/4BH/ACD/AIVD4T/6BZ/8CZf/AIqj/hUPhP8A6BZ/8CZf/iqKKPY0v5F9yD6jg/8AnxD/AMAj/kH/AAqHwn/0Cz/4Ey//ABVH/CofCf8A0Cz/AOBMv/xVFFHsaX8i+5B9Rwf/AD4h/wCAR/yPVfBPh+DRfC9lZafNNaWke/ZCpVguXYnlgT1JPJ71ufY5v+f64/75j/8AiKKK9ymkoRS7H32Gio0IRirJJfkf/9k=)

Рисунок 2.3 – Темпы роста котировок акций в Китае и Юго-Восточной Азии [44]

Если рассматривать аналогичные процессы в США, то здесь также наблюдался стабильный рост (рисунок 2.4). Наименьший рост показал индекс мелких американских компаний (Russel 2000) – 13,7%, а индекс S&P 500 вырос немногим более чем на 27%. Также на 4% выросла и капитализация акций США по сравнению с 2020 г.

Европа аналогично показала положительную динамику (рисунок 2.5). Великобритания, Германия и Россия выросли в среднем на 15%, Франция и Италия стали лидерами с показателями в 28,85% и 23% соответственно. А вот испанский индекс вырос всего на 7,93%, что стало наименьшим значением среди этой группы стран.

![Изображение выглядит как стол

Автоматически созданное описание](data:image/jpeg;base64,/9j/4AAQSkZJRgABAQEAYABgAAD/4SI+RXhpZgAATU0AKgAAAAgABgALAAIAAAAmAAAIYgESAAMAAAABAAEAAAExAAIAAAAmAAAIiAEyAAIAAAAUAAAIrodpAAQAAAABAAAIwuocAAcAAAgMAAAAVgAAEUYc6gAAAAgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFdpbmRvd3MgUGhvdG8gRWRpdG9yIDEwLjAuMTAwMTEuMTYzODQAV2luZG93cyBQaG90byBFZGl0b3IgMTAuMC4xMDAxMS4xNjM4NAAyMDIyOjA0OjA5IDE0OjA2OjQwAAAGkAMAAgAAABQAABEckAQAAgAAABQAABEwkpEAAgAAAAM4NAAAkpIAAgAAAAM4NAAAoAEAAwAAAAEAAQAA6hwABwAACAwAAAkQAAAAABzqAAAACAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAMjAyMjowNDowOSAxNDowMTo1MwAyMDIyOjA0OjA5IDE0OjAxOjUzAAAAAAYBAwADAAAAAQAGAAABGgAFAAAAAQAAEZQBGwAFAAAAAQAAEZwBKAADAAAAAQACAAACAQAEAAAAAQAAEaQCAgAEAAAAAQAAEJEAAAAAAAAAYAAAAAEAAABgAAAAAf/Y/9sAQwAIBgYHBgUIBwcHCQkICgwUDQwLCwwZEhMPFB0aHx4dGhwcICQuJyAiLCMcHCg3KSwwMTQ0NB8nOT04MjwuMzQy/9sAQwEJCQkMCwwYDQ0YMiEcITIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIy/8AAEQgAPgEAAwEhAAIRAQMRAf/EAB8AAAEFAQEBAQEBAAAAAAAAAAABAgMEBQYHCAkKC//EALUQAAIBAwMCBAMFBQQEAAABfQECAwAEEQUSITFBBhNRYQcicRQygZGhCCNCscEVUtHwJDNicoIJChYXGBkaJSYnKCkqNDU2Nzg5OkNERUZHSElKU1RVVldYWVpjZGVmZ2hpanN0dXZ3eHl6g4SFhoeIiYqSk5SVlpeYmZqio6Slpqeoqaqys7S1tre4ubrCw8TFxsfIycrS09TV1tfY2drh4uPk5ebn6Onq8fLz9PX29/j5+v/EAB8BAAMBAQEBAQEBAQEAAAAAAAABAgMEBQYHCAkKC//EALURAAIBAgQEAwQHBQQEAAECdwABAgMRBAUhMQYSQVEHYXETIjKBCBRCkaGxwQkjM1LwFWJy0QoWJDThJfEXGBkaJicoKSo1Njc4OTpDREVGR0hJSlNUVVZXWFlaY2RlZmdoaWpzdHV2d3h5eoKDhIWGh4iJipKTlJWWl5iZmqKjpKWmp6ipqrKztLW2t7i5usLDxMXGx8jJytLT1NXW19jZ2uLj5OXm5+jp6vLz9PX29/j5+v/aAAwDAQACEQMRAD8A93cne3J/Om5P95vzoAqvqVrHnfcbVBK7iSFyDg89ODx9eKb/AGvYhtpvEU8DDMR1xjr9aAAatYHpex9cD5+tOXUrSRkVLpWZ13KFbOR6/pQAPqVsh+aZxxuztYjHPf8AA0sOo2tw4SK5DMTgDJBPXp6/db8jQBZyf7zfnRk/3m/OgCG5vIbNA88pRTnB5PRSx/RSfwqH+1rHcFF2pZhuADHOM4z9M96ALmT/AHm/OmSyrDC8sjsERSzHJ4AoArjVLMuUN0oYLuKs2CBjOathsgEMSD0IagAyf7zfnUKXcUlzJbpKTLH99cnjgH+ooAmyf7zfnUVxcx2sJmmkKoCASSe5wP1NAEI1WyMvlfa0EmcbS/OeD/UfnTf7Z0/yw/21ChYqGDEgn0z60AOOq2SrOzXaqsB/elmI21YinSdN8UhZc4yCaAHFtqklmwBk8mqi6tZNtAuly4BUbjkj1+nvQAker2ErbY72NyQDhXzwen86Bq9gUZ/tiBUOG3MRt+uaALaSCSNXRyVYZByacSQM5b8zQBTGqWzJvWSRkxuDBWwRz/gfyq4DkZDEg+9ADmVi7YGef6Um1v7p/MUAVpNMtpmZpLRHLddwB/z6/XmmLo9mrl/soZj1Ltu757n1oAcNKtAABZx4ByBgcURaVawOHitFRgMAj09Pp7UAL/ZlvsZDb7lOMhmz06dT70R6ZbRTJNHaIsiDarADgc/4n86ALOx/7p/MUbH/ALp/MUAQ3NlHeReXPDvXnjOOoIPQ+hI/Gov7ItMqfsiZRdqnuF9M+ntQBb2P/dP5imyQedG0boSrDBGcUAVhpNqN3+igllKkscnH1JqzHB5MSxxx7UQBVUYwBQA7Y/8AdP5imfZl84TeSPMAKhuM4OM/yFAD9j/3T+YpssHnJskjJXIPXHIOR+tAFcaVaibzhaJ5pOS+Bkn3PfoPyqP+xLH5R9jUKrblUHCg+uM4zz1oAe+k2khk32cbeYMPkA7vr61YitxCmyKLavoKAKUuq2sbvE+/Kkqw21T+0aPvEnkkyA8OVJb069elZ+1icrxlJO1xI5dEhOYrVY+APkjxwOnT/PJpzXOjtF5TWymPGNvlDGM5xS9tAX12l3LCavYxxhE3hVGANtJ/b1j/AHn/AO+aHWgJ46iupA+p6U8YRkbaBtA2Y49Ppyfzqf8At6x/vP8A980vbwF9fo9yzq2lLq1v5LTPFhs7k69KtWNqbKyjtzIZNgI3EYzzW7bdl2O9NKNjKu7fxI1wTa3lqsIuFYbjy0WW3KfkODyoHJ6Z46VY0iDWoprltVuoZo2CeSsf8Bx82TtXv/kUiTVooAKKACigChqEepOU+wTxR4HzeYMg/p/Wgxai8rN56RpxtXg9jnPHTO3v2NAFq1WZLSFblw84QCRl6M2OT0Hf2rPv9He91exvVvJ4ktyfMhRyFk7jIB7H86mUbqxrRqezldq+j/Ilmj1N7kGKWJIQ6HG7JK5+bjb6e/41oVRkQXi3LW5Fq6pLkct6Z5HQ9RxnB61Qa31ozJi8gEWAH+XnoASOODnJ5z19uQC9ZLdJb7bx0eUE4dO49+BzVigCG6WdrZhbOqzZGC3TqM9j2z2NUJYNYef5LqGOLaoOBk54y2Cv14z3zntQBdsluktwt46PKCRuTuO2eBzVigDi77/j/uP+ujfzqlcrO1uwtnVJeNpYZHXn9K897nzk/jd+5D5d60jkzqiYG3aAecc9R681LbCdYcXDI0gP3l7ijQG420JT0NZ90lw8WLaURvzyRx0OOx74P4VPUxlvqQ+XqHmIfOjCiIBh6vnk9OlT2yzojLPIshB+VgMEjA6++c0NobcLaI7nV9SfS4POS1a4y2Cok2kcVasbkXtlHcbCm8H5SenNem7aWZ9Uovlcijc+IdOtGxM8o/eiEkISAxYqM/Urj8R61Ha+J9Nu7j7PGbhZgyK6PEwKFugPpyQD6E0iTax9fzox9fzoAMfX86MfX86ADH1/OjH1/OgCrJexJ5m1ZJTG6owTsTwOpGagTWrNklZvMj8pWZgw9MZxgnP3l6ddwxQBcguIrnzPKJPltsbqOcA/1qjfasbLVbKx+xzym7JCyoRtXHXP0HNTJ2VzWjT9pK17aP8AAnOpW+Zwm+TyR8xj+bJ7gc9RkZ+tTW863CyMqSKEcplv4sdxg9KoyKt1ex2kQeaQjcwVVzyzE4AHvVd9Zt0KANM+9UcbEJyrZwf0/UVNzflRYtb2O8hEsMhZc4PPIPoR2NWsn1P50GNXS1iK4uBbQmVy5AIGF6kk4A/M1UOs2olaISO0gAIVRktkZGB16evrQY3ZatbuK8gE0Eu9DxkHp9fSpsn1P50BdnM3SqbubIH3z296rylYomfyy2P4VXJNcj3PHlrJlV9Qt0k2GJz8oYMqhgQemMe5A/EVYglhuYhJFtZTx06UWE4tK46UAQuQBkKe1clLqE0W3LuSxwAMVhVbTVjhxU5qUVFkf9rsGVTJIGZQwG31IH9RT4dRlnQskrcHBBGCD6EdqzvJa3OVzqpXueuvcRwk7yF56kgdqVZ1ZQVBIPcYr2D7Yge2spHZ3soWZmDFmjUkkdD9RQlrZRsGSyhVgQQVjUEYGB+QoAseaP7rUeaP7rUAHmj+61Hmj+61AB5o/utR5o/utQAz9zvL+SNx6nA5ppS3IINuhyu05Qcj0+lAD0MUYIjiCZOTtAGTS+YpIJQ5HTpQCGOkEhYvbqxbqSoOaeJFUYCED2AoAwn1uykQo8cjKeoKgg/rTTrGnEgmBiVxgmMcY6fzNY+0iep9SqDo9asUO2OJ0DHJ2oBzWn9qT0b8qammc2Iwk1a4154ZEKPGWU9QwBBpu613bvIXd1zsGad0c/1aY5JoIxiOPYCc4VQKd9qT+61F0H1aZly2UsszyKVwzEjJqNtNkdSreWynqDyKx9mzxpYeXM9Rv9lNx8sXByOOh/KlXTHQYQRqCc4HH9KPZsX1eXcbPYSi3kJKcKe/tXCtFG2NzIcdMg/4VzV42aPLx9Nwcde4nkxk5zHnGM4P+FKI0GcMgzycA8/pXP8AM8+3S56jqmmQaohhnMgUHIKNtPQVLaWy2lqkCMzKg4LdTzXttt2v0PveZKNrGLf6VrFw7/Z9T8pfODod7D5csSCB9QAPYH2pj6LrBjlRdWcSMjIk5kbI+ckZQfLkDHIxnp0oJOiUEIoPUD1zS0AFFABRQBVvLeadf3MzR/LggNtzyD1HI4BH41Wmsr2SQulzszjjzGxxwePcf49RQBoQx+TCke9n2KF3Ock+5PrWffaNFfarZXzSyKbYnKK2A/pn6HmplHmVjWjVdKXMuzX3oJLK+e9Ev2oeV5isVRmTgdscj/HJ9saR6GqM1uee3McskW2KQISRk88juM9s+tV2tLlnUm5bGAGwxGSO4/X8/auK59M4yezLVlHNEqpNIJGDcN7e9df2rSByYpNcqY2QOy4RwpzySM8e3vWfPY3j+X5d2V2xBCS7cnj5sev+TVnIyxY289skkcs7TLu+RmJLYx3q1QCJl+6Kiuo5JbZ0iba7Dg7iuPxHNM8OfxMz5tOvpbjcl9JHGSuQJD0AwccYyefz6ZAq9ZRXENuI7mUSuDw4ByR7+9Am1Yfc/wDHrN/uN/KvLLmOWVAIn2HnkEiuPE6NHi5o0pwb8xjW8p2HzSGVQCAxwf8APFSQRvEhV5C/Pyk9cY71zNqx5bnFqyR6vq1zc2cHm2tmty+7BU/SrNjJ9qs45pLcROwOUK4I5r23bSx94o+62zLu/E2l2c3kyIxcTiAgBflYlgM5IwDtP5iqjeNtGWO5cwzbbdVeQhUPBGRj5ufw+vTJpEnQ2ksN5Zw3MSARzIHXIGcEZqby0/uL+VAB5af3F/Kjy0/uL+VAB5af3F/Kjy0/uL+VAEUzxQmMGLd5jBRgCs+XW7GGdYXicSMGYAKDwCATwenP/jp9KANXy0/uL+VZOoajc2mr2NlDpQniuiQZ/M2iPHXI2ntz15qZNpaGtGnGpK0nbR/gX0lhkuWgEfzKM52jBqfy0/uL+VUZGTdfY7SHzZIEI3BQAg5JOB/Oqr3tghUCzZt6I67YQchs4/lj6kVFkdfPLuWbNrK9gE0MMeM4IKDKn0PvVvy0/uL+VFhcze7IrmSG1tpJ5EGyNSxwBngVA95Cixt9ndldVbIC8ZYAZ59/0NArjrK6t76NnjiKFDtZJFAZTjuO1WvLT+4v5UBdmXK7CZwGIAY4ANVrq8Fpay3EsjCONSx5rBt3PBnKXMyvLrEcU3lHzmbGRtBwenQ/iB+NWLW9W7hEsUjEdCCeQfQ0aibkle5KzsVILHp61l3DQW4UtCCGJHAXjgnnP0qJa7mNT3nqRG5twIz9nJWRN4O0ccZwffg/lUltJb3UW9IQuDhldAGU4zgjt1pcpDppK53PzAnAHPvS5b0H513HvkZhRiS0MRJOSSOp/KkFvGoAWCIAdMAcfpQBIMqAAqgDgAGly3oPzoAMt6D86Mt6D86ADLeg/OjLeg/OgBjxrLjzIo3wcjdzg/lTRbxqu0QRBc5wBxn8vYflQBLlvQfnSfN/dH50AJtw5cIm4jBOeT+lO+b0H50AVzbsylWCEEYIPekNrkglYyQcgnsfy9zSsa84ot2XoEH0pfJf/Z/Oiwc4hgcjB2/nSC2IGAqAeg//AFUWDnFFuwJICAnrjvS+S/8As/nRYOcpPpcryM3mIMnPemnSJSMGRCD9ay9mebLDNtu43+xDu3Ziz1zt/wA+ppRo8gGA8Y+go9mL6q+4p0iXH+sT9ahOhSnrLGfqDSdLzIlg2+on/CPvgDfFgYwMenSlGhSjOJIxnrwaXsX3F9Tfc//ZAP/hMehodHRwOi8vbnMuYWRvYmUuY29tL3hhcC8xLjAvADw/eHBhY2tldCBiZWdpbj0n77u/JyBpZD0nVzVNME1wQ2VoaUh6cmVTek5UY3prYzlkJz8+DQo8eDp4bXBtZXRhIHhtbG5zOng9ImFkb2JlOm5zOm1ldGEvIj48cmRmOlJERiB4bWxuczpyZGY9Imh0dHA6Ly93d3cudzMub3JnLzE5OTkvMDIvMjItcmRmLXN5bnRheC1ucyMiPjxyZGY6RGVzY3JpcHRpb24gcmRmOmFib3V0PSJ1dWlkOmZhZjViZGQ1LWJhM2QtMTFkYS1hZDMxLWQzM2Q3NTE4MmYxYiIgeG1sbnM6eG1wPSJodHRwOi8vbnMuYWRvYmUuY29tL3hhcC8xLjAvIj48eG1wOkNyZWF0b3JUb29sPldpbmRvd3MgUGhvdG8gRWRpdG9yIDEwLjAuMTAwMTEuMTYzODQ8L3htcDpDcmVhdG9yVG9vbD48eG1wOkNyZWF0ZURhdGU+MjAyMi0wNC0wOVQxNDowMTo1My44NDM8L3htcDpDcmVhdGVEYXRlPjwvcmRmOkRlc2NyaXB0aW9uPjwvcmRmOlJERj48L3g6eG1wbWV0YT4NCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIDw/eHBhY2tldCBlbmQ9J3cnPz7/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYIDAoMDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkUDQsNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBT/wAARCADEAyUDASIAAhEBAxEB/8QAHwAAAQUBAQEBAQEAAAAAAAAAAAECAwQFBgcICQoL/8QAtRAAAgEDAwIEAwUFBAQAAAF9AQIDAAQRBRIhMUEGE1FhByJxFDKBkaEII0KxwRVS0fAkM2JyggkKFhcYGRolJicoKSo0NTY3ODk6Q0RFRkdISUpTVFVWV1hZWmNkZWZnaGlqc3R1dnd4eXqDhIWGh4iJipKTlJWWl5iZmqKjpKWmp6ipqrKztLW2t7i5usLDxMXGx8jJytLT1NXW19jZ2uHi4+Tl5ufo6erx8vP09fb3+Pn6/8QAHwEAAwEBAQEBAQEBAQAAAAAAAAECAwQFBgcICQoL/8QAtREAAgECBAQDBAcFBAQAAQJ3AAECAxEEBSExBhJBUQdhcRMiMoEIFEKRobHBCSMzUvAVYnLRChYkNOEl8RcYGRomJygpKjU2Nzg5OkNERUZHSElKU1RVVldYWVpjZGVmZ2hpanN0dXZ3eHl6goOEhYaHiImKkpOUlZaXmJmaoqOkpaanqKmqsrO0tba3uLm6wsPExcbHyMnK0tPU1dbX2Nna4uPk5ebn6Onq8vP09fb3+Pn6/9oADAMBAAIRAxEAPwD9R7q4FrD5hRn+ZVCrjJJIA6kdzVb+1iOPsdx+cf8A8VTtY/48f+2sX/oxar0AS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKo/tc/8+dx+cf/AMVUVFAEv9rn/nzuPzj/APiqP7XP/PncfnH/APFVFRQBL/a5/wCfO4/OP/4qj+1z/wA+dx+cf/xVRUUAS/2uf+fO4/OP/wCKo/tc/wDPncfnH/8AFVFRQBL/AGuf+fO4/OP/AOKoqKigCxrH/Hj/ANtYv/Ri1XqxrH/Hj/21i/8ARi1XoAKKKKACiiigDG8aeK7LwL4R1nxFqO/7DpVpLeTCMZYqiliB7nGB7muKsdS+KsK6Pq13Z+H9Tsb2eIXegWEEkF3p8Eh5cXcs5jnaIEFl8mPeA23Bwp7Xxp4UsvHXhHWfDuo7/sOq2ktnMYzhgrqVJHuM5HuK4ix0v4rXEOlaPe3vh/TLOznj+1eItOnlmvL6CNs7VtJYPLgaUBQzGWULltoJIKpfF93/AAf6+4ctlbz/AEsWJfjppMOqOr6PrI8Px6l/Y7+KPKhGnrd7/K8s/vfO2+b+68zyvL38bsc0/wD4XhpR1Byukau/h1NQOlv4oVIDp63Ik8oof3vnbRL+6MnleWG/iwCa5W7+EHiu60e68DmXRh4JuNabVG1T7RL/AGgsDXf2xrYW/leXu8zKeb5v3DnZuFZGifs3nw1rk0EXgj4dazYNq8mox+JNXsPN1WOGSUzNE0Pk4kkUsyJL564XYxQlSrCeze3/AA3/AARPZ2/pHd6t8dLDSfGb6C3h3W54I9YttCk1mH7IbRLueKOVEINwJsBZVywiIBz1puoftCeGNMsrO4nh1ENeeJW8LQwrCrO1ytx9naQ4fAhDYO4kHBHG4hT47f6Z8U77wTbeKrnwTprSSeJrfxdNp0eqXR1LYrIkdr9m+wjDpEsak7/4GOOcDrYv2ddcNrqklxqGnTX03jKPW7MbnEdvYDU1vZEzsyZnxzj5f3cQz8pYuCd0pfP8P+CEutun/B/4B6G3xq0RNBl1Y2uofZo/EQ8MlfLTf9pN2LXfjfjy/MIOc5287c8VD/wvDSjqDldI1d/DqagdLfxQqQHT1uRJ5RQ/vfO2iX90ZPK8sN/FgE1wE37LtvJaz3/9k+Gz4sfxsPES60bYfaRZjUVuPK87yt+/ygV2/dycbsc03Qv2bz4b16WCPwT8OtZ099Xk1CPxLq9h5uqxwyTGZomh8nEkilmRJfPXC7GKEqVZx1Svv1+5f8EJaN2+X3v/AIB6O3xq0RdBl1Y2uofZo/EQ8MlfLTf9pN2LXfjfjy/MIOc5287c8UN8atETQZdWNrqH2aPxEPDJXy03/aTdi134348vzCDnOdvO3PFedTfsu28lrPf/ANk+Gz4sfxsPES60bYfaRZjUVuPK87yt+/ygV2/dycbsc0Tfsu28lrPf/wBk+Gz4sfxsPES60bYfaRZjUVuPK87yt+/ygV2/dycbsc0o68vN8/8AyX/gjl1t8vx/4B7N4Z8ZWXivStQv7SK4jhsb27sJFmVQxkt5nikIwT8pZCRnBxjIHSuQt/jxp+sWOlTaB4c17xLcXukwa1LZaclsJrK1mBMTTebOi7m2uAkbOx2NxjBPn9j+z1rlv4rkvI9A8I6ZcN4lutabxdZ3Uh1eS2knllFsyfZV4ZXETAzsoUtw2AKrWv7Md7oseg3cnhXwN48vYvDdjo17a+KFYR209shVZraY20xKMHYMhRCdiHcORQtrvfT/AIIdWltqeueNPiTHYfBfW/HPhySDUI4NHm1Oxa4R/Lk2xF1DrlWAyMFeCORwas3XjK9h+J3h3w4sUBstR0a91GWQq3mLJDLaooU5wFInfOQTwvI5zneJvhzdal8C9W8E6fFo+n391os2nxJYWpstPjleMrlIl3mOPcc4G4getczcaL8VZ/H2ieJf+EZ8Hr/Zul3Wm/Zf+Epu/wB550lu+/d/ZvG37PjGDnf1GOXop26a/lp+ItXGL6/8N/wSOy/aE1HT/C91rGqeDdV1e2j1u70kXWgm0WJCuoPaQIy3F0jl2Pl5Kgrls5AyB1etfFi/0WzilPw78XXdwLR726tbaOyJtI1ZgA8jXQikdgpISF5GAxuC7hnmNL+EPiM/COfw/fSaXb61c+Jf7ckW3uZJbaOM6qt4YxIYlZmCAqDsALY6Dmk+LHwf1vx94ylu5LHQfEugzWMVtb2XiO8uPs2lXAMwe6WxWNobpysq4LtEw2bQ6hsiZXUdN/8AgIpWbbfd/camofH6GG38M3eneCvEuu6Z4lEP9k39i1gkdy0sDTqm2a7jdCER871UZXAJyM9l4T8bW/iy+1qySwvNOvdHmht7uC8EeUkkt4pwoMbupwsqgkHG4HGRgnh/Dvwn1vS/A/wg0a5uLBrvwdPbvfPDI5jlWKxnt/3RKZJLSIfmC8bvYHk/HXwA1rxH448X6pa+H/CMk2t3tpcWPiy6upF1fR1iggjZoVW1OWVondQJ0BLDOOauy5nHpfT8CFeyb7K/rc9r8H+LrPxtpUuo2Mc8UMd5dWJW4VQ2+3neBzwT8paNiOc4IyAeK3K5H4X+EbzwT4ZuNOvpYZp5NU1G+DW7ErsuLyadAcgfMFkUHjGQcEjmuuqR9X6v7ugUUUUAFFFFABRRRQAVxfiDxpfaX8VfB/hmGK3aw1iy1G5nkdWMqtB9n2BCGwAfObOQegxjv2lebfEXwn4pu/iH4Q8U+GbPR9ROj2t/az2mrajLZbvtHkbWR47ebOPJOQQOo5o+0r7a/kNC6l8XI/DfibxnbauijTdGj00WiWsZa5up7oyKsIBbDMzqiqPlGW5OOQ26+Omm6Pp+pS63oOtaDqNhJZrLpN4lu9w0dzOsEMyNFM8Tp5jEHEm5dhyB8oPlHirwD4l+I3jzxV4e8R6R4csb/V9P0/XLCJb2XU7JnsLgKIblJLaEtHL52GwDgZ6mt3Uv2ebnXvBmv6Ungj4d+Dm1GfTx9k0G3LrNDDdxzTCef7PFvDKhVYvJwCOXO75VHWzezf4Cdr2PUdV+KVhpuueI9Hj0vVtS1LRLK0vZLfT7YTPcC5eVIkiAb726FtxfaighiwAYg8D/ABNh8Za5rWhz6Fq3hvW9ISCa4sNWEBYxTB/LkR4JZY2UmNx97IKnIFeb6v8As7Xejat4yuPAcOj+FLDWLfSEisdJkk0rzmtbiaS4R5LZA0IljkVPNj3N1yMDB1fgn8Gb/wCG3jbxHrJ0bwx4b0rVtPsraPSPDrSOIJLd58s8jRR+czrKrGQqrZ+Ug7d7VG2twlpe3l+l/uPZqKKKQBRRRQAVxfxe8V6p4N8EyX+iGzGqyX1jYwG+heaIG4u4oCxjR0ZsCQkAMMkDmu0ryn43WvinxBqnhDQfDuhWupW7Xy6xe3WoXktrbILOWKSKEyRwTYaSRlYZHSF8eoXVJ7XX3dRrq/Ur2PxU1nwbr3i7T/HF9pmqR6Tb6bLaSaFpctpLczXck0SW4ikuJtzs8aKvzKMvzgDNal18dNN0fT9Sl1vQda0HUbCSzWXSbxLd7ho7mdYIZkaKZ4nTzGIOJNy7DkD5QfMvF3wu8Y/Ezxl4nsvEXh7Q7D+0tO06/spEuZtU003Fhcuy2115ltDlZhOQVGSFViM9tPUv2ebnXvBmv6Ungj4d+Dm1GfTx9k0G3LrNDDdxzTCef7PFvDKhVYvJwCOXO75aWtm+/wCGwna9l5HpXiL4xaN4Z1jXtNurW/kn0aHT57hoY0Kst5O8EQTLgkhkJbIGBjGTxXdV8++KP2Z0RvH8PhTRPDGl6Tr9lpEUGkpF9kt5JbW6llm85Y4WUK6Oq7grk4ORgDPWfCH4Y6h4J8Sa7qcmieHvB2mX1vBBF4d8LTvLaeYhcvctmGBRIwZU+WMfLGuWbgKLXQHpe3l+h6tRRRSAKKKKACiiigDwvVvj9qGh/Ge78OXzaVBotrO8U1m0Un9oJbLYfajqO/ft8jzB5GPLxv8A+Wmflr1zwjd6tqHh2yutctYrHU51MslpCDiAMSVjY5OXVSqsQcFgSAAQKo+MPDd94ovNFtluEt9Fguftd8oYiWdoxmGMDGNnmYdsn/lmq4IY44X4B/B7VfhbNqbah/ZcEc1pa2hXSpHf7fNEZTJqFxujTbcTCRQwG/8A1YzI/GCO1n0CW90ewUUUUAFFFFABRRRQB4B4g+Od9Z/E7xj4eufiJ8P/AALa6LPbQ2sHiW0aS5uVktopWkyb+AYDOV4Tt1rubz4yaf4Zhgt9ZWa8uGgsZIdR0+KJbXUxcTRQGa2Xz3IjSSaPcGbIV1ILggnLtvDfj/wj8Q/G+saHo/hvWdM8QXVtdRHUNcuLKaLy7WKEqyJZTA5MZIIboRxWT8SPgz4g+MW+TxRBoZgg/s02OjG5lu7SJ0ukmvZXLwqHd41MKHy87d4yolcUR2ivS/3ajla/9eR1UnxtsJmtYdL0DWdc1C9muVsbGxFssl3bwMqS3aNLOiLAHZVDOysxI2qQQTc0P4xaJ4g1jw/pdvBfR3usR3rCKaJUa0ktGjSeGcbsq6tIB8u5TgkHGCfMdY/Z11e51TS7+903wv4+i0V72wsdN8Ws8iS6bM6SxFpWglMc8DqYwQjh4+pVjxq2/wCznZatq3giXXvCvggaNpEGpm80LT9MUWSTXDQGIxROhWQqImDSkIWPIRc7QR6X/rsLqdRb/HfStUs7D+xtF1jXNVvrm+gg0ezW3S5KWc7QTzEyzJEsYcKAWkBO9cDOQLF58atOj0HQ9Q0/RdX1i91bUJNKi0e1W3iu4bqOOV5o5RPNHGpQQSAneQSBt3Agnyy1/ZZl0ex8OzDw74N8UyaTPq0H9ga5GRp/2S6vXuITC/2eTyZYhsXAiZSGdQRgNWjZ+E/HGheMPDGmaF4H8H2VhoNtNq80OnzTaTprXdyZYViiZLWXzHiiD72KoXMyttQYWhWsOW7ttr/kvxO40749aZrmg+Hr3SNA1vVdU1xLia20G3Fst4kUEnlzSSF51hVVfaufN5LqBnnDr747abFY+HZNO0DW9b1DW7u4sItKtFtorm3uIEdp45vPmjRSnluDhyDj5SQQT434O+BOuazo+hz634K8M6zq3ha51LRptH8T73sL+3mmW4W7tpntWZGVztDeSwZd4yDjHpnh34R6tp+veA5jo/hTw9pmgy3moT2vhpHt4/PnieJYkh8oKwVXBaYshcr/AKpQcAjqrvr/AEvwF6dP6f4nS+EfjJpni6bQrdNM1PTbvVn1GJLe9WHdA9lN5M6yGOR1zu+6ULAgdRW/qXjSx0rxloXhmaK4a/1i3urmCRFUxKsHlbw5LZBPnLjAPQ5x38Z1j4A6xcL4da58PeEfGkOnalrl3LpfiC4dLdlvbszQspNrNl0U4IKDBJwT1qbQ/wBms3d34IHiyw8P65o+jJqzS6LcRG7tbT7VLE9vBbLMhDRwqjICQmBjaoHygWr+/wDIel2vN/dfQ7SH47aXqVjpzaPoeta5qWoXV/bW+k2ccC3BWznaC4mZpZkiSMOFALSAnzEAGSQOu8FeMtP8eeH4tW04TRxmSSCa2uo/Lntp42KSwyr/AAujqVOCRxkEggnyTwX8FPE3wvtdAvPDsOgXV9pkmsWzaTNcS2lo1leXpuYhHKkLmN49kQ2+UVILAEYBr0X4V+CbvwP4duotSuYbrV9S1C51W/a1BECzzyF2jizyUQEKCcE7ckDOAK39d+gpbu3f8O52dFFFABRRRQB5B8avixfeAfGHhDR4fEvhfwhYaxBfTT6t4ogaWFWg8jZGmLmAAt5rdWP3eBWn4V+KUf8AZOm3V/4i0bxpY6hqBsV1/wAJ26RafaSFV8uKbN3M253O0MpIy6Ahcgl/xF8J+Kbv4h+EPFPhmz0fUTo9rf2s9pq2oy2W77R5G1keO3mzjyTkEDqOaj1vw14z+IkGl6b4k0/Q9G0IXjS6rZ6bq096b+3WM7IDutoRsaQjzFOQyJtO4OwE6qOm/wDwf8hytp/XQZZftDeHL/QYtYis9UNjJYWl4G8qMt5t04W2s9okJNxISMKMqAQWZQRmLxH+0PpXg3wvr+q6/wCHPEGk32ipbyz6HJFby3ssU8ohiki8qd4pFLkrgSZBU5AyufObT9lXWLH4d2XhOK50R9NTT7G5l026R5rD+1rSVX3eSUAaC4Xcsv3WyoYKxZq3JvgJf6h4W1mzs/B3w/8AAt3dXWmvFF4chYl0t7yKeUzXIt4i2QmFjEWARkud3y21q7d/wHopK+2n/BO/1b44eG9J8X+C/DxN1dXHiu3lurK6t0U28USQmYPM5YbQ6q+3AOdjdAM1FoPxw0rXLrS3fSNX0vQ9YLDSdfvkgWy1DCl12bZWkj3orOpmjj3BeOSAfPtJ/Zr1e38SaTd3uo2Fzp+m6pPFbpGzpJDoosrqC1t1+UgyI92+eQNvckYo+Hv7N58LjSdJvPBPw6Sz02F7Z/FFnYZ1a9jCGON9nkoLeYghnk86XJDYX5srLvZu3p/wfkLayT9fX/I7/QfjlpGteHdV8QzaPrmk+HbLTjq8OrX1ov2e+swGPmwmN3OSq7hHIEkwynZzWdc/tDWuj/af7d8GeJvDxi0t9XRb4WLmaBJIo2CiG6kwwMycPt7+lM8J+EfiD4f+HM/hO5tvCeoW+m6KNJ0xriaeRdRdV8tJbpDEFhQoBuiUS7ix+cAc53hr9nGDSNasW1S+uPEmly+GrnRdWj1XULicXEkskDHyYXJjgixG42RbAPkAHGRenO106fc/+AS78vn/AMFHZeLvjFo3gzUNXs721v5ZdMj06WY28aEML25a2h25cZIdCWzjAxjceKPEXxk0LwvqviLT72G+a50W1srmRYIBIblruWSK3hhAbc0jSR7cEAZdecZI858WfsyyX0fi2y0q4W40nWoNEhWDX9Uu9QbFpfSTzozTmUhGjYKqAlSd2QucmxqH7Nkem6/4rvfCNnoHhi0vI9GudMtLO0EMIvbG5mnJmjjVQEfdGhZSWxk4+UAr17/hoU9nbfS34Hpfg74jQeK9W1HR7nSNS8N69YRxzzaVqwh80wSZCTI0MskboSrr8rkgoQQOM9bXnvgzwh4gl8e6p4z8Ux6bYahPp8OlWum6TdSXUUUCO8jSPNJFEWdnfoIwFCDliTj0Kjor7/8ABJ6u23/A1CiiikMKKKKAPHvE3xsv/hv4k8R6R4osYLmWSJbvwounI0b6uGZY/seHZh9oSV4wSCAUlVtqhWxV+IXib4qeB/Bek6zJq/hFb2afT7G8sv7CupUSa4uY4WZJBfLlU80YBXLbDyN3Hd+NvBlx4n8TeBdShNsItB1WS/nE+d5RrO4hAjwD82+VDyRwDznAMfxa8F33jzwnBpmny28NxHqmn3pa5ZlXZBdxTOMqpOSsZA4xkjJHWhdE+6+643u7dvxOe8Qa58QdN8QeEfDEGt+Gjquqx309zqUmg3BgCw+UUVIBehgT5hyxlPTgCtfwH4y1ufxdrng/xQNPl1vTbeC/hvtLieCC9tZmkVXELu7RMrxOrL5jg4VgRu2iP4heG/FF1408KeI/DVnpGpSaTDewT2urajLZBhOIgGV47ebOPLOQVHUc1J4D8G63B4u1zxh4oOnxa3qVvBYQ2OlyvPBZWsLSMqCZ0RpWZ5XZm8tAMqoB27iR/wA7/pYUtvP/AIPU76iiigAooooAsax/x4/9tYv/AEYtV6s6unmWYTcV3SxDcvUfvF5qP+yD/wA/lx+Uf/xNAEVFS/2Qf+fy4/KP/wCJo/sg/wDP5cflH/8AE0ARUVL/AGQf+fy4/KP/AOJo/sg/8/lx+Uf/AMTQBFRUv9kH/n8uPyj/APiaP7IP/P5cflH/APE0ARUVL/ZB/wCfy4/KP/4mj+yD/wA/lx+Uf/xNAEVFS/2Qf+fy4/KP/wCJo/sg/wDP5cflH/8AE0ARUVL/AGQf+fy4/KP/AOJo/sg/8/lx+Uf/AMTQBFRUv9kH/n8uPyj/APiaP7IP/P5cflH/APE0ARUVL/ZB/wCfy4/KP/4mj+yD/wA/lx+Uf/xNAEVFS/2Qf+fy4/KP/wCJo/sg/wDP5cflH/8AE0ARUVL/AGQf+fy4/KP/AOJo/sg/8/lx+Uf/AMTQBFRUv9kH/n8uPyj/APiaP7IP/P5cflH/APE0ARUVL/ZB/wCfy4/KP/4mj+yD/wA/lx+Uf/xNAEVFS/2Qf+fy4/KP/wCJo/sg/wDP5cflH/8AE0ARUVL/AGQf+fy4/KP/AOJo/sg/8/lx+Uf/AMTQBFRUv9kH/n8uPyj/APiaP7IP/P5cflH/APE0ARUVL/ZB/wCfy4/KP/4mj+yD/wA/lx+Uf/xNAEVFS/2Qf+fy4/KP/wCJo/sg/wDP5cflH/8AE0ARUVL/AGQf+fy4/KP/AOJo/sg/8/lx+Uf/AMTQBFRUv9kH/n8uPyj/APiaP7IP/P5cflH/APE0ARUVL/ZB/wCfy4/KP/4mj+yD/wA/lx+Uf/xNAEVFS/2Qf+fy4/KP/wCJo/sg/wDP5cflH/8AE0ARUVL/AGQf+fy4/KP/AOJo/sg/8/lx+Uf/AMTQBFRUv9kH/n8uPyj/APiaP7IP/P5cflH/APE0ARUVL/ZB/wCfy4/KP/4mj+yD/wA/lx+Uf/xNAEVFS/2Qf+fy4/KP/wCJo/sg/wDP5cflH/8AE0ARUVL/AGQf+fy4/KP/AOJo/sg/8/lx+Uf/AMTQBFRUv9kH/n8uPyj/APiaP7IP/P5cflH/APE0ARUVL/ZB/wCfy4/KP/4mj+yD/wA/lx+Uf/xNAEVFS/2Qf+fy4/KP/wCJo/sg/wDP5cflH/8AE0ARUVL/AGQf+fy4/KP/AOJo/sg/8/lx+Uf/AMTQBFRUv9kH/n8uPyj/APiaP7IP/P5cflH/APE0ARUVL/ZB/wCfy4/KP/4mj+yD/wA/lx+Uf/xNAEVFS/2Qf+fy4/KP/wCJo/sg/wDP5cflH/8AE0ARUVL/AGQf+fy4/KP/AOJo/sg/8/lx+Uf/AMTQBFRUv9kH/n8uPyj/APiaP7IP/P5cflH/APE0ARUVL/ZB/wCfy4/KP/4mj+yD/wA/lx+Uf/xNAEVFS/2Qf+fy4/KP/wCJqjrkEml6Pe3cd3M0kEMkihwmCVUkZ+XpxSbsrkykoRcn0LNFeP8A/Cztb/vwf9+qP+Fna3/fg/79Vw/XqJ87/b+C7v7j2CivH/8AhZ2t/wB+D/v1R/ws7W/78H/fqj69RD+38F3f3HsFFeP/APCztb/vwf8Afqj/AIWdrf8Afg/79UfXqIf2/gu7+49gorx//hZ2t/34P+/VH/Cztb/vwf8Afqj69RD+38F3f3HsFFeP/wDCztb/AL8H/fqj/hZ2t/34P+/VH16iH9v4Lu/uPYKK8f8A+Fna3/fg/wC/VH/Cztb/AL8H/fqj69RD+38F3f3HsFFeP/8ACztb/vwf9+qP+Fna3/fg/wC/VH16iH9v4Lu/uPYKK8f/AOFna3/fg/79VQ/4W94g9bX/AL9f/XqXj6SIlxFgY7t/ce30V4h/wt7xB62v/fr/AOvR/wALe8Qetr/36/8Ar0v7Qod2R/rJgO7+49vorxD/AIW94g9bX/v1/wDXo/4W94g9bX/v1/8AXpf2hQ7sP9ZMB3f3Ht9FeIf8Le8Qetr/AN+v/r0f8Le8Qetr/wB+v/r0f2hQ7sP9ZMB3f3Ht9FeIf8Le8Qetr/36/wDr0f8AC3vEHra/9+v/AK9H9oUO7D/WTAd39x7fRXiH/C3te9LY/wDbIj+Zop/2hSH/AKxYJ6pux71qn/Hun/XaH/0YtZPj7Xrjwv4H8Q6xarG91p2n3F5EkwJRnjiZ1DAEEjIGcEVran/x7p/12h/9GLWf4x0sa54S1vTmtjeLeWU9ubcHBl3xsuzO5cZzj7y9eo616cWk02tEfVJc2h80eIv2r9b8NPffab7R/wDRGcNt0yNi2CMYUaluz+8iyMZGZBjMTiu20b46anqvim1sItS0eaN7mCN4lFqW2STRxtgx6g7bv3nH7s84GORnkPGfwFvfFhvi3hPU1S6MpkV7yXLeZ5u8HZrKDB8+fIGP9dJ/ebNvw78NfH9j4osLm5s9Ultftlq0n2i5fbHGlzDI7Hdq0wPyxt0jJOcdznbNMTh66prB03Frdvrtsj0cswqoQrfXKsZNr3Ut13u7I+n6KKKwPNCivP8A9oJGk+BXxERFLs3h+/AVRkn/AEd6+dPEmpW0/wCzf+y/HFcRytNr3hlI1jYNuZE+cDH93ac+mKlau3nFff8A8MD0V/Jv7j7Lor8+f2mfC/2H41eMfH+safc+N/DulvpuNa8K+J0g1bwYUZdy/ZWLKSzbnCsmPmLbkJJHQftLaD4B8Tat4o+I2m+JNUu/E/hWbSZtSvGvJoLnw9bMUeJdPt9kUczTBmJ3y4DMSDu+UuOqT27+QO+qWvbzfY+5s0V+evxus9O8aa18ffH1/ql6vinwP/Y58K3CXcls+mRuiSKyICATI7sDuB5zjBNffei3FxeaPYz3cXlXMsCPLH/dcqCR+BzTs7a+X/AFdX8tS/RRRQMKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAPeisTxk1ovhXWPt2tP4csjayLNq0c6QNZoVIMokcFUKjkMwwMZr5a+IVjN8AZ/Fx8O6XZ+E4r7wjdppCeHJw7X8lvIm69uyY49lyqTqVYCTOZN0v3RSvrYfY+wKK8K+Fuh6Z4B+IWnWNx8PtJ8GarrGlzNaX2h6iZ/tyRNEZBfIsMSm4G9GDnzusoEgz89v41fDTTviNdaqbW00Xxb4otdMFtBo3iC/VLfSUl8wi9iRYZHSZmQAOduRFhXTBJJPlV9yY6+R7TR74r5f8AHGheE/ih8JPh/Iugab4j8U+MLez0a08R69pFtcX8EflM9xcOxVwHSNJ2ADFfMIwSDms39p7xZ4U8G/C3WfhRpOv6X4RtNL8NSTPZyX6QXE8YjZbazgV23yGRkJcjJ2rtPMuQS935O3+Y4pyaW11f0PrOisLwPqtnrXhDRr7T7uC/sp7SJ4ri2kWSORdg5VlJBH0rdqmrO3YmL5kn3Cg8AmiikUfPOuftpeFfDusXul3+geIIL20maGWNreEYZTg/8teldJ8K/wBpjQvi54jbR9H0fWIpEiaaS4uoY1ijA4+ZlkYgkkAcV4v+2z8Kfsd9a+ONPiAiuNttqIUdJAMRyH6gbT/ur6165+yn8KT8Ofh/Hd3sITWdZ23NxkfNGmP3cZ+gJJ92I7V41OripYp0pfCtdunQ/ScbgMip5FDMKN/az0tfZrf5Lp6o9uorltX8dabY+IYvD0kGuC/uQqpcWuhXs1shfgE3SQtAmO+5wB3xXjHhH4e+HIfiB4em8A2wij8OS3P/AAk3juUKJ9WYxSJJbS3AUfbJDMRLIxzHG0IHDjavro/N+nmfSFFfNekeENL+HfxP+HmtaQtidC1d57P/AISqxvEutR8Rz3MDTo18VjRWjzG7q6NL8wjwsaZx9J7ulVYnrb5i0UUUDCiiigAorx346fFZNJ8AeOtP0iPXrTXrPSrlo75dFvobaIiMkyJeNCIMqpLAiTqMDmqnhnwbo3ww+Nvh7R/CWmQ6VpWpeG7yXUbez+SOeSCa1WG4kUcPKRNKpkPzNu5J2jCWr9dvuCXuq/8AXQ9torwrxN4N0f4l/GLxtZ+LNPi1Sy0Xw/YnS4rkhltGna6MtzD3imzCiiVcMPLGCK8y8Ht4h+Mlxpya54I0b4giy8G6LdC38WX4hto5riOZpZ4x9nnJnk2KN21cBCN46EWt32/4P+Qdbf10/wAz7B+gor5X8T+E18SQ+EvidpKwR+GrTT9JktH1a5nl1jTPs9yzvBbcSebLdB0tnJlXdgZMoOK9F+Cvj2wuNTutBmstQi1y/uL69uNUuFiNrqNzBMkN2tuyuX2QOY4V8xEyiKV3AE1SWtuuonpZ9NPxPZKKKKQwooooAKKKKACig14T4m8G6P8AEz4w+NrPxZp8WqWWi+H7E6XFdEMto07XRluYe8U2YUUSrhh5YwRUt2u3shrU92orzL4dSX3j79nfw42r6pf6XqGreHIPtWq2k4juomktxumSRgdr8lgxHBOa8W8QaLYeHfDPjHxh8KNHh8JeFNP8K3dl/ammR/ZP7ZuGKGO6jCgeYsCLKy3LZLmVthZSWNSXLJx7Cjqk+59a57UtfOGu/Cqy8P8AjA+C/AkcXhWDxJ4L1OG6mscxp9oje2jgu5FQjdL+/kBl++wPJO0Y5/w/ayfC/VI/D99oMNxB/b8eoQ+EvBsiyW8V4bRWgtYmuPs8eFW2nvZMiPDvD94tllpvfT/g2Fvt/Wh9X0Vk+FPE9h4x8N6ZrulyNNp2pW0d3buylWMbqGXIPQ4PI7VrVWqdmCd9QooopDCsjxd/yK+r/wDXrL/6Aa16yPF3/Ir6v/16y/8AoBqZ/CzGt/Cn6P8AI+dqKKK+PPxN7hRRRSEFFFeA+GnSa3h8Ya94UtLr/ieSI/iA3pXU4D9saGIIqxg+QvyIU80ZXflG6NpCPMdVKh7WLlfay6bs9+orz/4vae99D4ea70641nw1DqKvrGn2tu1w0sXluImaFQWlRZjGzIA3QHBCmuf+H2ny6/a+NNF0m61PwroMGqqtnHbwiGeCF7aN3jjWRT5ALuXC7QyB+ApIxSheLlfb/gI0jhlKHPzW/wCHsewUV4npXge78ZfBPwLbWsFjqMdmizS6dq8jrbXa+VJGBIwR+VZ1kGVPKDp1B4F8XWmg6hpo1M32sSW9hY6XFq0aqYIYXk8hJ3LvvzczxscqH+RIi2BzVexvdJ6p2LlhPdbhK7W6PbKKKK5zzgooooAKxa2qxazmc1XoFFFeZ6Dpz+HPitr1xf6td6m8mh29zNPdbdsYE0wKxoigKgC5AwTkkksTmlGKle72Jp0+dN31S+/VI9Morwr4a6S+g6j4L1S5sYbIass6LqsJDXmrNLG0yG9A+621C4w03zDGU6HqfiZpv/CSeMvDOmR6dZ6+1vBdXsukas2yxdf3cayu21/nUsQoEb/ffJXgnd0Up8l+/wCB1ywaVVU76Wvf0PTKK8Ys/G+m6P4D0Xw5c+IotGup/tNpcXmoXKWz20cErRzLGzO2WBxGmGJx8/OwisKHwqfHHwY8HXtje6VLZ6dojwTz3k77bCTbETdRlA376HynAB2n5z8w5yRo6u7sr2v+prHAPepKyvbY+hKK838IeMraTxPdi7sb6K+1W6WD7VKqCGFhbmeC0xv3hxATI3y7d8jjdkgV6RWM4ODszz61GVGXK/6/4A1qKGorMwPrLU/+PdP+u0P/AKMWrVU9WkWOzDMwVVmiJZjgAeYvNO/tax/5/Lf/AL+r/jX3Z/Qpaoqr/a1j/wA/lv8A9/V/xo/tax/5/Lf/AL+r/jQBaoqr/a1j/wA/lv8A9/V/xo/tax/5/Lf/AL+r/jQBLc20V1byQTxrNDIpR45FDKykYIIPUEdq8j8I/si/CHwF40j8WaD4JtbDXYpHmim+0TyRwu2cmOJ5DGhGeNqjb/DivV/7Wsf+fy3/AO/q/wCNH9rWP/P5b/8Af1f8aNtVuG+j2PMPHX7Kvwp+JHjRPFniTwbaalrymMtctNNGsuw/KZY0cJJ2B3qcgAHIAFWvHP7Nfwz+JHjKy8V+JfCNnquu2YjWK5kklVWCHKCSNWCSgdPnVuOOnFei/wBrWP8Az+W//f1f8aP7Wsf+fy3/AO/q/wCNLawd79Tz3xp+zb8NfiJ44sPF3iLwlZ6p4gsRGIrqR5FVghygkjVgkuP9tW4wOgxXplVf7Wsf+fy3/wC/q/40f2tY/wDP5b/9/V/xp7IOpaoqr/a1j/z+W/8A39X/ABo/tax/5/Lf/v6v+NAFqiqv9rWP/P5b/wDf1f8AGj+1rH/n8t/+/q/40AWqKq/2tY/8/lv/AN/V/wAaP7Wsf+fy3/7+r/jQBaoqr/a1j/z+W/8A39X/ABo/tax/5/Lf/v6v+NAFqiqv9rWP/P5b/wDf1f8AGj+1rH/n8t/+/q/40AWqKq/2tY/8/lv/AN/V/wAaP7Wsf+fy3/7+r/jQBaoqr/a1j/z+W/8A39X/ABo/tax/5/Lf/v6v+NAFqiqv9rWP/P5b/wDf1f8AGj+1rH/n8t/+/q/40AWqKq/2tY/8/lv/AN/V/wAaP7Wsf+fy3/7+r/jQBaoqr/a1j/z+W/8A39X/ABo/tax/5/Lf/v6v+NADr+xt9Usp7O7gjurS4jaKaCZAySIwwysp4IIJBB9a5PQvhD4V8OtdmGxub83Vs1k/9s6jc6kFt2+9BGLmSTy42wMomFO1cg7Rjqv7Wsf+fy3/AO/q/wCNH9rWP/P5b/8Af1f8aAOP0f4O+H/Df2+fSkv49SuLN7GK+1DVby+ktYm/ggaaZmhTIUlYimdif3VIfrHwk0PxDb6b/aj6nNf2dolm2o2Wq3djcXMaj7sz28qNKpOW2uWALMccnPW/2tY/8/lv/wB/V/xo/tax/wCfy3/7+r/jR5gZf/CD6Et5oF0mmQwy6BHJFpiw5jS1R4xGyoikLjYAoBHA6Yqz4l8N6d4w0DUdE1e3+1aXqNu9rdQeYyeZG4Ksu5SGGQTyCDVv+1rH/n8t/wDv6v8AjR/a1j/z+W//AH9X/Gh67gvd20JLW1jsreOCJdkUahEXJOFAwBzU1Vf7Wsf+fy3/AO/q/wCNH9rWP/P5b/8Af1f8ae+rBWSsi1RVX+1rH/n8t/8Av6v+NH9rWP8Az+W//f1f8aQEWtaLY+IdNmsdRto7yzmx5kMy5VsEMMj2IB/CryqF6dKrf2tY/wDP5b/9/V/xo/tax/5/Lf8A7+r/AI0rK9x8z5VG+g67tI721lgkDGOZGjfaxU4IwcEEEH3BzXDeE/gX4V8DPp40R/ENrb6eoS2spPFGpzWkagYC/Z5LhoioH8JUj2rt/wC1rH/n8t/+/q/40f2tY/8AP5b/APf1f8afW6FurM5XQfhD4W8Oa1Hqmn2Nyk8BdrW3m1G5ntLMuCGNtbSSNDbnBZf3SLhWZRwSK7Sqv9rWP/P5b/8Af1f8aP7Wsf8An8t/+/q/40eQdblqiqv9rWP/AD+W/wD39X/Gj+1rH/n8t/8Av6v+NAFqiqv9rWP/AD+W/wD39X/Gj+1rH/n8t/8Av6v+NADr+xt9Usp7S7gjurS4jaKaCZAySIwwysp4IIJBBrk/Cnwh8LeCfth0izu4prq1Wxa4uNSurieK3XO2GGWWRnhjXcSqRlVUnIAPNdV/a1j/AM/lv/39X/Gj+1rH/n8t/wDv6v8AjQByfir4O+FfG0ltJq9hczzQWpsTNDqNzBJcWxxuguHjkU3EZIyUlLqSSSOTmXxN8JfDXiw2zXVreWT29uLRJNG1O60xzAOkLNbSRl4xzhGyoycAZNdP/a1j/wA/lv8A9/V/xo/tax/5/Lf/AL+r/jQHoZsvg3RG03R9OGnQw6fpMsUtjZwAxQwNEMRYRSFITgqpBAKqQMqCKGifDHw34b8UX3iHT7B4dVvTJ5jtdTSRp5jh5fKiZzHD5jqrP5arvYAtk810P9rWP/P5b/8Af1f8aP7WseP9Mt/+/q/40X1v1C2luhaoqr/a1j/z+W//AH9X/Gj+1rH/AJ/Lf/v6v+NAFqiqv9rWP/P5b/8Af1f8aP7Wsf8An8t/+/q/40AWqKq/2tY/8/lv/wB/V/xo/tax/wCfy3/7+r/jQBarjvGnwl8L/EC8S71vT5pbhbdrN5LW+uLQz27HLQTeS6edET1jk3JyeOTXT/2tY/8AP5b/APf1f8aP7Wsf+fy3/wC/q/40AYviD4faF4o0W90fULWZ9KvLA6ZNYwXc0EBtz1RUjdVU443KA2OM44rL0L4P+HfD8kvkSa5fW8tu1rJZax4h1DUbV4mGGUwXE8kZ44+70yO9dd/a1j/z+W//AH9X/Gj+1rH/AJ/Lf/v6v+NLv5i7eRzHgv4U+Gfh/cTXGi2VxHdSQJa/aLy+uLySOBCSkEbzyOY4lJJEaEICelLrXwp8M69ps9hd2M4Se/bVGntr64t7lbpgVMqTxusqHYSnysBsOz7vy1039rWP/P5b/wDf1f8AGj+1rH/n8t/+/q/40eo/Qbo+k2fh/SbPTNOto7Ows4Ut7e3hGEijUBVUD0AAFXKq/wBrWP8Az+W//f1f8aP7Wsf+fy3/AO/q/wCNO7vdi20Raoqr/a1j/wA/lv8A9/V/xo/tax/5/Lf/AL+r/jQMtVkeLv8AkV9X/wCvWX/0A1d/tax/5/Lf/v6v+NZXijULS48O6pFFcwySPbSKqLICWJQgADPJqJ/CzCt/Cn6P8j5+oq1/Zd5/z6T/APftv8KP7LvP+fSf/v23+FfJ8s+x+NuhVv8AC/uKtFWv7LvP+fSf/v23+FH9l3n/AD6T/wDftv8ACjln2F7Cr/K/uKtc3J8OtAl1kam1pMZhOLr7P9sn+yecDkSm23+SX3fNu2Z3YbO7muu/su8/59J/+/bf4Uf2Xef8+k//AH7b/Cmozjqkyo068L8sWr+pzOseC9K1618i9S6kC3Ju45UvZ45oZCCCYpVcPGMEjCEDBIxgkVb0Hw/YeGdP+xadAYYd7SMXkaSSR2OWd3clnYnqzEk+tbf9l3n/AD6T/wDftv8ACj+y7z/n0n/79t/hRyztazsNwr25Wnb5mFZ+G9O03w8uh20DQaYsBtlhSVwyxkEEB87gcHrnPvVC7+Hvh++1HTr2TTwJ9PSKOBY5pI49sTboleNWCyBGyybwdpJK4NdZ/Zd5/wA+k/8A37b/AAo/su8/59J/+/bf4UJTTur3K5MQrtJ6+vUq0Va/su8/59J/+/bf4Uf2Xef8+k//AH7b/Clyz7GXsKv8r+4q0Va/su8/59J/+/bf4Uf2Xef8+k//AH7b/Cjln2D2FX+V/cVaxa6T+y7z/n0n/wC/bf4Vj/2LqP8Az4XX/flv8KzlTl2OatRq6e6ynVJdHs11mTVRDi/kt1tWm3NzGrMwXGcdWY5xnmtn+xdR/wCfC6/78t/hR/Yuo/8APhdf9+W/wrPlkujOdUaq2icdo/w58P6BqUV9ZWUkc0IkFvHJdTSQ2oc/OIImcpCD0/dqvHHTiptU8D6RrFvYxXSXZeyLG3uor+4iuY9wwwE6OJMHjILYO1cj5Rjq/wCxdR/58Lr/AL8t/hR/Yuo/8+F1/wB+W/wqv3l76mr+st8zvfuYuj6LY6DpVvpun2yWtjAmyOFM4A6kk9SSSSSeSSSSSaqx+E9Jj8N2+gLaf8SiCOOKO2MjkbEIKqTnJHyjIJORwcgmuk/sXUf+fC6/78t/hR/Yuo/8+F1/35b/AApWne+pPJiOz3v8+/qcx/whukDxIde+zP8A2mTuL+fJ5e/y/L8zyt2zfs+Tft3beM44rbq5/Yuo/wDPhdf9+W/wo/sXUf8Anwuv+/Lf4UmpvdMmVOvO3Mm7afIotRV/+xr/AL2Fz6f6hj/MUVag7bGbo1Fpys+o9T/490/67Q/+jFq1VXU/+PdP+u0P/oxa5z4tW8158LfGMFvFJPcS6PeJHFEpZ3YwOAoA5JJ4wK+2iuaSTdrn7+9jrNw9aNw9RX5+fEXQfEGkNrB03wRcTmN5xb+T4V85SQZMbQunchtj7fm4+0W3zfuXI9O8OsJvHFhJPo/k4vrNxM2lmEq32u3UHzDpUXPzf89AcZ+q9mZ4X+zVB8ylz326Wtv95plsXmMasopx5LXut/Q+tqKKK4SAorF8Y+KLTwT4U1nxDfRzTWWk2U19OluoMhjiQuwUEgFsKcZIGe4rkL348aBp/gbwL4qktNSbTvGF1p9nYRLHGZYnvADEZRvwAM/NtLY7A0lv9yDoek0V4d8Qv2u/B3w38c3vhvUNM8R3keltbLrGt6bphm03SDOR5YuZtwK5DKflVvvYGWBAt/Ej9pzTPh745k8KweCfG3jLU4bOG+nbwnpK30dvHKzhBIfMUqT5bHpjHenvZ99h9bPoezUV4j8QP2tvBfw28bT+HNRsdfuxYLbNrGr6dpxnsNG884i+1yBsxlsg8K3X14pfiH+1t4L+G/ji48N6hZ67fLYC2Or6zpmn/aNP0fzziL7XKGym7IIwrdR34pXva3UX6HttFCsGUEHIPIIopgFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFcf4o+KWh+EfGHhbwxevNJq/iS4kgs4YEDbAkbyNJISRtTCbQeSSeBgEjT8WeIb/w7ZxXFh4a1TxRI0mxrXSZbRJIxgnexuZ4VxxjhieRxjJo6XDrY3aK8v8ADfxtufF2g3mqaR8O/FV59l1KXTJLUS6Yrl48iSRHa9ETxq4MZKuTuBGPlOKml/tEadqmgvqX/CLeIra6bWW0Cy0uRLR59QvEz5iwPHcNCVTZJukaRUBicE5WgP6+49bormvA/jiz8dafc3MFreabdWN09le6fqCKlxazpgtG+1mU8MrBkZlZWUhiDVPxR8UtE8IeMPC3hi8eaTV/ElxJDZwwIG2BI3kaSQkjamE2g8kk8DAJB1S7h0b7HY0Vx/ij4paH4R8Y+FvDF680mr+JLiSCzht0DbAkbyNJISRtTCbQeSSeBgEjsKOlw2dgooobO0460AHeivhr4zfGj4t/Cz4hanojeKpWtA3nWcrafa/PC3KnPlckcqfdTXo37KPjv4j/ABP1XUdV8Q+IJLnw9ZL5Kwm0gQTzMM43JGDhF5OD1ZfevNjj6c63sFF83y/zPt8Twni8LlyzSdaDpNJqzd3fZJcu59P0UE45Nea+C/jtpXjbVdLt7fRtZsLDWVuG0bV76OEW2prCTuMQSVpEyoLr5yR7lBI9K9Ld2PiOlz0qiuR8bfEKDwdfaXpkGk6l4i1zU/Na10nSfIE7RxgGWUtPLHGqLuQEs4yXUAEmsxPi8dU8MaVr/h/wlr3ibTr6KR5GsZLGBrNkba8cwubmHDKwdTt3AFG56ZV1a4/I9Borlfhn4+g+J3gzT/E1ppeo6RZ6hueCDVEiWZ4wxCyDy5HUowG5WDHcpBHBFdVVPsyU77GPqH/H1J+H8hVerGof8fUn4fyFV653uevT+BBRnpVDXtcsfDOiX+r6ncLaadp8D3NzOwJEcaKWZsAZOADwOa5fwX8VLXxdqw0ufQ9Y8N6jJZrqNtbazFErXVsSF81DFJIBgsoZGKuu5cqMihauyKuludvRXFfEb4weGPheNPi1u+/4mF/PHb2em22JLqcu4TeseQdi5yznCgd8kA1vGvxes/B+uPpMGhax4ivoNPbVbyPSEgP2O1DFRI5llj3ZKvhI97nY3y9Mnn/WmoaHfUY615xq3x28PaVr2l6eltqOoW19DZTtqdpChtrWO8lMVo0m51c+Y4IGxH29W2jmuv8ADvia28UR6hJZRzfZ7O8ksvtDhQkzxkLIY8Ekqr7kyQPmRuMYJOV9v6Vri5kzYqSH7x+lR1JD94/SkY4j+FInooooPnAooooAKKK4Txl8XLPwjrkmjwaHrPiO/trH+076LRoYnNla7iolfzJE3Fir7Y498jbGwp4yXXUai5bHd0Vh3XjbQ7PwW/iybUYk8OpZf2ib/BKfZ9m/fjGT8vOMZ7YzWD4N+LNv4q1qLR77w/rfhTVLiy/tGztdcihVru3BAZkMUsgDIWTdG5V13rladndx6oWvLfod1RXnt78dPC1jrfjXTHmuXfwhpyalqs8cO6JEYSHYhByzgRnIAwMgZzkB2gfGbTNctU36Rq2m6odWTRX0e8jh+1RztEs2TslaMoIXEpKucKCPvDbQlzbf1d2G4uOr/rqegUUUUiQooooGFUNe/wCQHqH/AFwk/wDQTV+qGvf8gPUP+uEn/oJqZfCzKr/Dl6M8hooor58/N7sKKKKAuwoorlLfx1Pfa9cafZeGNYvbS3uvskurRPaLbK4Clzh51kIXdg4Q8ggZxQlzOyKjFyTa6HV0VleINYu9FtY5bPQtQ152faYdPe3R0GCdx8+WNcduCTz0rktP+M1lf6O17/YGtQ3D6m2kWtg627TXtwoJcQskzRFV2SbnLhQY3GcimouWxcaU5LmitD0KiuDm+L2nx6TDcR6Pq8+pSX8mmHRUiiW7S4SNpXRt0gjwI0L7hIVYEbScitvw/wCONN8UTWK6b51xHd6bFqgm2BVjhl/1QcE5DON5Ax/yzbOOMvkl2/rccqVSCvJaf8E6GiiipMbsKKKKAuwr50r6Lr50rysb0+f6HyGfN/u9e/6BRSO6xqzMwVVGSzHAA9a5nTfHltqUtgBp1/BbaiG+wXcyRiK6wpcBcOWUsisy+Yq5A9eK82MZSTa6HzNOlVqxcoapf1+R09Fc1B4zkk1yy0q40DVLO4uld1aRrZ1VFA3O3lzMQuSBnHVgO9X9a8SR6PdWlpHZ3WpX90HaK1tAm/YmNzkuyqACyjluSwxmn7OV0u5o8PWUlDq1da3Vu972Naiua1D4iaHpfhmPXLm6MVrIjNFCy7Z5GU4aNYzyXBBBHbBzgDNL4g8dWXhyO2ee2u7hZbd7x/s6KfJgTZvkfLDgb14XJ54BqlSqN2S8vuKjhcTJqKi7ttfNbr5HSUVUtdSivL68tolcm0KpJJxs3ld20c5yAVJ4/iHvi3WT5luckueDtJh6UUelFTdmblLufoHqf/Hun/XaH/0YtM1bTl1bTbuyd2jS4heFmUKWUMpBIDAqTz3BHqDT9T/490/67Q/+jFq1X6o9VZn9fRummjyfUv2d9H1hna9v5Lh3+88ul6Y5P52hqpo/7L/hbRdZtNTt55kubeeGf9zp2nQF/LkWRVZorVX27kXIDDpXsdFZOjBu7R3fXsTGPKp2XZB0ooorY4DlPit4buvGXwx8XaDY7ftup6TdWUG84XzJIXRcn0ywr5J0PUvGXxB8N/BX4Y/8Kw8X+HtR8H6xpc+s6xrGniLTBDYAq7Q3G7Ehcqu3A5zxu619w0nFJLW/mvwB6q3qvvPhT9pHQfFdn8Y/EGq+B/BvxI8PePLk2Q03X/CMv2rQ9aCsoU6ipCrFsAKFWJXA3OCpy2d+0V8KrzW/ih4quT8LfGuq/EjVI9Nfw34w0O9Z9Ksp0REaQsgjFqEZDkSmQ8bgYwQT9+0lCVkl2Hza3PhX4reFfH2j33xd8FDwRrPia/8AiQmlvp/iDSLbdp8UiRRxXH2qYkCAKyMwz1z2BzS/Fjwb408O6j8YPAWn+B9d8St8RE0saRr2m2++yhMcUcMovJyQIdvllhnOc9gc191UlPR79dH5roidrW6O68n3KmkWJ03S7S0MhlMESRGRurbVAyfrirlFFDdxKKVl2CiiigoKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigD5l8U+EPiTF8TfB+q3PhnRdTkk8VtdS6nZ6xcyGK0W0uo4Y5E+xYgjSOQ/xsGlc9PNJX1v4keKr6T4a+MJvCMV3e+IbOOWwt4obRzJHdkKqsEYDcq+Yr7hkFRkEiu/qC2tILNXEEMcIkdpHEahdzE5LHHUk9TU205XsHVSR514p0W9+GPwJu9H8GWlxPqWm6V9i0xLeMzS+cVEaykdWIZvMYnrhiaw/FXgxfhvY/Cy50nTtQ1DRfB920V3b6dC9zceRJZywGfykBkmYSSKzBQzkM7YPNe0UelPW7fcSsrLsvzPKvhO09rfeMvEd7p+qafa+J/ECzafbXVjKswhW1gt1lli27oA5gdv3oUhSm7aTivO/FPhH4kxfE7wfq114Z0XU5JPFbXUup2esXMhitFtLqOGORPsWII0jkP8AGwaVz080lfpnFFHVPtoHRrufMvijwj8SYvid4P1a58M6LqcknitrqXU7PWLmQxWi2l1HDHIn2LEEaRyH+Ng0rnp5pK/TVFFNaKwPe4UUUUDPCP2rPgzN8TPCtrf6Tbeb4g02QCJVHMsTsA6HjnBww9MH1r0n4W+AbT4aeB9M0C0Ct9nj/fSgcyynl3P1bOM9Bgdq66j6Vzxw8I1XVS1asevUzTE1cDDL5S/dwba+f+WtvU5bWrHxlLrqT6Treh2+iqo32F5o801y7c5xcLdKqg8f8sWx714L8JfD95pviL4exafoPiK08RWJuB4p/trT5otNtFaFxL9iLqLWPfcGPaLHAdMl8gZr6jorePuu55D2sec+PPF0Mmn2kd7oviKbwrqMUq3GoaLDqMeo2syuvlp9ntoxdKrgSfvFwBsAPDg1wA8M+I/+FB2fhCDTr6ztNY1j+yoEigK3Npoct23zThQpjf7LkFm+cFxvPmbjX0LSAYpBr00IbO1h0+1htreNYbeFFjjjQYVFAwFA7AAVPRRV76sFZKyMfUP+PqT8P5Cq9WNQ/wCPqT8P5Cq9c73PXp/Ajyv4veC/HHjLwf4w0uz1jR59NvtOnis9Mj0uSG7aQx/IjXTXRj5YAE+UBg4461Q0PVpvG/xQ0fxRDouu6VpOg+H7u3ujqmmT2sj3E727eTHE6h5Si27EtGGQllCsx6ex0UJuLuun/DfqNxT/AK9P8jzj41aXJ4g+HFzJpunz3d7cXGnMqx2rfaDGt5C5BXG8BRuYgj5ec45ri/i3o9vN8RdRu/Emk+JLvSJdCS20qbwxY3MzSTeZIZ4Lk2ql2U5hKx3GbdvmyCd1e9+tHpS029fxQW7nhmqfDi41TwN4N1LWPD6v8R/sthYM9mZFtLWZfm86eGFhC6W58yRA4KhwAmCwp/wjuPGOm+O7jw/eR6mPDtjHeQtb3mnCK0s445kWwNtc+WpuGlgLvJmSUhhz5Z+U+4etJ9a05tXK299OmpHs1ZLqrai1JD94/So6kh+8fpWZniP4Uieiiig+bCiiigArxrxJfXXw9+KXizWJ9D1zWLPX9EtIbFtI0+W8BuYDOGt38sHydwmjKvJtj5fLjFey0VL97R7MuMuXX+tDyLTvA8dv+zzafDvXrLVNQu4fCyWt3DpqZkZlhCFIZ3xD5oYfKrN2UnjmuE0HTfiF438WWGvWWovfahoPh+9srO91vw3deH7drq48kIHhm8ySRx5TO8kaiMYRVXJbH0xRWjk3Nye7CMmkl2/4B85/Df4e+ILf4qeJNJ8S+D9Ng8M3nha0sLmeLU576K7Yz3TSZke1iEsrmV2kHBXcrfNv+WvrHhHUfBFxNqPhe18QeH9Eg1c2Et9Y2k2r6sYTAfPvAlwk7zb5orWBWKOViiJXCNlfpSipflp/w9x8+rvr/wANYwPAN5rWoeB9AufEdutpr81hDJfwIMCOcoC4x2+bPGTjpk1v0UVUnzSbtYzCiiipAKoa9/yA9Q/64Sf+gmr9UNe/5Aeof9cJP/QTUy+FmdX+HL0Z5DRRRXz5+bBRRRSAK8OvfDum/wBqXEWj+DbnRPHkmuLcNq0djNMvkm6WSWUag0ezy3g3Ewhx99o9ua9xorSEuSXMb06rpprv/WpyvjvWdQTwP4hm0GC7k1eKKS3tlW1k3+cQFV1UqN6gsG3LkEA4JxXN+IPCqeCLb4fT6dZ3l3pPhm4aO4hsoWnm8p7aSLzvLUF5GDspbaC2Gc4PNenUUoycdhxrcq5baa/ieT6P4SsvFWm+LtZ13SdUisrzV21SwgHn2t8qR2kduJEWMrMjOI5MJwxVwCvOKxbO38XeE9c0W1sLW7sILpLCQabY2ImsuZjHcQzTbG8lbe1WIJh0DMpIDkla9yoq41OVrTTTT0VjX6zJpqSun+HoFFFFZHEFFFFIAr50r6Lr50rysb0+f6HyGf8A/Lv5/oMmmEMLyFWYIpYqilmOB0AHJPtXC6Bqy+Jtcs7/AFW11K2uIyxstPk0y6jitSVILyStGFaQrkZyFXJC5+83e0V58JqKemrPnaNaNKE1y6vS99vwe5zfh2xmk8QeINVu4pElknW0tvMUjbbxqMbc9mdpGyOvHpVTU7hrHxZp2um2vp9OksZrN/JtZZHicyI6kxKpfDBWGdvGFz1zXX0U/a+9zNdLFxxVqnPJaWtbyt+Zwdrot1H8L9XSWykXUbq31CZLdlDSp57ySCPjPPzLkDuK0PEnh2y1Lw7bz3emSaheW1uI4bdHkTeX2jy5AhGYywXcGyuBkjiusoqnXlzcy01uX9eqc/OtHdvR233RwGjf2/pfi1NPZ7qaz+0Eyg2oFs0LW+95/N258w3BK7N3Cn7uPmrv6KKipU9o07W/rcwxOI+sSjLlSaVnbq+7D0oo9KKxOI/QDWGKWW5QGYSxEAnAP7xe9Rf2ld/8+sP/AH/P/wARUusf8eP/AG1i/wDRi1j+Itcg8M+H9T1i6SSS20+1lu5VhALlI0LMFBIGcA4yRX6vFOTSW7P6/NL+0rv/AJ9Yf+/5/wDiKP7Su+1rD/3/AD/8RXj11+0x4esZJY5tNukeFmWRTqWmAqVLgjH2zrlG+uV/vLnbtfjdo15rEGnR27PJNNHCGh1CwkxvdUDbFuGfG51BwpPPSrxFKpheV1otX28y8PB4pSdHVLezWh6P/aV3/wA+sP8A3/P/AMRR/aV3/wA+sP8A3/P/AMRTKKzIH/2ld/8APrD/AN/z/wDEUf2ld/8APrD/AN/z/wDEUyigB/8AaV3/AM+sP/f8/wDxFH9pXf8Az6w/9/z/APEUyigB/wDaV3/z6w/9/wA//EUf2ld/8+sP/f8AP/xFMooAf/aV3/z6w/8Af8//ABFH9pXf/PrD/wB/z/8AEUyigB/9pXf/AD6w/wDf8/8AxFH9pXf/AD6w/wDf8/8AxFMooAf/AGld/wDPrD/3/P8A8RR/aV3/AM+sP/f8/wDxFMooAf8A2ld/8+sP/f8AP/xFH9pXf/PrD/3/AD/8RTKKAH/2ld/8+sP/AH/P/wARR/aV3/z6w/8Af8//ABFMooAf/aV3/wA+sP8A3/P/AMRR/aV3/wA+sP8A3/P/AMRTKKAH/wBpXf8Az6w/9/z/APEUf2ld/wDPrD/3/P8A8RTKKAH/ANpXf/PrD/3/AD/8RR/aV3/z6w/9/wA//EUyigB/9pXf/PrD/wB/z/8AEUf2ld/8+sP/AH/P/wARTKKAH/2ld/8APrD/AN/z/wDEUf2ld/8APrD/AN/z/wDEUyigB/8AaV3/AM+sP/f8/wDxFH9pXf8Az6w/9/z/APEUyigB/wDaV3/z6w/9/wA//EUf2ld/8+sP/f8AP/xFMooAf/aV3/z6w/8Af8//ABFH9pXf/PrD/wB/z/8AEUyigB/9pXf/AD6w/wDf8/8AxFH9pXf/AD6w/wDf8/8AxFMooAf/AGld/wDPrD/3/P8A8RR/aV3/AM+sP/f8/wDxFMooAd/aV3/z6w/9/wA//EUv9pXf/PrD/wB/z/8AEVxsnxf8DQyMj+MNCR1OGVtRhBBHUEb6u6L8SPCviK+Sy0vxJpOo3jAlbe1vY5JCAMkhVYngVCqRbspI6nhMRGLlKm0l5HS/2ld/8+sP/f8AP/xFH9pXf/PrD/3/AD/8RTKKs5R/9pXf/PrD/wB/z/8AEUf2ld/8+sP/AH/P/wARTKKAH/2ld/8APrD/AN/z/wDEUf2ld/8APrD/AN/z/wDEUyigDh/EvxNttF1q5s7iymaaPbuMTAryoIwTjsfSs3/hcOn/APPjc/mv+Ncd8Tv+R41L/tl/6KSuXrxKmJnGcku5+pYPJcNVw1OpK92k9+6PWf8AhcWn/wDPjcfmv+NH/C4dP/58bj81/wAa8morP61UO3+wsL5/ees/8Li0/wD58bj81/xo/wCFxaf/AM+Nx+a/415NRR9aqB/YWE8/vPWf+Fxaf/z43H5r/jR/wuHT/wDnxuPzX/GvJqKf1qoH9hYXz+89Z/4XDp//AD43H5r/AI1o6D8SrbWrx4ILOVXWMuTIwAxkDtn1rxWup+HX/Iel/wCvdv8A0JauGJnKSTOLG5JhYUJSV9u57D/wkT/8+y/9/P8A7Gj/AISJ/wDn2X/v5/8AY1j8+lHPpXZzM+N/s3D9jY/4SJ/+fZf+/n/2NH/CRP8A8+y/9/P/ALGsfn0o59KOZh/ZuH7Gx/wkT/8APsv/AH8/+xo/4SJ/+fZf+/n/ANjWPz6Uc+lHMw/s3D9jY/4SJ/8An2X/AL+f/Y0f8JE//Psv/fz/AOxrH59KOfSjmYf2bh+xsf8ACRP/AM+y/wDfz/7Gj/hIn/59l/7+f/Y1j8+lHPpRzMP7Nw/Y2P8AhIn/AOfZf+/n/wBjR/wkT/8APsv/AH8/+xrH59KOfSjmYf2bh+xsf8JE/wDz7L/38/8AsaP+Eif/AJ9l/wC/n/2NY/PpRz6UczD+zcP2Nj/hIn/59l/7+f8A2NV73Vn1CzntRAqedG0e7zM4yMZ6e9Z/NOiz5qemRRzt6GNbLcP7OWnR9TE/4Qub/n5T/vk0f8IXN/z8p/3ya62isPY0+x+Z/U8Pf4PxZyX/AAhc3/Pyn/fJo/4Qub/n5T/vk11tFHsafb8xfU8P/J+LOS/4Qub/AJ+U/wC+TR/whc3/AD8p/wB8mutoo9jT7fmH1PD/AMn4s5L/AIQub/n5T/vk0f8ACFzf8/Kf98mutoo9jT7fmH1PD/yfizkv+ELm/wCflP8Avk0f8IXN/wA/Kf8AfJrraKPY0+wfU8P/ACfizkv+ELm/5+U/75NH/CFzf8/Kf98mutoo9jT7fmH1PD/yfizkv+ELm/5+U/75NH/CFzf8/Kf98mutoo9jT7fmH1PD/wAn4v8AzOS/4Qub/n5T/vk18z/ZtD/6COof+AEf/wAfr7Eb7p+lfEteFmihT5LR79/I+A4qjRw/seWmne+7fl5mt9l0P/oI6h/4AR//AB+j7Lof/QR1D/wAj/8Aj9ZNFeFzx/lX4/5nwPt6f/Ptfj/ma32XQ/8AoI6h/wCAEf8A8fo+y6H/ANBHUP8AwAj/APj9ZNFHPH+Vfj/mL29P/n2vx/zNb7Lof/QR1D/wAj/+P0fZdD/6COof+AEf/wAfrJoo54/yr8f8w9vT/wCfa/H/ADNb7Lof/QR1D/wAj/8Aj9H2XQ/+gjqH/gBH/wDH6yaKOeP8q/H/ADD29P8A59r8f8zVNroTddT1Af8Abig/lNRWVRRzx/lJ9tD/AJ9r8f8AM/QDWP8Ajx/7axf+jFrlviJYJqngHxNZSzi1judMuoWnYKRGGiYFjuKjjOeSBx1HWup1j/jx/wC2sX/oxar1+oqTi+aLs0f1orX1V0fEfxM8Ewa9/ayWnjOHyboy4K3FvIiq2doAfVkB2BbfAIA/0SHIwGD9J4T8XXUnjTTlm1IyLNe2caqNWWbzGN3BxtXVp8/KG/5ZH64yD9cUUYyticeoLE1LqOytoj0MJXw2BjOOHopc61d3d9t2FFFFI845H4u65feF/hT4y1jTJ/s2pafo15d202xX8uVIXZG2sCDggHBBFeRa58WPFdn8D/gj4gh1XZq/iTVdBttUuPs8R+0R3KgzrtKbU3eqgEdsV714i0G08VeH9T0W/RnsdRtZbS4VTgmORCrAH1wTXz/4V/ZK1/TdS8I2fiL4p33ifwT4SvY77RvDsmkQW7xPDkW4kuVYtIEBxyBnHG3pRH4tdrp/Jbr5jl8Om9n+NrHDfG74/eOvB/x/1DQm8d6b8PNKtjYnQ7HXNEaTTteVyvnma+VHeAKWZSygKAoyVILV1dt+0H4l0H9rPxT4W1q5jm+H6vp2nW0nlxqNPvLm182IlwoZkldJE+YnDMmMCt34vfsv+IvilrGtwJ8U9U07wVrzQNqfhm70+K/TMZBP2WWVs2wO0H5FOGyeeANtv2ZdJuta+Jk99qLXOl+M7LT7NbJYSj2H2SExxyLLvJdg21wcLtKjrSj7sVfdX+d7fiN2bduqXy1R4jpfxc+KvxC0f4K6VpXj7/hG9X8WXuvw32rf2NaXWVtJGMI8pkC8Km35Suc5OTXe+H9c+LVxcfEn4Y3njW1ufGmiWFtqmi+LodMggFwku8iK4tyrRqNyFMqCdpznI5gt/wBjnxBonhP4a2Ph74nNo2veCZNSlh1ttCS5NwbxyWJikmKqQpZeS2c54Nbtr+y/r8fhXxml38Sru+8ceLxDbap4qk0xEZbOPKiC3gSRVhyhKlgx5JOM4w5LRpPv+ejQuZNp2/q+t/lsVP2a/jN4l/aG8TX/AInTUU0vwfpNjb6bNocSQubjVDGJLiUybTII03hFwwDYz2Ofo2vLPC/wJtvAPxKtPEXhXUl0bRW0eHSNR0AWu+O8EC7beYSbxskRflJKtuXjjrXqdVJp2t/WpKTX4fkFFFFSMKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigCG8kmhs55LeH7TcJGzRw7wnmMBwu49MnjPavDIfi54x8J+G/jBrPixNKN74a2TWWnWLs9rbq1qkiRtMUR5PmYFnKryTgAAV7zXBaj8I7HXP8AhP4NTu5Liw8XCNZYYkCPbhLdYcqxJBb5NwJHB4waWtnbsVG11cwfhT4ok1TxNJayePdV195LHz20zXNAGn7iHUefYyfZ4PNgG7aT+++/Ed65+eX41X3ivR7e71XT9d1HRdIs7Fjaw+H9JGpXl5fHcVWdGt5QluAijcpTJdtzoAM3rLwD4nj1yLxDrniGx13U9J0+4tdIt9P0k2cYeULueYNcv5rHyowNrRKMvxyCtzUvCvjG6urfVtJ8T2ujajdWMNtqNlf2Ut/ZK67j5lvGLiLyny7AtlgwVMj5ckl7ytHdfqTH3Xrr/wAA4zxx4m8Y3PgjT/FNvr82kWDaJHcxReD7BdYkvdRkQvtbMEqi1G0AOrLneSZEABLfiJrviKX4b6N4p0zxpqWm65q9pZ2un6PoB064sLq/nA2bJZrWZ2jyxYsHx5cZYdyeksfhNrPgux02z8E+KzplrbadFpstvrtrJqUTLGWKzRos8IjmYu29uVbCfKNoq5p/wdsdJX4fWtnfTf2Z4P8AMaG3uVEr3MjQNCsjvkYYCSRuBglugwKrv2v+HUWune346Wudd4Z0/UNK8PadZ6tqja3qcMCJdai8KQm5kA+Z9iAKuTk7QOK06KKG7u4LRWCiiikM+Ev2tvhePBfjz+27KER6VrZaXaoAWOcY8xf+BZD/AFZsdK9Z/Yz+F66L4duPF99CPtupgxWe4DKQKeWHpvYfki+te1fEv4eab8UPCs2h6nuSGSRJUlQfNGytnI98ZH0Y10djY2+mWUFnaxLDbQRrFFGvRFUYAHsAK8engI08VKt06er3P0TGcV1MTkdLLft3tJ94q1vn39PMTULl7PT7m4jha5kiiaRYU+9IQCQo9z0r578H/FDxHDZ/CzxFeeLo/EKePpngl0N4LeK3sneCSZRbPHGJcQtGIX81pCdxPytxXtWpfDnwprHiKDxBe+GdHuvEFvt8jV59Phku4Sv3SkrKWG3PHPFefeHf2f5NM8VJruoahoNxe280l3Ddab4bisLq7umV0S4v5EkIuXUSOcKsSlnLY6BfXW+v9Lsj88e1l/T/AOAV9N1Hxv4Z8e+C9L1XxafEmtax502uaBb2cAsdNtvLdvPt3WJJkRJhHCpnd/MDtxuGV9rryr4Y/C/xj8P7jN34p8P6yl1N5+q3n/COzxajqL4I3vcG+dQRwAPLKqoCqqqAB6rVvYnrcKKKKkZ4J8Tv+R31L6xf+ikrl66j4nf8jvqX1i/9FJXL181W/iS9Wft+Xf7lS/wr8kYfjjxA/hXwfrGrxIsk1nayTRpJnazgfKDjtnFc/ol9rXh/xnpui6vrb62mqadLchpreKMwzxNGHVDGq/u2EvAYFhs+8c1ra18N/DWuNqMs2iWMd/fwyQTajDaxrdFXQoxEu3dnBx1qvovhDVrXWBqura5Dql/b2TWNk0dh5CRqxVmkkXzGLuxRM7Si4XhRmiLit/600t8x1Y15VE1tps/NXv8AIzPHWpeIW8VWlhpcXiKOwSzaeafQ7eyIZy4ADSXY2/KFY7Uyx3A4wOcPUviNFqmsR6dZeJ9UtrCDS7e8W90nTBe3d00u/wCeSMW8gSMBASQi/M4GR0rt9T0DX5L5L3Tdet7SeS3WC6iu7OS4t2KkkPFGJ08pjubJJbI2g5285tr8O7rw2sR8MarBYSmzisrh9Ts2vPOWPdsf5ZYsPl2yckHI4GKacUkn/XqY1Kdd1HKF7PfX02V0c7rvirxPa6zoctlqEl/pLWtnN9ssbBWsL0NIftUksvzeSqw4dP3i5J6v0rs/BPiqHxFHdh9StZr/AMzz202OWMzWULY8pZFX5lYqAx3d2I6AUN4HiXwlp/hyO7kOn2/lJcGVQz3ManLIxGAN5HzYGMEgAZ4peH/h02h+KpdVbURcWyNdva2ywbHjNzIsk3mSbj5g3INvyrgdd2ARfNTaafn/AMAUaeIhUjPVp2ur7d+vQ7Sup+HX/Iel/wCvdv8A0Ja5aup+HX/Iel/692/9CWs6fxo6Mf8A7tP0PSqKKK9I+DCiiigAqjrVxf2ul3EumWcWoagq/ubae48iN2zjDSbW2juSFY8cA9KvVgaH4B8L+GdUutT0fw3pGk6ldhhcXljYxQzTbm3NvdVBbLAE5PXmgTv0Of8Agzr3iHxD4b1OTxPcWtzq9rrF5ZyNYx7IEEcpUJHkZKr0DN8xxk81zPxc8QeLfB817rkOuzWNpHJAul6ZZ2CzWcyqymeTUrl4D9mQ7mG4Sxqqpu3M2VHd+HPB914W0vWYLHUYWutQ1S51JJri1LJF50u8oUEgLYBIzuHrjtWT4o+Heta7LrllZ+Kfsnh/XUMeoWd3ayXM8StGIpBaSmZVgDIM4McgDlmA5xV9n5L79LnPyy5Wn3f/AADgvGnxC8Qx/wDCz9ftPFaaHF4JMf2fQjbwSQ3iiBJ99yzoZcTlzGnlPHjZnLHNF98TvGOn/EAahPBqq+GMrL9gj0xWs2sWst6Src7Mm5a7KwiPzMkEfu+d1dH4w+BP/CW6wWlvtJGlG2SyRrjQo5dVs7cKUeG1vt6mNHUt95HYeY+G5G3t9c8Hxa5daAjzCHStKm+0/YEj4mkRdsGWzwsZJcAD7yxnI28u6tp6f5v5kcs3uQfDnxHH4g8PhZPEGm6/q9q7R6kdMuIpUtZySxgOzpszsG4BiFBPJNdSK88+Fnwlk+HNxPLPq6aptsLbSbQRWn2fy7S3aUxCT528yX9626QbQcDCLzn0SlK1/dN6fNa0goooqDUQ9qfF/rE+oph7U+L/AFifUUzGt/Dl6M0aKKKo/KXuFFFFAgrxfxPqHjfwprGkXlz4qF1rGra6ttZ+ELG1gks5LDzQrtvMQuN8duTM8vmBFcY2lSAfaK8q8PfDHxn4f8Valrf/AAlXh7ULrULktPdXvhyd7wW2/clqkovgqRovChUC5y5UszE1H4k3/W2hpFpRdy78cvFOqeF9B0T+zNQk0oX2r29nd3dnDHcXsduQ7P8AZYHV/OlO0DYscjbS7BDt44S1+JPiXUNH8OaN/wAJFLYnV/FM+jL4kuLa3S+jt44nmjSWBk8uK6k2eXtkiUgHJjDECvTfGXgXVfFH9mXtvrdtp2uaPqLX2mXX9nmWBUZGjaKeIygyZjdwWV4znaRjBB52f4K6hdeHNat7rXNM1LV9c1NdT1Q6noKXOmXW2NI0hNm0m4RqscZGJt+9AxYjKlRsr3/rYtONkv66nFaj8SPGDWuvaDY61qmo/wDCO+Iv7Nv/ABFomkxXmofZWszPHm3SJ0MizNHC5SHGMnanJHZ/Dv4mXmranotr4p1nTdF1STTYbV9FlliinvdT2K90Y0JLMsR/d4QkbvNBztFdB4B+GQ+H/hvVLSwurOLV9RdpnurXT1t7WGQRrHEsVsrfJFGqIBHvJ4JLEsTXOXX7P0Y1LSnsda+zadFFp8eoQzWnmz3TWd011HIkwdfKd5XcyEq+7PG081cbXs/LX5asJOEo9rf53PXaKKKzMAooooARvumviWvtpvumviWvnM4+x8/0PzTjL/lx8/0EfcFbaAWxwGOAT9a4N9T1nw3quli+1g6rcTRTXGpafFBGILWIRs3mRMqB1UOqxr5hYsGPcZHdTK7QuInEchUhXZdwU44JGRn6Zrk/DvhDVdHjkgu9T03UILnP26Q6bIlxdkgglpDOwz2+7gAYAAxjxqUoxi+a33HxWCnRhCbqtejV2/R2drFDwZ4ok1260u5l1648y+hMradNYbLViU3bLeYxruZO/wA75CvwOq7vjWV9O0e41P8Ate+02K0jZjFYpAxmY4Cr+8if5icKMY5NV9P8G3lvNpMN1qcdzpmktus7eO1McuVQxp5sm8hsKx+6qZOD04Ojq2hy61Z2MN1cx5gu4rqTy4SFl8t9yrgscchTnJ6Vc5U/aKUdvQ3rVMN9ZhUptcvVWX+SuchLr2qaO2jaHq2s3ialNaSXl1dWNms9xuDqFijjSFlIG5sts6JnjPDNe17xCuk6TLo1/c6mHtp2S6tNODfaLlXQRRTrtPlAjeHPyYZTyn3R1+saDcXWqW+qabdQ2WpRRNbl7i3M8bxMQxUqHQ5DKCCG7nIOeIrfwtJbeGbjTFv2FxdPJJc3iptLNI5aUooPyZ3MF5O3g/MRzp7SlZSsr9VbQ6Vi8KlCbir31VlbW+u3T1E0PxJb6pq17EdStjI3Ntp4kTzfKXgzFfvYZicHptCEdTXQ1ytv4FW18SJqEV0sdjHci8SzWDDrKLb7MAJN3+r8v+Db1744rqq5avJdcj6HkYz2HNF0HdNK/k+wUUUVieefoBrH/Hj/ANtYv/Ri1XqzqyCSzCNna0sQOCQf9Yvek/se2/6bf+BEn/xVfqp/X5Xoqx/Y9t/02/8AAiT/AOKo/se2/wCm3/gRJ/8AFUAV6Ksf2Pbf9Nv/AAIk/wDiqP7Htv8Apt/4ESf/ABVAFeirH9j23/Tb/wACJP8A4qj+x7b/AKbf+BEn/wAVQBXoqx/Y9t/02/8AAiT/AOKo/se2/wCm3/gRJ/8AFUAV6Ksf2Pbf9Nv/AAIk/wDiqP7Htv8Apt/4ESf/ABVAFeirH9j23/Tb/wACJP8A4qj+x7b/AKbf+BEn/wAVQBXoqx/Y9t/02/8AAiT/AOKo/se2/wCm3/gRJ/8AFUAV6Ksf2Pbf9Nv/AAIk/wDiqP7Htv8Apt/4ESf/ABVAFeirH9j23/Tb/wACJP8A4qj+x7b/AKbf+BEn/wAVQBXoqx/Y9t/02/8AAiT/AOKo/se2/wCm3/gRJ/8AFUAV6Ksf2Pbf9Nv/AAIk/wDiqP7Htv8Apt/4ESf/ABVAFeirH9j23/Tb/wACJP8A4qj+x7b/AKbf+BEn/wAVQBXoqx/Y9t/02/8AAiT/AOKo/se2/wCm3/gRJ/8AFUAV6Ksf2Pbf9Nv/AAIk/wDiqP7Htv8Apt/4ESf/ABVAFeirH9j23/Tb/wACJP8A4qj+x7b/AKbf+BEn/wAVQBXoqx/Y9t/02/8AAiT/AOKo/se2/wCm3/gRJ/8AFUAV6Ksf2Pbf9Nv/AAIk/wDiqP7Htv8Apt/4ESf/ABVAFeirH9j23/Tb/wACJP8A4qj+x7b/AKbf+BEn/wAVQBXoqx/Y9t/02/8AAiT/AOKo/se2/wCm3/gRJ/8AFUAV6Ksf2Pbf9Nv/AAIk/wDiqP7Htv8Apt/4ESf/ABVAFeirH9j23/Tb/wACJP8A4qj+x7b/AKbf+BEn/wAVQBXoqx/Y9t/02/8AAiT/AOKo/se2/wCm3/gRJ/8AFUAV6Ksf2Pbf9Nv/AAIk/wDiqP7Htv8Apt/4ESf/ABVAFeirH9j23/Tb/wACJP8A4qj+x7b/AKbf+BEn/wAVQB8+fE7nxxqR/wCuX/opK5evonVfCmkXF/LLNYQzyNjMkoLseB1J5qp/whmh5H/Ertv++BXkVMK5Tbvufo+Ez2FHDwpuD91Jb9keA0V7/wD8IXof/QLtv++BR/wheh/9Au2/74FR9Tfc6/8AWKn/AM+3954BRXv/APwheh/9Au2/74FH/CF6H/0C7b/vgUfU33D/AFip/wDPt/eeAUV7/wD8IXof/QLtv++BR/wheh/9Au2/74FH1N9w/wBYqf8Az7f3ngFdR8O+Ncl4z/o7f+hLXq//AAheh/8AQLtv++BUlt4Y0qzkL29jFA5GC0Y2nHpkU44Vxknc5sRnkK1KVNQevmZ9FbX9k2v/ADzb/vtv8aP7Jtf+ebf99t/jXZ7PzPnfrPkYtFbX9k2v/PNv++2/xo/sm1/55t/323+NHs/MPrPkYtFbX9k2v/PNv++2/wAaP7Jtf+ebf99t/jR7PzD6z5GLRW1/ZNr/AM82/wC+2/xo/sm1/wCebf8Afbf40ez8w+s+Ri0Vtf2Ta/8APNv++2/xo/sm1/55t/323+NHs/MPrPkYtFbX9k2v/PNv++2/xo/sm1/55t/323+NHs/MPrPkYtFbX9k2v/PNv++2/wAaP7Jtf+ebf99t/jR7PzD6z5GJ6U+L/WJ9RWx/ZNr/AHG/77b/ABqC+0+CGzuJEVldI2ZTvbggcd6XJbUxrYn93LToworkv7Suv+e7/nR/aV1/z3f865vbQPyx4qlfr9x1tFcl/aV1/wA93/Oj+0rr/nu/50e2gH1qj5/cjraK5L+0rr/nu/50f2ldf893/Oj20A+tUvP7kdbRXJf2ldf893/Oj+0rr/nu/wCdHtoB9apef3I62iuS/tK6/wCe7/nR/aV1/wA93/Oj20BfWqPn9yOtorkv7Suv+e7/AJ0f2ldf893/ADo9tAf1ql5/cjraK5L+0rr/AJ7v+dH9pXX/AD3f86PbQF9ao+f3HWN9018S19Xf2ldf893/ADrkP7F0v/oE6d/4BRf/ABNeXjqaxPLZ2tf9D5HPsLDM/Z8snHlv072PAKK9/wD7F0v/AKBOnf8AgFF/8TR/Yul/9AnTv/AKL/4mvK+pf3vw/wCCfJf6v/8ATz8DwCivf/7F0v8A6BOnf+AUX/xNH9i6X/0CdO/8Aov/AImj6l/e/D/gh/q//wBPPwPAKK9//sXS/wDoE6d/4BRf/E0f2Lpf/QJ07/wCi/8AiaPqX978P+CH+r//AE8/A8Aor3/+xdL/AOgTp3/gFF/8TR/Yul/9AnTv/AKL/wCJo+pf3vw/4If6v/8ATz8DwCivoAaLpXfSdPP/AG5Rf/E0UvqdtOYr+wrae0/D/gn0Hqn/AB7p/wBdof8A0YtYfxK1a78P/D3xRqdhL9nvLHS7q5gl2q2yRIWZWwwIOCBwRitzU/8Aj3T/AK7Q/wDoxaq+JNNfWPD2qWKxQzNdWssAjuMeW5ZCuGyrDac85VuOx6V+hxai02rpH9G25tD5G8Y/tAeMfCzaozazrcq2Zm+7DACQnmZznTNuV8ubd82P9CuecbDXpWk/EPxReeKLSGTUNUjtmvLdWWe0cRMrzxRlMtpkfUO3PmAj1xkip4m/Z2u/FDXD3HhjwxumZnZXWxlBJ6kmTSmJz7561W8Nfs4+IdC8UWOpeTo0UUd1bSymN7TcI47iKVgvl6bExJ8oYHmAZrXNMVQxKprCUnC2777f1sejleFjh4VnjK0ZNr3V2PpeiiisDzSrqOoW2kafc3t7cw2dlbRtNPc3EgjjijUEs7MeFUAEkngAVnyeMvD8Om6ZqUmuabHp+qSRRWF213GIrt5f9UsT5w5f+EKTu7ZrnvjtZzah8E/H9rbRtNcTaBfRxxoMszG3kAA9ya+UZfid4V8YfBP9mrwxoXiHTtX8RQ674dWfSbO5SS6t/IT98ZYgdyBSp5YDt60ou7t5xX3hLRX8n+B9j6x8QvC3h/xBZaDqfiXR9N1u+2m0028v4orm43MVXy4mYM2WBAwDkgijXPiB4X8Na1p2kav4k0jS9W1BlWzsb6+ihnuSW2gRxswZyW4G0Hnivgr9qBvDPhv4wfEbxKLrwP4zUvpv9teFfExn0/XLdohGANLuBsY7owGLRsQBgFX6Hf8A2lrP4ZeJfidrXht7nTYfHPi610+bVdb8Y3ltBbeFrKJEIFs0m1vtDqR+6ViTu3MQoNEdUn3Y3ZN+SPtjVvHnhnQdesdD1LxFpWn61qGPsem3V9FFc3OSVHlxswZ8kEcA8ijVvHnhnQfEFjompeIdK0/W7/H2PTbq+iiubnJKjy42YM+SCOAeRXwN8dV8Fx6h+0OniGWxufGiroo8KTai6vevD5MXltYsfnOX3FzH1H3uKb8cP+EZ+1/tC/8ACafYP+FjeXov/CPf2ht+2Y8mLH2HPz/6zfu8vt97ihafn636LzFrttfT0835H33q3jzwzoWv2Oh6l4i0nTta1DH2PTbq+iiubnJKjy42YM+SCOAeRXQelfnJ8cP+EZ+1/tC/8Jr9g/4WN5ei/wDCPf2ht+2Y8mLH2HPz/wCs37vL7fe4r9DtF+0/2TZfbP8Aj88lfOx/f2jd+uaq2l/Qnm1Xz9dC7RRRSKCiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAK53xZ8RPC3gFrU+J/E2j+HFuywt/wC1r+K187bjds8xhuxuXOOmR610VeV+ObmxsfGl9b+G9Di1z4i6xpUdpKbl2NrZWKvJskuiSVji3vJhEG+YggAhGZJbfRXDTdnqSsGUEEFSM57Vz3hP4jeFfHkl2vhnxPo/iI2e37Suk6hFdGHdnbv8tjtztbGeuD6Vg2vgPw/4N+B0fg/xHffaPDOm6H/Z2oXdxKbYPbJDskZmRgY1Kg9G4HGa5C3kvJtWf4nJ4avbHRPD+g3Fhomh21kx1PUo5Gife0KgtGn7iMRwkbxuZnCH5BTsm9dO4K9l3Z7F/bFi+pXGn/brY39vEtxNaiZfNjiYsFdlzkKSjgEjB2n0NYfhX4qeC/HN9LY+G/F+g+Ir2GPzZLfStTguZEQEDcVRiQMkDJ7kV80eE9esY/iB8V57zUtc0zVdT8GW93qWt3XhvUohbTBrwPIkMsKP5cSmNY14LrFgEsHI9h8Drqvw/wDGHhPwiviS58W6TqWi3FyHu4LWH7Ctt9nSMwC3hj/dOJiuJC7fKmG4bJHe39df8hS30/rb/M9gooooGFB6HHJoooA+WfGX7aWpeB/FOp6DqXgNUvLGYxP/AMTbgjqrj9z0ZSGHsRXXfA79pTUfjV4kuLCHwiNNsrSHzLm+/tDzRGScIgXylyWIPccKT2xXD/trfCZr60tfGunQl7i322t+ka5Lxk4jk4HUMdp9mHpXrf7OXwrHwr+Hdpa3EYGr3uLq9bHIkYcJ06KuB9cnvXi03ivrThOXuLXZbdOh+m46HD8chp4vD0rYifu25paNbuze3b1R6riuf0jx74Z17Xr7RNM8RaTqOs6fn7ZptpfRS3Ftg7T5kasWTBIHIHJqvq/irUNP8RRaang/XL+wkC+ZrVpLZi2hBznKtcrOSvfZEx54zXkNpZaZpPir4Pav4dntbzwTNJNY6Fp9nbTw3cPn2kkklxPLK7vOv7ptyMsRDPudnZAD7MdX+HzPzLZP7z6GooopgFFFFAGPqH/H1J+H8hVerGof8fUn4fyFV6we569P4EFYvhrxt4d8aR3TeH9e0zXUtZPKnbTbyO4EL/3X2Mdp9jXm/wAevE2uXHw18f6Va+Etat4F0e6A1xprP7K6CIltqpcGfJXcBmIc9cDmnWA01fjp4PHh/wCx/ZB4PuBcfYyCPsvnW32PO3+D/XbM8f6zHenFczt3/wCHCUrf16Hq2oalZ6RatdX11BZWysqma4kEaBmYKoyTjJYgD1JArI8VfELwr4Fa2HiXxNo/h43O7yP7Vv4rXzduN23zGG7GRnHTIrzv9pfwXputeE4dcvTdT3WmX2nm0tzdSLbRyG8iUymEMEeTa5AZgSo+7jnN7xN4fbX/AItXlxZePdQ8Oahp2hxhrCx0+AkRPNIxlM1zDKjIxjCssYDDy1JbkCp9fO/3A7628juW8eeGVvNItD4i0kXerx+bpsBvot98mM7oV3ZkGOcrmtW11C1vJrmK3uYZ5bWTyZ0ikDNC+1W2uAflbaynB5wwPevnHWdDvPHXhHw58Tr+9is7nVrLRnutEt7LzHvbmC6M1mltKzjyRJNKA29X+Q9VwWrrfgz8QH/tn/hFp9JSMXMupzJqyXhklvbm1ulivJJoSg8kNLJmMB3+QAHZgCtOXVrqrk81rPo7HtVFFFZmwUUUUAFFFFABUF5eW+m2c93dzx2trAjSyzzOESNFGWZmPAAAJJNT9q8N+NniS+1rwmLTVvCWqaFoMOu6X9uvtWmsmtbi2F/CG4huJHCngnzFUbc5x0oWrSXVpfeyJPlV2eu+HPFWi+MdOXUdA1ew1zT2YoLvTblLiIsOo3oSMj0zWFrXxn+H3hnVLjTNY8deGtK1K3IWazvtXt4ZoyQCAyM4I4IPI6EVg+Edn/DQHxB+w+V9k/svSvtnk4/4/M3P38fx+T5Oc87fL7YpvxOj/wCE48deF/ALgPpUyya1rMZ5E1tbuixW7D+7JNIhOeCsTKchjVW95LuS3ZO/Q9Gm1iwt0s3lvraJL11itWeZQJ3ZSyqnPzEqCQB1AJqp/wAJboX/AAkh8Pf21p/9v+T9o/sr7VH9q8r+/wCVndt98Yry/wCLngrTk+I3w68Sv9qn1T/hIIbWHzrqRoLaI20xYRQ58tCxRSzBdxxjOOKyviJ8NbnRfH0Gv6froFzq2sfbLDTl08NPHfGwa1eYzb8GCO3V5THs3FkA38haSe7emrX5WBtp28kz3Ox1C11SEzWdzDdwiR4jJBIHUOjFXXIPVWUqR2IIPSrNeSfAL4iQeJtLt9Eg0FdDtLXSLPUtPWO+N2ZLKcyrEZmMaFJswsXX5xk53sc49bpyi4uzKi7hRRRUliHtVbUv+Qdd/wDXJ/8A0E1ZPaq2pf8AIOu/+uT/APoJqZbM56/8KXozgaKKK8c/H3uFFFFIAqtdanZ2E1rDc3cFvLdyeTbxyyKrTPtLbUBPzHarHA5wCe1Wa+bfFvi2LWPi54H1TUbLXbae28Qy2VnazaHeokVuLa4RnDmLZI0r7XO0nEap02uauMeaSRtTpuom+yb/AAPoTW9e0zwzpsuoavqNppVhEQJLq+nWGJMnAy7EAZJA696z7Px94Y1DQbnXLXxHpNzotsSs+pQ30T20RGMhpA21TyOp7isX4pafHrH/AAjGnt4huPDc82rxvBPb2iztNIkUriIF1aNG43BnUjKAAEkV5p4g1jxNqPjbQtAj1CG/j0fxK1rFrWqxApLIdNMyedHAIkd0aRgFXYCVTowJLjHmT7/oaQpRkk2+jb9EeyN8QvCy+HV19vEujjQWfy11Q38X2UtnbtEu7bnIIxnrWtHqdnJcQwJdwPPPEZ4o1kUtJGCoLqM8qCy8jj5h6147/wAI7eeOn1i3e70XSPEXhjWzPNrFnphayvZJLLazywGUMHWKcKcykgohzg7RieBfF6eALjS7aHSpNQsE0/SbJb67uDDcxWMszWtn5cHlkSM7q8snzJgSKPmK4FKCk7ddLfNDlRVm46tf56fgfQ1FFFZHIFFFFIArFrarFrOZy1egVAt9bNfNZi4iN4sYma3DjzAhJAYr1wSCM9Mg1PXlnhXwrp/hP4xa/wDZTdTSXWh21xdXN1cSXE8z+dMu4sxJ6KAFXAGMKBUxSbs/P8CIQUoybeqt+aO907xdoesateaXYazp97qdnn7TZW91HJNBg4O9AcrzxyKi8ReOPDnhBoE17xBpeiPOCYl1G9jtzIBjJXewzjI6etebQ2dhY+JPhnqejzwXXhaRpbXSLO1gljuI/OtnkaaaSRmaUfu23KyxkF9zFmXB7f4pa7faH4QmGlOsesahNDpti7dI5p3EayY77AxfHohq3Gziu+nbW5u6MOeKWz+VvUuP8RPCsegx62/ibR00WSTyU1Fr+IW7Pz8ok3bSeDxnPBq3qPizQ9HhsJb/AFnT7KK/ZUs3uLqONblmwVEZJ+cnIwBnOa4Kz8N2HhP4peCtIiSOPTrPQL6Ow80/O9x5lv5rk/xSMhLE/eOZD61xFr4DtfEvwr/tRNYt9J0O2j1yxzHZi5R9LmvGYeQA6hX2Qp5bDcMEfKatQhpJvT/gmscPTdm5NJtfjsfQiXtvJdy2qTxtdRIskkKuC6KxYKxXqASrYPfafSpq8l8H+N7qx8ZXGnXujLFJqWqC0ubw3ZM6XRsRdJF5OzAiSBVj3h+XUnbhi1etVnKLja/U46tOVJpPqriUUUVmYHvOp/8AHun/AF2h/wDRi1aqnqmRaBtrNtljY7VJOA6knA9hSf2xbf8ATb/wHk/+Jr6s/YS7RVL+2Lb/AKbf+A8n/wATR/bFt/02/wDAeT/4mgC7RVL+2Lb/AKbf+A8n/wATR/bFt/02/wDAeT/4mgC7XK6P8K/Bfh7xBNr2leENB0zXJi7SanZ6ZBFcuXOXJlVQxLE85PPet3+2Lb/pt/4Dyf8AxNH9sW3/AE2/8B5P/iaOtw8jG1z4Z+EPE2vWmt6x4V0XVdatNn2fUb7ToZriHYxZNkjKWXaxJGDwTms/XPgj8OvFGrXOqaz4B8MavqdwQ017faPbTTSkAAFnZCTwAOT0Arqf7Ytv+m3/AIDyf/E0f2xbf9Nv/AeT/wCJoAyr/wCHfhbVNY03V73w1o93q2mKqWN9cWETz2iqcqIpCu5ADyNpGKfq3gPwzr2v2Gual4d0nUda0/H2PUrqxilubbBLDy5GUsmCSeCOTWl/bFt/02/8B5P/AImj+2Lb/pt/4Dyf/E0AZureA/DOva/Ya5qXh3SdR1rT8fY9SurGKW5tsEsPLkZSyYJJ4I5Nb9Uv7Ytv+m3/AIDyf/E0f2xbf9Nv/AeT/wCJo6WDzLtFUv7Ytv8Apt/4Dyf/ABNH9sW3/Tb/AMB5P/iaALtFUv7Ytv8Apt/4Dyf/ABNH9sW3/Tb/AMB5P/iaALtFUv7Ytv8Apt/4Dyf/ABNH9sW3/Tb/AMB5P/iaALtFUv7Ytv8Apt/4Dyf/ABNH9sW3/Tb/AMB5P/iaALtFUv7Ytv8Apt/4Dyf/ABNH9sW3/Tb/AMB5P/iaALtFUv7Ytv8Apt/4Dyf/ABNH9sW3/Tb/AMB5P/iaALtFUv7Ytv8Apt/4Dyf/ABNH9sW3/Tb/AMB5P/iaALtFUv7Ytv8Apt/4Dyf/ABNH9sW3/Tb/AMB5P/iaALtFUv7Ytv8Apt/4Dyf/ABNH9sW3/Tb/AMB5P/iaALtcj4m+EPgTxrqh1LxD4K8O69qOwR/a9T0qC5l2jou90JwMnjPeuh/ti2/6bf8AgPJ/8TR/bFt/02/8B5P/AImgDAb4W+FjiI6Fp500ab/ZI0v7HF9k+y79/l+VtwVyB8p+UdgMnLPDPwh8CeCdU/tHw94K8O6DqGwxfa9M0qC2l2HGV3ogODgcZ7V0X9sW/wD02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE0tgBdJsYtUm1NLKBNRniSCW7WJRNJGhYojPjJUF2IBOAWPqazPCvw98LeAzdDwz4a0fw8Lsq1x/ZNhFa+cVztL+Wo3EZOM+prT/ALYtv+m3/gPJ/wDE0f2xbf8ATb/wHk/+JpgXaKpf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNAF2iqX9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATQBPdWkN5C0U8Uc8TfejkUMpwc8g+9TAYql/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE0Du7WLtc/pPgDwxoPiK+13TPDek6drl9uF3qVrYxRXNxuIZvMlVQz5IBOSeQK0/7Ytv+m3/AIDyf/E0f2xbf9Nv/AeT/wCJo63F5F2iqX9sW3/Tb/wHk/8AiaP7Ytv+m3/gPJ/8TQBdoql/bFt/02/8B5P/AImj+2Lb/pt/4Dyf/E0AVL//AI+pPw/kKr0t5eRy3DsqzFTj/lg/p9Kh+0L/AM85v+/L/wCFYtO56dOceVakuawND8BeGPDNnf2mj+HNJ0m1vyTdwWNjFClySCCZFVQHyCRznrWz9oX/AJ5zf9+X/wAKPtC/885v+/L/AOFKz7F+0h3K9xomn3mmpp09hazaegQLaSQq0S7CCmEIwNpVSOOCBjpWd4n8A+GfHDWreI/Dmk6+bQsbc6pYxXPkk4yU3qdudozj0FbP2gf3Jv8Avy/+FH2gf3Jv+/L/AOFPW9w5oWtdDLrTrW8a2a4tYZ2tZPOgaSMMYn2ldyZHyttZhkc4YjvVOw8KaLpetX+sWWj6fZ6vqAUXmoW9qiT3O0YXzJANz4HTJOKv/aB/cm/78v8A4UfaB/cm/wC/L/4UWe4c0O6JqM1D9oX/AJ5zf9+X/wAKPtC/885v+/L/AOFKzH7SHcmzRmoftC/885v+/L/4UfaF/wCec3/fl/8ACizD2kO5NmjNQ/aF/wCec3/fl/8ACj7Qv/POb/vy/wDhRZh7SPcmqC8s7fUrOe0u4I7q1nRopYJkDpIjDDKyngggkEGnfaF/55zf9+X/AMKPtC/3Jv8Avy/+FO3kLnj3MfTfAnhvRdBbQ9O8PaTYaKz+Y2m2tlFHbFsg7jGqhc5AOcdQK1P7Ntf7Q+3/AGWH7d5XkfavLHm+Xnds3Yztzzjpmn/aB/cm/wC/L/4UfaB/cm/78v8A4Ua7i5obXRHeabZ6i1s13awXLW0ongaaMOYpACA65HythmGRzgn1p0un2s19BeSW0Ml3ArpFcNGDJGr43hW6gHauQOu0elO+0L/zzm/78v8A4UfaF/55zf8Afl/8KWo+eHcoaH4U0Xwu162jaPp+ktfTm5ujY2qQm4lPWSTaBuY/3jk1qc1F9oH9yb/vy/8AhR9oH9yb/vy/+FOzDnh3RNRmoftC/wDPOb/vy/8AhR9oX/nnN/35f/ClZj9pDuSntVfUv+Qbd/8AXJ//AEE0/wC0L/cm/wC/L/4VDfSedZXEaRzF2jZQPJfkkH2pSTszGtKLpySfRnB0Vd/sW/8A+fOb/vg0f2Lf/wDPnN/3wa8r2c/5Wflbwte/wP7mUqKu/wBi3/8Az5zf98Gj+xb/AP585v8Avg0vZz/lYvqtf+R/cylVa60yzv5rWa5tILiW0k863kljVmhfaV3ISPlO1mGRzgkd61v7Fv8A/nzm/wC+DR/Yt/8A8+c3/fBo9nU/lY/q1f8Akf3M56+8K6Lqmm3mnXuj2F3p95J51zaT2qPFO5YNudCMMcgHJGcgGox4M8Pjw5/wj40LTRoG3b/Zf2OP7Ljdux5WNuN3PTrzXS/2Lf8A/PnN/wB8Gj+xb/8A585v++DR7Opa1mP6vif5X32Zz+n+F9G0nQzotlpFjZ6MUeM6db2yJb7XyXXywNuGycjHOTReeF9F1DUtP1C60iwub/TwRZ3U1sjy22Rg+W5GUyPQiug/sW//AOfOb/vg0f2Lf/8APnN/3wafs6l72dw+r4j+V/cylRV3+xb/AP585v8Avg0f2Lf/APPnN/3waPZz/lZP1Wv/ACP7mUqKu/2Lf/8APnN/3waP7Fv/APnzm/74NL2c/wCVh9Vr/wAj+5lKsWun/sW//wCfOb/vg1l/8Izqv/PjN/3zWcqVT+V/cc9bCYh2tB/czMqBbG2W+a8FvELxoxC1wEHmFASQpbrgEk46ZJra/wCEZ1X/AJ8Zv++aP+EZ1X/nxm/75qPZVP5X9xz/AFPE/wDPt/czldP8H6DpOsXerWOiadZard5+0X1vaRxzzZIJ3uBubJAPJ6irKaDpsdrbWyadarbW0gmghWBQkUgJIdRjCtkk5HPJrof+EZ1X/nxm/wC+aP8AhGdV/wCfGb/vmn7Or/K/uKeFxT1cH9zOa17w3pHiqxFlrWlWWsWYcSC3v7dJ49wzhtrgjPJ596sPpdnJZR2b2kD2kWzy7dolMabCCmFxgbSqkemBjpW7/wAIzqv/AD4zf980f8Izqv8Az4zf980vZVduV/cH1TFaLkenkzm/+Ed0o64NaOmWf9sCL7ONQ+zp9o8vOdnmY3bc9s4rRrT/AOEZ1X/nxm/75o/4RnVf+fGb/vmj2VX+V/cDwmJe8JfczLorT/4RnVO9hMP+Ak/yoq1TqW+Ej6nXWjhL7j3Ciiivoj9VCiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooA//9k=)

Рисунок 2.4 – Темпы роста котировок акций в США [52]

2021 г. стал рекордным в части выхода компаний на IPO. Первичное размещение акций совершили 1017 бизнес-единиц, что на 45,43% выше, чем в 2020 г. (в прошлом году на IPO вышли 555 фирм). Всплеск был в 1 квартале года, когда большинство стран стало постепенно отказываться от ковидных ограничений.

Энергетический сектор также переживал подъем после глобального кризиса в 2020 г., когда цена на нефть упала более чем на 70%. Так, цена на Brent составляла рекордные 21,84 долл., в результате чего нефтезависимые страны оказались под угрозой из-за сокращения поступлений иностранной валюты.

![Изображение выглядит как стол

Автоматически созданное описание](data:image/jpeg;base64,/9j/4AAQSkZJRgABAQEAYABgAAD/4SeWRXhpZgAATU0AKgAAAAgABgALAAIAAAAmAAAIYgESAAMAAAABAAEAAAExAAIAAAAmAAAIiAEyAAIAAAAUAAAIrodpAAQAAAABAAAIwuocAAcAAAgMAAAAVgAAEUYc6gAAAAgAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAFdpbmRvd3MgUGhvdG8gRWRpdG9yIDEwLjAuMTAwMTEuMTYzODQAV2luZG93cyBQaG90byBFZGl0b3IgMTAuMC4xMDAxMS4xNjM4NAAyMDIyOjA0OjA5IDE0OjA1OjAwAAAGkAMAAgAAABQAABEckAQAAgAAABQAABEwkpEAAgAAAAM4NAAAkpIAAgAAAAM4NAAAoAEAAwAAAAEAAQAA6hwABwAACAwAAAkQAAAAABzqAAAACAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAMjAyMjowNDowOSAxNDowMTo1MwAyMDIyOjA0OjA5IDE0OjAxOjUzAAAAAAYBAwADAAAAAQAGAAABGgAFAAAAAQAAEZQBGwAFAAAAAQAAEZwBKAADAAAAAQACAAACAQAEAAAAAQAAEaQCAgAEAAAAAQAAFeoAAAAAAAAAYAAAAAEAAABgAAAAAf/Y/9sAQwAIBgYHBgUIBwcHCQkICgwUDQwLCwwZEhMPFB0aHx4dGhwcICQuJyAiLCMcHCg3KSwwMTQ0NB8nOT04MjwuMzQy/9sAQwEJCQkMCwwYDQ0YMiEcITIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIyMjIy/8AAEQgAVQEAAwEhAAIRAQMRAf/EAB8AAAEFAQEBAQEBAAAAAAAAAAABAgMEBQYHCAkKC//EALUQAAIBAwMCBAMFBQQEAAABfQECAwAEEQUSITFBBhNRYQcicRQygZGhCCNCscEVUtHwJDNicoIJChYXGBkaJSYnKCkqNDU2Nzg5OkNERUZHSElKU1RVVldYWVpjZGVmZ2hpanN0dXZ3eHl6g4SFhoeIiYqSk5SVlpeYmZqio6Slpqeoqaqys7S1tre4ubrCw8TFxsfIycrS09TV1tfY2drh4uPk5ebn6Onq8fLz9PX29/j5+v/EAB8BAAMBAQEBAQEBAQEAAAAAAAABAgMEBQYHCAkKC//EALURAAIBAgQEAwQHBQQEAAECdwABAgMRBAUhMQYSQVEHYXETIjKBCBRCkaGxwQkjM1LwFWJy0QoWJDThJfEXGBkaJicoKSo1Njc4OTpDREVGR0hJSlNUVVZXWFlaY2RlZmdoaWpzdHV2d3h5eoKDhIWGh4iJipKTlJWWl5iZmqKjpKWmp6ipqrKztLW2t7i5usLDxMXGx8jJytLT1NXW19jZ2uLj5OXm5+jp6vLz9PX29/j5+v/aAAwDAQACEQMRAD8A93Zn3sA5AHsKTc/98/kKAIXvIom2yXSochfmIHJ6D60z+0rXbu+3w7cgZ8xcZPT88GgCdJTIiuk25WGQy4INO3P/AHz+QoANz/3z+Qo3P/fP5CgBjziMgPNtJ6Zx6gfzI/OohfwMAVvYiCwQYdeWPQfU0AWNz/3z+Qo3P/fP5CgCAXsJbb9rTdkjBZc8f/rFSrIXUMku5TyCMEGgB25/75/IVHLcLAm+acIucZbAFADwzkZEh/If4Uu5/wC+fyFAEclwIioebaW6ZxzTBewk4F5GeM8OvSgBP7QtyQBfQ5OCPnXnPT+R/Kl+3QeWJPtkXlno29cH8fxH50ASrIXQOku5WGQRgginbn/vn8hQBB9thDEG6QENt5IHPpSDULY4xfQ88D94vPT/ABH50AC39u5IW9iYgAkB1OAen51JHcLMCYrhZNpwdpBxQBJuf++fyFRy3KwBTLOEDHaN2Bk+n1oAbHdxzNtjuAxIzgY/wqbc/wDfP5CgBWBLtgHr/Sk2t/dNAFC60WzvJ/OngZpNwbcJGHI6HAOKaug2KxsnkSEOQzEyuSSO+c9aALsFstrAkEKFY0GFGScD6mpNrf3TQAbW/umja3900AVrzT4r5VEyyfL0KOV7g9jzyBwarR+HtNix5doV/epLkSNyy/dJ55x6dKANLa3900bW/umgDM/4R7TzJ5klu8rnq0kjNn8z/nJ9at2ljDYwmK2iZIyxbBYtyfqaAJHkWNtrHB+lRTG2uIWil+ZG6g5pNotU5vVIIngghSKMkIgCqDk8D61MjrISE5x7UXQOnJK7RFc2EN4YzPGzGJtyEMVwfwNUx4b0oAgWC4I24JJGMY6Z9KZA0eGdODhvImOOgM74H05/H608+HdNaRnNodzNuJ8xuDkHI545HagDRjhEMSxorBVGBkkn8zTGmjRirNgjqMUm0tyZSUVdmbLpekTyO8sO8u5dsu+CSCM4zjoT+dRnRNDJBNtnAxy78/XnmlzIn20O5MdP0pjIXi3tJt3s7MxO3pyT/wDr71PaRWNihW3XYpwMZY8DsM9ByfzNHOg9rDuSte26HDSYP0NRveWUhQu4Oxty8Hg/5NL2ke5LxFJaNkUcmnRT+cjkPjb95iB+HTPvVlL23kcIkmWPAGDQqkdrgsRSbsmGqWt3d2zR2c/kyZI3byuMjrxU2nwT29lHFcSeZKM7m3Fu/qeas6XJcvLbXuZesN4iFxINLjiaIoNrMyjByvY9Tjd1wMY6moJX8V87I7bnptxwNiZ6nqG347Hv2o6EHRQ+Z5EfnBRLtG8L0z3x7U+gAooAr3AuPOhaJ2EakmRQAd4xwOffnOexrOj/ALa87Eh/dBhggJuIyevPGc849BjqcAGzWXq9jf3c1m1lfyWypL+/VcYdO/48Y/E1Mk2rI2oThCopTV12Jb46l5bm0WIMAdoznJyMZzjGRn/Gr9UYmde/8fH4CsWRtS23W1AD8ohCFTj1POP89Kye53QvyKwkY1NLtGZhJAzkMpCqVHPPGc+mOvGc9q3bD/WP9KFuKpfkdy/Va8N2PJNqFP70eYDj7nf9P1xWpxFaRNULs0cyjGdqlV2n5xj3Hy5BOffFXoGka3jaZAkpUF0DZ2nHIz3o6ASVkXf/AB9SfWs6mxz4j4UQ1nn+0sxhduMSbmYDr/DwD0/+tWRyq3Ultvtq3Mq3G14SAyOMDB/u4/rVum7dBMp3f+tH+7WcTdi6ACoYCxye4G3/ABrJ7nNK3M7lQ/2tsJUruXJCkL8/oPY+p56D3rc03JvoCRg55HpTVroceXnjbuausat/ZEHnfZ5Z9zY2x9elTaVf/wBq6bDeiKWESZ/dyAbhg45/KulVIufJfU990pKHtOgy61mxspZI555FeMAsBCzdSBgYU5PzDgc81JDqllcXX2aG5DzYY4AOODg84xnOePY+lWZlzB/vGjB/vGgAwf7xowf7xoArzXlvbyCOWfa5xhcZPJwO1Qvq9jHI8b3WGQsGG08Ede1AF0fMoIY4IyKZLNHAYxJLt8xti57mk2oq7E3bUi+22/2j7P5x80ttxtPXGeuMVZwf7xpjKN0gM3OTxVA3dqAxMhwr7G+U8H8unB56cVk9zN4iqnZMWG6tbiUxxShnChiBnoehq9bjazbSRxQtxfWKstGyxuf+8fyFRTXaW/l+bLt8xwi8dSenaruPmZXOsWgZlNyRtO0kocA5A649SP51cEjMoYOSCMjgUXDmYu5/7x/IVTlQNKxPJNTLUzqO61GeUvpVU3tkoUtIRuDEAq2cL14x9PzFTZGPKuw+2uLW7LiByxQ4YYIx+dT+UvpRZByrsZWpny7hQvQpn9TWX/aEX2jyPMXzSSNuD2AJ/QisJfEzz6rfO0kRnWLZcbpduSQMow5HXtWrpsjNqMA9Woje6FByU43XU6vqWyuefb0pQcDAQ/pXae+U7jS7O6maWWBy7AAkSMvQg5GDwflHI54ptpo2m6fOZrPT4rdznPlKFBz1OBxn3oAv5P8AdP6UZP8AdP6UAGT/AHT+lGT/AHT+lAEM9vFcgCaHdgEDJ7Hr3qH+zbTzDJ9nbeTndvOc+vX3P5n1oAtIBGioke1VGFAxgCobi0gumRp4N7J90k9P1qZRUlaQmk1Zh9kg88z+SfMJyWz/APX9ST9TVjJ/un9KoZRunAm5BHFUfs1tu3bCDv8AM4Y/e5/xP5ms3uZvD1ZO6Qv2e289JvKHmIMK3cf5yfzq5AwLHAJ4pIX1epH3pInyf7pqKaCO4CCWItsYMvPQjpVCIl0+1V3cQHLjDZYkEfTOKniRYYkijjKoihVA7AUAPyf7pqrLIokYHOaTIqWSGeavrVU2ViVQGLIQELkk4z1qboy5l3HxQWsEvmRRhX2BMjPQdBU/mr60XQcy7mFrV5bxXaCSXaTHnBU+p9BWSbnTzL5hlG8HOdremPSuWc4qT1PIr1qcakk5fn/kRs+lvu3Mh3LsOVbp6dK1NHvLVtUtY45QTuwqhT/hSjOLklcVLEU5VIrm6rv/AJHX3NvLO8ZjkCbHyw9eKZpVnLYadHbTTmeRSxMh75JP9a9F6tH1CklBx7tfhco6rB4gkkmbTLyGJTgRo6A445JJB6ninaeuvf2hnUGt/s2H4iOe/wAvbOcY744PrQSbNFABRQBBOJzLC0TkRqSZFABLjHA56c859veqGzWRcEeajRbxg7Vzt3d/qvXpjjGeRQBrVk6zpVzqM1m9vqFxaiKXMyxSsokTuOO/A59zUzTkrI2w9WNKopyV12ZJff2mZnFp8q+X8rEqV3Z9xke/Xj3rSqjEzr3/AI+PwFY039ogXWwZyV8nYV49ev48H8CKye53QvyKwyFdVW6V5ZEeAsQY8BSo7HPOfp7Z9q27X77fShbkVr+zdy1Va8+1Yh+ykcSL5mccr36+364qjzils1pnfEkKJnKEgEn5l4Ix0IDd881pwmQwxmVQshUblBzg9xnvQDsPrOuP9e/1qZ7GVbYjrNI1TdFsK4+ffvx/wHp/T/61QYK3Uk09dRQst8ySAqCGXAwe647/AF/Sr1Dt0E7X0OT8Uf8AIRi/65D+Zrmv9J+1gj/UjOQcc+mK4Klud3PnsRy+3nzESrqHljLruAyRgfN14z2/Kuh8OZ/t+xyMHzP6Uo8vOrdwp8ntocndfmeh3uoJZXFtE65NzL5YJfAHy5/pSaLqces6VDfxo0ayFgFLZxhiP6V6qn73KfbxhzQlP+Vpfem/0EvNZ0+wlEdzM6MSRxG7AEKG5IBA4I69egqay1C01FZjaymQQyGKThhhhjI5+o5qyC1ge/50YHv+dABge/50YHv+dAFae9t7aQRymQMQCNsbtnJA7D1I/OmSapZRNIrzMGjJDKEYkYGTxjkY7igC2uGUMN2CM85B/Kop7iG3aISvtMr7FyeppSkoq7E2krsdHNFLLLEjEvEQHBBGM9PrUmB7/nTGMeCJ2yy5P1NUjPpwLcn5ZPLPyt97n9ODz04NKyLVSS0THQS6fcTmGI5kC7ipDDj8frUk0aQqDGNpJ55pNJIipUk4vUh3t/eNMe4EZQO5G9tq9etRdnHzMqtrFqjurTSKUOGJjcAcgdcepH55q2spdFZXyrDIOeooux80h29v7xqrJzIxNKTInJtDaqnULZUVy77WZlB8tuozkdOOhqDNXYtrf2t7u+zy79vX5SP51Zpg7rRnM+IwPt0eQD+6HUe5rC8+ES+UcB/dOOmeuMdjXDU1mzwcQm60rIi/tC0wp3DDHA/dn/CtvQQP7cs8Bf8AWdh7URTUlcKUJRqwuuq7dz0jJDN8pPP9KNx/uH9K9Y+wIJ7K1ugwuLKKYN1EiK2eMd/YUtvbW9mrLbWqQq7b2EaqoLepx34oAm3H+4f0o3H+4f0oANx/uH9KNx/uH9KAIzDEZTKYB5hABbAyQORz7Uz7Jbbw/wBkQuP4ioJ/P8T+dAE+4/3D+lRSwQzsrTWyyFful1Bx9KUoqSsxNJ6McqIjs6QhWf7xAGT9fzNP3H+4f0pjIJb2KB9km4NjPSq32nTsk+SuS28/ux19frUOcUYyr04uzYv2rT/NWXyh5iDCv5YyPofxP50TXsMwATdx6ik5xaIlXpyVkyLzV96azxvjcucHIyKm6MuZdyIQ2isWW3jBYYJCDnnP8+alRoo41RFCoowqqMACi6DmXcd5q+9QscsSKTsTJp9RKj+zw7dvkpj02ikT8wS3hjffHCittC7lUA4HQfSpKA+Zi6xplxe3SSQhdoTacnHc1mf8I3c7t3lw7s5znmuadKTk2jy62EqyqOUXuJ/wjE4UqIYNpGCOMYrR0fRbu21W2lZU2I+SA1EaU+ZNhSwdb2kXJ9UdRq2ljVrcQkwja4bMsXmD8sip9Nshp9hHajy8Jn/VpsXk54GTj866lQtWdXmeqtbp0PrnXboKjro776fdb9TM1O016W4u2sLtIkeNBBlgNjAjP8J7Zp2l2uuw36Nf3MclqLdlYb9zGTfkHhVGNvH5cVuc5uUUAFFAFW5S5NzbvC2IlJ8xc/e6Y/rVVrbU1iTyrkbi8ZcMeFUOS4BwScgheew7GgDUqnerfM8H2Qxqqvuk3HG4enSoqc3L7u5Mr20IvK1I6iXaSMWwfKqrc7cDqMfXv3rRqyjF1T/j8/4CKwLiHVDDKtvPGsjSgozHom7JHT0wPz5rml8TPLqW9o7j7aK/juQ0sqvCwwVJ5X0xxz26n1rTh+8fpS0voZq19Cao5lkYxmNyu18sOPmGDx/n0pmpSa3v/NkKXAVW5XnO35umPQjGfxxir0PmeTH5u3zNo37eme+Keg3YfRSJCs1oNRPlBZwAFffk5JJxt7DPf06/k0UrD7CG/hdhdzrMpQfN0IbvxjpV+hidr6BVaeKZ3do5Cv7sqozxuPcj2x+ppAirBBqaLEZLhXZSBID0bkZIwBjocfX8a2bX/j5j+tUtylbmVg1zW7bQrcXFzDdSq77QLddx6emRU+kahDrOlw38MdxFHLnak2VcYJHIz7V02jy35lftrf8Ay/E9V0aip+0a93a5Be6/pmn3ZtbiaVZhj5QrnOQT2+n6j1pkfiXSZZpIVuH8yKUQOpDAq56KR168Z6ZqTM2Ng9W/76NGwerf99GgA2D1b/vo0bB6t/30aAIpZYoZIkcuGlO1eT161VTVbJ5PLV5S+4LjDdzj8s9/xoAv7B6t/wB9GoLi4t7VollkKmV9i/MetTKSirsTaSuxgvrM3n2QTZmyV27j1AB/qKtbB6t/30aoZwviy9ubbWvLhmdF8pTjP1rnTrt2AxN1J8rbTx3/AMmvLqzn7RpM+TxWIrfWJxi+okev3MrlFu5Nw7EYrc0G9ubieYSzM4CgjP1pQnPnSZNCvW9soyf5G9vb+8ajluRCELs3zMEGBnk113Z6/NIrvqsCMwZ3G04Pyn1A/qKtLLvRXV8qwyCD1FF2DlJDt7f3jVWWeUSMA5Aouz08qhGrVaqK6t+qI/tMoGTIfzqs2sxokj/aGKxyeUxUE4bjj9RRdnuPCYdbwQ6HVBPIY0mfeBkqwIPb1+tWPtE3/PRqLsFhMO9oIY1zMD/rGqv/AGqftPkebJ5hJH3TjgA9fxFZuTufJY5yhiZwhokRPrix4LzSgHuUP+H+eK1dNuJZNQgUyMVLetOLldHPCdRTjd9TqwcM31/pS7vau090rTWVnctuns4JWIIy8YY4Iweo7gYqGLRtJhk8yLS7KN9oTckCA7QMAZx0xx9KAL+72o3e1ABu9qN3tQBHJFFKytJEjMn3SRkr9PSmpbW0cgkS3iV1AUMEAIA4Az6UATbvaoZbe3nKmaCOQr0LqDj86UoqSs0JpPRimGBpVlaCMyKchyoyD061Lu9qYzz7xkN2u5/6ZL/Wuca2jc5ZEbnPKg8+teRW/iM+Nxl1iZtPqC28alSqICvAwo4rc8Ori4m5/gH86VP40Thk3WjdnRVHJDFNt82JH2ncu5QcH1Fdp7lhqWdtGxZLeFSepCAd8/z5qREWNFRFCoowqqMAD0oB3Y6qcw/etQetk+laXp+qGYqJrWB874Y2y245QHJ6Z+tB9G7McsESFSkaKVG0EKBgen6D8qfigL2GOOaiMETSCQxoXHRioyO1Zvc+HzK/1ufqI1rA27dDGdww2UHI9DV7SwF1G3x0DcCiPxI5ad+ePqf/2f/hMehodHRwOi8vbnMuYWRvYmUuY29tL3hhcC8xLjAvADw/eHBhY2tldCBiZWdpbj0n77u/JyBpZD0nVzVNME1wQ2VoaUh6cmVTek5UY3prYzlkJz8+DQo8eDp4bXBtZXRhIHhtbG5zOng9ImFkb2JlOm5zOm1ldGEvIj48cmRmOlJERiB4bWxuczpyZGY9Imh0dHA6Ly93d3cudzMub3JnLzE5OTkvMDIvMjItcmRmLXN5bnRheC1ucyMiPjxyZGY6RGVzY3JpcHRpb24gcmRmOmFib3V0PSJ1dWlkOmZhZjViZGQ1LWJhM2QtMTFkYS1hZDMxLWQzM2Q3NTE4MmYxYiIgeG1sbnM6eG1wPSJodHRwOi8vbnMuYWRvYmUuY29tL3hhcC8xLjAvIj48eG1wOkNyZWF0b3JUb29sPldpbmRvd3MgUGhvdG8gRWRpdG9yIDEwLjAuMTAwMTEuMTYzODQ8L3htcDpDcmVhdG9yVG9vbD48eG1wOkNyZWF0ZURhdGU+MjAyMi0wNC0wOVQxNDowMTo1My44NDM8L3htcDpDcmVhdGVEYXRlPjwvcmRmOkRlc2NyaXB0aW9uPjwvcmRmOlJERj48L3g6eG1wbWV0YT4NCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIAogICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgCiAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAKICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgICAgIDw/eHBhY2tldCBlbmQ9J3cnPz7/2wBDAAMCAgMCAgMDAwMEAwMEBQgFBQQEBQoHBwYIDAoMDAsKCwsNDhIQDQ4RDgsLEBYQERMUFRUVDA8XGBYUGBIUFRT/2wBDAQMEBAUEBQkFBQkUDQsNFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBQUFBT/wAARCAEKAyADASIAAhEBAxEB/8QAHwAAAQUBAQEBAQEAAAAAAAAAAAECAwQFBgcICQoL/8QAtRAAAgEDAwIEAwUFBAQAAAF9AQIDAAQRBRIhMUEGE1FhByJxFDKBkaEII0KxwRVS0fAkM2JyggkKFhcYGRolJicoKSo0NTY3ODk6Q0RFRkdISUpTVFVWV1hZWmNkZWZnaGlqc3R1dnd4eXqDhIWGh4iJipKTlJWWl5iZmqKjpKWmp6ipqrKztLW2t7i5usLDxMXGx8jJytLT1NXW19jZ2uHi4+Tl5ufo6erx8vP09fb3+Pn6/8QAHwEAAwEBAQEBAQEBAQAAAAAAAAECAwQFBgcICQoL/8QAtREAAgECBAQDBAcFBAQAAQJ3AAECAxEEBSExBhJBUQdhcRMiMoEIFEKRobHBCSMzUvAVYnLRChYkNOEl8RcYGRomJygpKjU2Nzg5OkNERUZHSElKU1RVVldYWVpjZGVmZ2hpanN0dXZ3eHl6goOEhYaHiImKkpOUlZaXmJmaoqOkpaanqKmqsrO0tba3uLm6wsPExcbHyMnK0tPU1dbX2Nna4uPk5ebn6Onq8vP09fb3+Pn6/9oADAMBAAIRAxEAPwD9Sbi4S1iMkhIUED5VJOScAYHuarf2xbDg+cD/ANe8n/xNGsHFlkcHzYv/AEYtV6ALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCx/bFt/02/8AAeT/AOJo/ti2/wCm3/gPJ/8AE1XooAsf2xbf9Nv/AAHk/wDiaP7Ytv8Apt/4Dyf/ABNV6KALH9sW3/Tb/wAB5P8A4mj+2Lb/AKbf+A8n/wATVeigCxrH/Hj/ANtYv/Ri1XqxrH/Hj/21i/8ARi1XoAKKKKACiiigArzA/EjxjrXjjxXoXhvwpod7beH7iC2lu9V8QTWbytLbxz5WNLKYAASY5bt0r0+vnbVvhrbD4sePtX8RfBb/AIWDbardWkunal9n0i42xJZwxun+l3Ebr86Nxtx3pfa8rfqv+CUrWZ6Pr/xu8O+Cbj+z/FEtxY6xb2EeoahDpmnX2oW1lG5Yb3uI7fase6OT55AnCkkCn6x8efA+g61f6VeaxIt1pzxLfvDYXM0FkJUR45LiZIzHDGyuCJJGVOG+b5Gx438TvhjrvibxFrd7Y/D/AMRLaal4RttK0210/WrWygsblGucRXcKXixyxKJIvl2zpjcAp5BdHH4s1DWfjT4NsPC663c6sLPT5NXhuIILS1mk0q3ikedHZX8pQd6iJJCfmXavBL3vprrp31svTTrtqgSXNZvTTX7vv3em+h7Z4i+MvhDwrrUml6lqkkdxCImupYbK4ntrISnEZuZ442itw3Ueay8c9Oaq+J/jr4P8H6lqljqVzqgk0tUa+mtNCv7q3tQ6B1Mk8UDRr8rA8twDzXnmoeAfF3hfw/488G6b4dk8SW3iqFI7XXTd28cFsXsorOT7WkjiXCeT5g8pJNysBwRVnWPhP4hj8E/FnR7S1a9m1awtbXTJGmjU3ZjsIoSTlvkO9CPmx+XNVpffTT5915W/HpsRG7tf/htrffrp0sd94q+OHg3wXqN1Z6tqN1E1n5X2y4t9Mu7i1svMxsFxcRRNFASGVsSMuFZWOAQa7pWDKCDkHkEV8yfHL4e/EP4gW3jrR/7M1/V4rq2eHw8tlrtvp2jwRm3j3faFSRJ5pjIkgCSrJF8yjMal2X6U0/zPsFt5sRhl8pd8ZIJRsDIyODj2pLWN+oPdf12LFFFFIYUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFFFAHK/Ezxx/wrnwjJrf2L+0Nl3aWvkeb5WfPuYoN27a33fM3YxzjHGc1N4g8Y/2D4s8K6L9k8/+3JriLz/N2+R5UDS524O7O3HUYznnpXP/AB+8O6t4o+GN7Y6Jp0mq6kt7p9ylnFLHG8qw3sMrhWkZUB2I2NzDpXB/EbxNrOueMPAU2o+BfEnhrTft8+myX95PprhJLy3e3iIWC8kY4dwSccAVN3yuyu76eeisvmx6bt2XX06/genaF8X/AAp4k1qPS7DUJpJ5jILaaWwuIbW8Med4t7h4xFcEAE/unbhSegJqxp3xQ8MatY+F7y11PzbbxM7JpMnkSr9pIieUjBXKfJG5+fb0x1IFeM/Cn4Q33h//AIQ/RtX8Fa+bnw7tD61d+M7ibSd0MbRxzWlp9pckuCMRPBEqKzjd8oDU/h/+z/rvhLTPgzeR2mpLrWiyzvq8F9r09zaWm6xuY1KQNO0SjzHjX9yuQGPbNW7K/W3479P6t89Fq797fjr/AFpuew6D8cPBviTXrHR7DUbprrUDKLCafTLqC1vvLBL/AGe4kiWKfABb927ZAJGRzXd18xeGfh/8QdR8d/DnX/EGj+I7nVNJv3m13UdZ162a1JexmgzZWVvJ5KxK5HzGOObDLkOWcr9O07aIH8Vlt/w4UUUVIBRRRQAVhePPFH/CE+B/EPiL7N9t/snT7i/+zeZ5fm+VGz7N2DtztxnBxnoa3a8q/aU1S5T4Zz+HbDS7vV9U8VynQrW3s2hVsyRSPIxaWRFGIo5SMty20cZyJle1luXC3MnLZb+i3J/D/wAVNdXxXBpPi3QtF8P2txos+tJqFjrkl2kcUTxK4l8y1gCcTA7skfKa07D43eDtQsNUvBqF3aQabYPqk/8AaGl3do72iAlp4kliVpowP4ogw+Zf7wz458VLHWvih4ut/D1z4U1nweNf8L6poNldavPZPGbhvJnUN9luZWCbbdgTjPIx7T3Xws1TxJ4W8RRx+APEml65/wAIzf2FtceIvGsupKbqeDZ5NtG11MhRiOZJfJIwnynJ2uTfJdLWz/OVvwS/pkU1eSUn1V/ujf8AFv0PcNT+JfhvR5Y47zUvJeTSp9bUeRK2bOHZ5svCnp5ifL9454Bwa6GzvItQs4Lq3fzIJ41ljbBGVYZBweehr511T4CarpmoCbRrXVL1ZvAWqaPMdS16a9CXsv2byokFzO/lhtknKYT5Rk9K3vg/4X8UaL4q0spo3inw34fg0poNTt/FHiBdTW6ugYxEbZBdXJiCgS5IaMEMo2tgFdbLma/ref6KP3+atF3yp/1tH9W/u8me5UUUVmWFFFFABRRRQAV41pP7Rkd1r2rWt5oJttOgg1KawuLe88+4ujY3SWsqPBsHlu8rqIwrPuB52nAr2WvIviP8LbvWdW1afwppGl6FqE+nTXb61HbwxzX2pBStmJXUbysLZl3N0YREZwwqXe/lZ/l+n47dSkrq3W6/P+vRanqelz3V1plpNfWy2V7JEjz2yS+asTkAsgfA3AHIzgZx0FWq85+CWj+IdH0XVk1uDVbG1kvQ+m2Gu6kNQvreHyYg4lnEsu7dMJnUeY2FYDj7q+jVpLfQzi21qFFFFSUFFFFABRRRQB5R4e+JnjvxpJrU2g+DvDsmm6fq15pSzaj4lngmlNvM0TOY0sJAoJXIG89a65fiZ4dGoDT5b57e+/tH+yTBNazRn7T5LTbRuQZQxo7CT7jAcMa8R8N/DOz0LVfE03iL4CN4t1O68Q6hqEGtLbaJOZYZLl5ISHnuklBCkcMoxV74gfB3xF8WPGlnrWp2V1pFtDrK20EVteRRvDp6WNyv2mYRviZmuJsCNzIAmRtAkmDKN+SPeyv+F/xvp09EVJLmn2Tlb8bfp67btHpl18cfB9pY2F39tv7mK+t2vIUstHvbmUW4Yr57xxws8cRIO2RwEYcqSOa3bTx/4f1DUpLC11OK6uE02PWD5AZ42tJC4SVXA2sGMbYwSeM4wRXgUfw38XQ+Ik8S+IfCWv6zeX2i22mXNt4Q8TnSGguLR5VEhRLuCN4JlkEifMzx8qUGTWtY/s+yTeKS82lajoWkW/g62021g0fxReIqXQnuXeBpUljlnVRImGlXac8dxRP3U+XXf8FJr72l9/S6CKTeum35xv8Add/dfZM9Mu/jh4OtdL0jUF1C8vbfVLFdTthp2lXd5J9kYArPJHFEzxRnP3pAoyCOoOJ/FXxi8KeD7XTbi+vrm5g1K1kvrWTSdOudRWS3jCF5s20cm2MCWM7zgfMOa8I8M/BTxD4Nh8O32peGPEmvPJ4S0vSrmz8MeKW0uexu7SNlZJdl3BHNG3mHDB3KlWwpD5qfyNWj1bVvDmgfDjVLm38OeF5PDaR6dqlrcRW15eRxXEiefd3EUskap9nAfbkkvwMDLq+65KGtr/cr2+92V9tfQmn73K5aaK/ztf7rvTfQ9u1b4y+E9GtdNuJb28ul1CyXUYE07S7q8kFqwBWeRIYnaKM5+9IFGQR1BweIPjN4T8O3Wm2815e6hNqNmdRtV0XSrvU/MtgVHnZtopAEy6/McA7hXz94F8IX2tWOheMrfwx4q1/T9R8NWWkta+H/ABM2kXVndWLSwusoS8gjliclirB2ZSp+X569N8F/DnUtG8caXJD4bfQNG0fwnJpMaf2kL2J55po5THFK7+c6psYF5UTJIxkU6nuuSjrZy+5KVvvaS+fmiYPmim+y/Fxv91393kz0jw38QvD/AIuks49Jv/tT3mmQ6xAPIkTdaSkiOT5lGMlT8p+YY5AqzJ4w0iHxBeaI93jVLOxTUp4PKf5LdmdFfdjactG4wDnjpyK+c7P4V+I9Ej8ItqHhDxZqbWXgmx0iQeFfEkemvb3kRcukjLewbwNy4P7xeuPfesPgp4m8SeJk1LxnLqU16vgu006W+0jXJ7ET36y3DSI/2aSIyAB05ZdhJOAORSqe7fl6c34c9vvsvW6tvppFK9n/AHfx5b/m/S3kz0m++O3gqw0zSb86ndXdvqmnjVrYWGmXd3ILMgEXEkcUTPDH8w+aQKM5HUHHb6fqFtqtjb3tlcRXdncRrLDcQOHjkRhlWVhwQQQQRXgPw38K+NfhDpeh3I8HXPiS4uPCGlaRc2djfWkctjeWiSApIZZUQxN5x+eNnIKH5SCDXqvwg8F3Pw7+GXhzw5ezxXF5p9osU0kGfL38lgmedoJIGQOAOBWkoxUpKL0T0+9/8Ayi20r9v0X6nYUUUVmWFFFFABXEfFHx9qPgaPw3DpGj2us6jrmrJpUMV7ftZwxs0Msu9pFhlOAIiMBP4q7evJv2hvBdz4z0/wAGiPwp/wAJpYab4givtQ0f/RT5tuLe4Q/LcyJG2HkTgt79qT3j6r7rq/4FK1n6P77O34nSWvjTWtBtWuvHOl6XoNtJcQ2ttNo+oXOpqZJGKjzibOLyVztG9srluSvGbMfxU8LSzrEuqqGMl7GzNBKqRfZGKXLSOV2xojDbvchSSACcjPnX/CNzHwjqugeDfhD/AMK9bWJoLW8uJrXR44fs7MVmmMcE8olZI9+1XQgs68EbscNH+zt4qs/Dfifw9YRyLYeKP7bsLiTUb77TJaK9xJNY3BleRpfLkX5JI1JbdIrld3mEvv6P70l/Xn5WYtNPVfdrr/X6o9vsPjd4O1Cw1S8GoXdpBptg+qT/ANoaXd2jvaICWniSWJWmjA/iiDD5l/vDMt18afBdn4f8Ka5Lrka6X4qube00edYZW+1SzjMShQu5c45LgBf4sV49dfCzVPEnhbxFHH4A8SaXrn/CM39hbXHiLxrLqSm6ng2eTbRtdTIUYjmSXySMJ8pyduddfAvxpJdabaHTI5NH8P6tpl5pCrdx52zX1vd6izKW48loXC+quQoPSqirzUXteOvk20/wt6bvQl6Q5uuunyVvxf8Alqme7N8XvCi+JP7DOoTfa/tX2E3P2C4+xC5/54G78vyBLn5fL8zduO3G7ipdL+K3hfWfFs/hqz1JpdWhMy7TazLBI8RUTJHOUEUjxlgHRHZlOcgYOPE9A+Cd7ot1ceHdT8HeINft312W+TWI/Gdxa6O8El0blZJLVbrcsqFseWtuyu6A7wGLL33wq03xP4Dt7nwld+FJrrTIL3Urz+3he24huo5riSeJEj3mQzHzQrCRY0BViHbgGF8N+tn+n9W3fTZlS3aXf8Nf8l6dTY0/4/eCdUvLa3t77USt15xtbyTRL6O0uREjyOYbloRFINkbsCjkMBxmte++K3hbTdOt7651Ty7W40ebX4pPs8p3WMSxtJLgLkYEsfyn5ju4BwceR+Efg74tjn+HVxrEl1HpFldXnneE/NtpLTRLOS0uIoYVl2+dM6h0QnzXXLHaoUDEHi74A+IdLhvNP0PVNY8T6UvgbWdCsINWnsx9kllFuLeBHWON2DCNhvlZ8bBlhnkleKduz+9KTs/nypWut9diopSmk9r/AKpfldu/lpue3T/EDw9a6haWU+px2891psurxecrIn2SIxiSVnI2qF81MhiDznHBxS8HfFjwz48vns9IvLk3Yt1u0hvtPubJ57djgTQieNPNjzj503LyvPIz4xrf7N+pXF9Hb6U2opDe+BtQ0W4utY1y5v44LyVrUxxhZppGRD5cmfKG3C/7td3oum+JvG3xK8L+IdX8LXHhC08O6ddQOl5d2073dxcCJSsXkSP+5QRE7n2MxKfIMHGrjFSsn3/ByS+9JfffqjFN2u/L8ov82/Sx61RRRWZYUUUUAFFFFAHGeKviFJ4P8a+G9L1DTAug64zWketrccQX2MxQSRleFkAYK4Y/OApUbgTi6b8TvE3jDS9T1fwp4X0u+0aC8kt7O81bWZbP7fFGCJJ0VLWXCeYGVMn5wN3AIB1Pjl4Rn8efB/xfoNnYpqN/e6bMlpbuyruuAuYiGYgKwcKQxIwQDkYrp7TSYtN8Nw6ZZW0dtBb2gt4beEBUjVU2qqgcADAFZyuoSa3W35/ht6Purulbmj2e/wAv87/g+mi8p0r44eKbr4Qx+Przwfo9ta3tvZzadZwa/LK8huJUjCzMbNREB5gJK+Z0Ix3rpLD4i+INJ8WaPonjLw3p+jDWmkh06+0jVnv4GnRGkaGXzLeBo2KKzLhWB2MCVOA3Ij4f+JLH9lbw94XGkSXPiTT7PTFl0yKeEOXgnheRFdnEZOEbBLgHHWtq8tPEfxQ8aeEZ77wnqHhLQ/Dt82rSyavdWjz3U/kywxRxJbTTAKPNZmZ2XooAbJK9EklUaW1/w7/15Ea8l3v+vRff+vy9YooorMYUUUUAWNY/48f+2sX/AKMWq9WNYUvZbVIVjLEASMgfvF7VF/Zt3/z9Q/8Afg//ABdADKKf/Zt3/wA/UP8A34P/AMXR/Zt3/wA/UP8A34P/AMXQAyin/wBm3f8Az9Q/9+D/APF0f2bd/wDP1D/34P8A8XQAyin/ANm3f/P1D/34P/xdH9m3f/P1D/34P/xdADKq2uk2NjeXl3bWdvb3V66yXU8USq87KoRWdgMsQqhQT0AA7Vd/s27/AOfqH/vwf/i6P7Nu/wDn6h/78H/4ugBlFP8A7Nu/+fqH/vwf/i6P7Nu/+fqH/vwf/i6AGUU/+zbv/n6h/wC/B/8Ai6P7Nu/+fqH/AL8H/wCLoAZRT/7Nu/8An6h/78H/AOLo/s27/wCfqH/vwf8A4ugBlFP/ALNu/wDn6h/78H/4uj+zbv8A5+of+/B/+LoAZRT/AOzbv/n6h/78H/4uj+zbv/n6h/78H/4ugBlFP/s27/5+of8Avwf/AIuj+zbv/n6h/wC/B/8Ai6AGUU/+zbv/AJ+of+/B/wDi6P7Nu/8An6h/78H/AOLoAZRT/wCzbv8A5+of+/B/+Lo/s27/AOfqH/vwf/i6AGVWvtNs9TWFby0gu1hlSeITxhxHIpyrrkcMDyCORVz+zbv/AJ+of+/B/wDi6P7Nu/8An6h/78H/AOLoAZRT/wCzbv8A5+of+/B/+Lo/s27/AOfqH/vwf/i6AGUU/wDs27/5+of+/B/+Lo/s27/5+of+/B/+LoAZRT/7Nu/+fqH/AL8H/wCLo/s27/5+of8Avwf/AIugBlFP/s27/wCfqH/vwf8A4uj+zbv/AJ+of+/B/wDi6AGUU/8As27/AOfqH/vwf/i6P7Nu/wDn6h/78H/4ugBlFP8A7Nu/+fqH/vwf/i6P7Nu/+fqH/vwf/i6AGUU/+zbv/n6h/wC/B/8Ai6P7Nu/+fqH/AL8H/wCLoAZRT/7Nu/8An6h/78H/AOLo/s27/wCfqH/vwf8A4ugBlFQ6hDd2FnJP58MmzHy+SRnJA/ve9Yv9u3fpD/3wf8aiU4x0Z0U8PVqrmgro6Ciuf/t279If++D/AI0f27d+kP8A3wf8an2kO5r9Sr/y/ijoKK5/+3bv0h/74P8AjR/bt36Q/wDfB/xo9pDuH1Kv/L+KOgorn/7du/SH/vg/40f27d+kP/fB/wAaPaQ7h9Sr/wAv4o6Ciuf/ALdu/SH/AL4P+NH9u3fpD/3wf8aPaQ7h9Sr/AMv4o6CisO21i7uLiKL9yvmOFzsJxk4/vVv/ANm3f/P1D/34P/xdXGSlsYVKM6LtNWGUU/8As27/AOfqH/vwf/i6P7Nu/wDn6h/78H/4uqMRlFP/ALNu/wDn6h/78H/4uj+zbv8A5+of+/B/+LoAZRT/AOzbv/n6h/78H/4uj+zbv/n6h/78H/4ugBlFP/s27/5+of8Avwf/AIuj+zbv/n6h/wC/B/8Ai6AGUU/+zbv/AJ+of+/B/wDi6P7Nu/8An6h/78H/AOLoAZRT/wCzbv8A5+of+/B/+Lo/s27/AOfqH/vwf/i6AGUU/wDs27/5+of+/B/+Lo/s27/5+of+/B/+LoAZRT/7Nu/+fqH/AL8H/wCLo/s27/5+of8Avwf/AIugBlFZ2tXF3o/k/vIZvM3f8siuMY/2j61mf8JHd/3If++T/jWUqsIuzZyVMVRpycJy1+Z0lFc3/wAJHd/3If8Avk/40f8ACR3f9yH/AL5P+NT7an3M/r2H/m/B/wCR0lFc3/wkd3/ch/75P+NH/CR3f9yH/vk/40e2p9w+vYf+b8H/AJHSUVzf/CR3f9yH/vk/40f8JHd/3If++T/jR7an3D69h/5vwf8AkdJRXN/8JHd/3If++T/jR/wkd3/ch/75P+NHtqfcPr2H/m/B/wCR0lFc3/wkd3/ch/75P+NH/CR3f9yH/vk/40e2p9w+vYf+b8H/AJHSUVzf/CR3f9yH/vk/40f8JHd/3If++T/jR7an3D69h/5vwf8AkdJRXN/8JHd/3If++T/jR/wkd3/ch/75P+NHtqfcPr2H/m/B/wCR0lFcpe+LLuztnm8qF9uPlwR3x61l/wDCx7v/AJ9IfzNS8TSju/zMp5phKbtKf4P/ACO/orgP+Fj3f/PpD+Zo/wCFj3f/AD6Q/man61R/m/Mz/tfBf8/Pwf8Akd/RXAf8LHu/+fSH8zR/wse7/wCfSH8zR9ao/wA35h/a+C/5+fg/8jv6K4D/AIWPd/8APpD+Zo/4WPd/8+kP5mj61R/m/MP7XwX/AD8/B/5Hf0VwH/Cx7v8A59IfzNH/AAse7/59IfzNH1qj/N+Yf2vgv+fn4P8AyO/orgP+Fj3f/PpD+ZrqfC2oXfiXT5LrdDbbJTHt8stnABzncPWtIV6dR8sXqdFDMMNiJ+zpSu/R/wCR0Op/8e6f9dof/Ri1X8Ta5H4Z8N6trEqb4tPtJrt1JIyI0LkZAJHT0P0NWNT/AOPdP+u0P/oxazfHi3z+B/ES6XGJtTOnXAtY2MgDS+U2wZjIcZbH3CG9OcV1Qs5JM73scBqHxw1Gx03VNTHh+xn0q0gE0d1FqsjbmM0cQjcC3+Q5duQWBMbBS2GIq3v7QU2i+LLbTNX0jTNMsLvWF0e0uZdWkNxdyNdLagxQfZvmxI67vm2r/Ewyu7x74la/r3i7w34k0G28L+Mri8gsVuhfHTtdW1uJfttsBFHDNvV8RtK2MMcKGxGQyrpXHiDxXefEi0s9C8P+KYNOsfEltaXSazF4jdHtVv4UN1FcPOLeSPy1dyCp/wBYAVaON5G1p060q7hKkuSy1u+reu3WyvdW66XuvfrYfL44GNWFV+1bmrWj9mMGk/e/vO1ndu61cbP60ooornPBCiivkjx1qF98VPin8VR4j+JPij4deBPhzBbDyfCVybS4lMsPnSXEzojvIoAKhAp7EYOd0t/lf5L/AIdf8MO3+XzPreivz48XfFbVdQ/Zh8InSfin4k8amLx3Dos+teE4rqx1eezKSMtuDIEaacxtGckEF2AJfbuPZfs4+LPE1t8YvEHhzTda+IkNvdeGHvNO0n4zrIbme/SXaJYiq8W6hlDhWDHceDtyuiV21/XwqX5P+lqJ6JP+vi5fz/A+1aK+OfB/xC8f+AdL/abutc8WTeKte8Kw281ncTxeXawyGzeT9zb5KxoGI4H3toLZJJrmbPxt42+AC3Jj8c6741/tr4az+KSfENz9sS01GMKQ8BIykPzkCPkdMk8YzcklfyT++Llb7ov52GlzWXm190lH82vxPuyivkz4ATeJ/AHxi8KeHNQ8ceIPG2m+LvBa6/dDXbv7ULW9V0y1uxGY4iHYBPpknjH1nWso8v4/g2n+KIjJS28vxSa/BhRRRUFBRRRQAUUUUAFFFFABRRRQAUUUUAFFcl8UNP0Kbwje6j4jvdU0/StJikv5ptK1a705wqIxbL20sbMMZ+UkjOOM4rnv2efCup+HvAEd9rN9q9xqOtynU2stW1S4vzp0cnMVqjzu7fIm0Mdxy+89CABa38v1/p/cD0t5/wBf5feenUV4B480/wAQ+A/Gmia9NrOv3Autfha+1trxk0SzsJXMKWJsBO2XO6JRN5PDv5jSIAVHL2PiLW08cHxDPq2uCzbxq9iPEUmpTDQWsfMNutgtkWwJd2I/O8gJ5gLfaDnBI+80u+nz93/5L8Ha+lyXupvt/wAH/J/er21t9T0V87Xlv4i8L+L9W8YeNNK1WHQR4gWK3ntfGt+pigaaO3tmGmQ/6O0RJR3Dvu+eQlDgKfomhaxUu/8Aknb8QfxNdgooooAKzvEXiKw8J6HeavqkzW+nWcfmzzLE8hRR1O1AWIHsK0ajuLeK8t5YJ41lhlUo8bjIZSMEEehFJ3tpuXT5FNe0V49baO3lv+TPJf8AhrT4Uf8AQ1f+U67/APjVdr4B+J3hr4nWd1deGdRbUre1kEUsn2aWEKxGcDzEXJx6Zxketfn18W/g3qPgX4sTeFbG1luUvZ1OlAZJmikbCDPcg5U+6mv0A+E/w+tvhf4B0rw9b7We3j3XEq/8tZm5kb6ZJx7ADtXjYPFYmvVlCrFJR333+8/SeJMjyTKsBRxGBqznOtrG7jbl6tpRT8rX39DrqK4xfiLo3jNdV0jwP4w8M6j4ntVO6EXaXotSHCs00MUivhTkY3LzgZFeMprfivTv2d/GcN14wvL3xOniS50mPVmV457gm+WLybdY1cws6lkj2jEZZTkBSw9lO7su1/XVL9f8rn5psrvvb00b/Q+maK8f+Bt9d2vijxlol0+s6dDbm0u7Tw/4k1J9Q1GzjkRlaRrgyzB45HjJVVmkClWzsJ2j2CqJQUUUUhmd4i/5A9x/wH/0IVxddp4i/wCQPcf8B/8AQhXF1x1viPocu/hP1/RBRRXkvxM+Kmj6tob6H4V8Yac+t3Wp2el3J0m+hmu7KOa6jhlfarEowDFQxHysR3xWKTlJRW7aX3ux6M5xpxc5bLX7tT1qivNfAZm8O/EzxT4TivdSvtIt7Cx1K1/tK8lvJLd5WnjkQTSs0jKfJVgGY4JbGBgDnvi/pV3Yy6pdw+Jtau/GWpYj8KaJpF7LarbuiKAXgSTy50EhMkss6lArBTgBQXbVLv8A1b1/y3Fzuz01R7XRXhfjjS/FEPifxB4i1rTb+58L6VZwSCTT/F17prGKKIyXEkNrbfLK+4uuJmjz5aAcEmqniK88ZaL8RP8AhKYTqN3oEtwj2Tf2mqWNzbS2gjgshal8/aHvGRvMMfCnmTA20WXf+unzf6ProQ6ttbf11+716q9j3+iuF+EvjDSfEGgrY2Wuz69qFmiy3d1cwTwmYys7edEJVG6BmDhGTcm1dqk7a7qhrldjWMlJXRZ03/kI2v8A11X+YrvK4PTf+Qja/wDXVf5iu8rpo7M8PMvjiFFFFdB5AUUUUAFFFfNvjnUNY1DS/jF42TX9a0/UPBdy8Wi2dreyw2ka21pDcMJbdW8u4EzSOGMqsQpG3aQDR1t2V36XS/VFJN2S3bsvXX/I+kqKytUk1W+8Ou+iyWtnqs0StBJqMLyxRMcZLxqys2AT8oZckYyOteYfB/R77xR8N9f0nxd4j1XWrq28Qahbz6rb30+nTOIrg42NbyK0SccIrYC/LyOp9pxfRX/FL9SE04qa6u34N/oeyUV8yeFvCPiPX/hn4n8T+FdV8UXNvr1/btpOlTeJbuWb+yIbhRIYJrmcmKe5iErh/MTAeIZQgmrPgz4kS+CpNGsfHmuanp0WjPfFoHkm1CYl5C0cd5NB5gKWlpNB5ssjNHvnQtISm4tLp1/r/hvXTtdvT+v6/wCG1V9bfSVFCsGUEHIPIIopAFFFFABRRRQBzPjT/lz/AOB/+y1zFdP40/5c/wDgf/stcxXl1v4jPk8d/vEvl+SCiiisDgCiiigAorxj4zaXr+ix6l4mtdR1yeaJopbSXT7loLDRbeLa0slzbrNm7DDzWOIpGIAUKuAx6n4v65eW3gyxj0q9ls5NY1Kx037faY3xRTzojuh/hJQsA3UFgRzirUb2tu2l9+39fdc29ns76O/4b/1/wDvqK8q8PrrGg+NPGHhLQ9TmnigsLDUdPl8QTz6gto8zzxyqXeTzZFxAHCtJ1LAMoxjC0a08Y6v8IdfsYdY1DXtet/EM8E9zDcC0ubm3jvR58cDblEJaIOqAMoXIG4YzRy3dr9L/AIpfhf8AyK9lbd9UvvV1+B7lRXgXhTx9J4Rk0mz8aaxqFgmlm8LQu8t9KxaQtGl1LDvytrbSweZJIxTfMhLkrk++AhgCDkGiUeXXoZzg6bs/69BaKKKgzCiiigClrX/INm/4D/6EK5euo1r/AJBs3/Af/QhXL1y1fiPIxn8RegUUV5t4+bxJa+OPB86a1HaaDJq6W39m2sLLJcbreRi00pblQVOI1UDoSTwBnFc0lHuc1On7RtXtZN/crnpNFeSfF/xXqsklta6HeSWNppur6Ymp3ULFWkeW6hUWqsO2x97+zRjkMwHo3ibS7zW9EuLGx1KTSZp9qNdwpukSPcN4TkbWK7gG/hJBwcYp8vuqXd/5f5lulyqLk7X/AANWivAbjXNa0Ma9oEdxrWiJfalpdtZ2+p3hvL61t7iXypp1uDJL8rlXVR5jMjc4TcorW1bTtdstQ8W+FNAvdYv7eGHStSihk1N2ulikuJFuoIrqV96l47c7S0gwzthlGMaey0vf+tPyv+DN/qtnrLs/k2lf8fTzta/tFFeJ+G/GjeFv7ItvFurX1kumm7ZoWaW8kJMhMa3MsW8bbe3lhEjyEpvlUlyVyfa6iUeX0OerSlRdn9/R+gteo/C3/kX7j/r6b/0BK8ur1H4W/wDIv3H/AF9N/wCgJXVg/wCKevkv+9r0Z0+p/wDHun/XaH/0YtWqq6n/AMe6f9dof/Ri1ar3T9CCiiigAooooAK8g+J37MPhv4keLh4qt9b8TeCfFDQC1udX8I6obGe7hGNscp2sGAwOcA8AEkAAev0UrdR3PDtd/ZB8Ha18PbHwpHq3iXTDb6xH4gk1y01Pdql1qCx7PtMk8qv854YlQuCBt29K0/hd+zRo3wy8Yy+KZvFXi7xrrxszYQXni7VvtzWkLMGdYvkXbuIGc56cYyc+vUVSbTuv60t+WnoS9VZ/1rf89Tz/AEz4H+G9P1j4hX0wudSTxyY/7Ws7x1aDakJh2RhVDAFSc5JOehFcn8N/2RfBPw7/ALW8y813xZ/aGlf2EB4l1D7ULXTjybSABVCRdOOSMDBHOfbKKmy28rfK1rfdp6X7lXf43+e/56/d2PIfg1+zD4Y+CmtT6vp+q+INf1JrFNLtbjxDqH2o2FkrbhbW4CqEjyFOMHG0YI5z69RRVNt7k2S2CiiikMKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigDC8deDbL4geE9R8PajLcQ2N+gina1cJIU3AlQSCMHGDxyCRVjXrPU7pdOGlXi2PlXkUlzlVIktxnfHgo33uBxtI67uMHVooA83k+BekSXrR/2tqo8MtqH9qt4VH2f+z2uvO8/wAzPk+fjzv3uzzdm7+Hb8tQt8AdIbUwW1vW28OjVP7aHhZpoTp4u/M83eD5Xn7fO/e+X5vl7v4cfLXp1FC921un/A/yX3LsD1vfr/X6v733PNx8C9LXUHUa1q48NtqP9rHwsDbDT/tXmiffnyfPx5483Z52zdn5dvy16RRRRsrB1uFFFFABRRRQBh6t4J0fXPEmja9eWaTanpHmfZJiPub1w2fX29DzW5RRUqKTbS3NJVJ1FGM22oqy8lduy+bb+YVwt18G9DvPCms6C9xfrBqWqS6yLqOYJcWt20wnWSFguFKSAMoYMOMNuBIPdUVXW/8AW6f5pEeX9dv1Zx/gn4a2/g/VtV1m41jU/Emv6mkUNxqurmAS+TFu8uFUgiijVFLu3yoCS5JJ4x2FFFAgooooAzvEX/IHuP8AgP8A6EK4uu08Rf8AIHuP+A/+hCuLrjrfEfQ5d/Cfr+iCsbxd4UsfG3h+50jUfOWCYq6zW8hjmhkRg8csbj7ro6qwPqBnI4rZorA9Q5LQPh4ugLq1wNf1a+1vVDF9p1q7+zm4KRjEcaosKwqoBbhYxy7E5Y5rJufhDN/wl2s+IdP8b+ItIvdVMYmS2i0+VURFwkaNPaSOqD5m27sbnY9WNeh0VV3e5HJG1jgdY+D1lq95qbjXNXsbDWFVdZ020NusGpkRiJmlJhMiM8aqjGF48hR0PNdLqfhWy1bUNGubjzDHpTvJb2ikCEyNGYw7LjkqjOFGcDeTgkAjZopN3Vn/AF/X4D5Enf8Ar+u/fqcZ8P8A4V6Z8O5riWyvb+/ZraGxg+3PGwtLSIuYrePYi/Ipkfl9znPLHArs6KKbblqxxio7FnTf+Qja/wDXVf5iu8rg9N/5CNr/ANdV/mK7yumjszwsy+OIUUUV0HkBRRRQAV5z4m+Buk+J9Z1S6k1fWbHTdZeGTWdEs541s9TeMKqmXdGZEyiIjCKSMOqANuGc+jUUbO4dLFa3s5YLy6ma8nmim2+XbSLGI4MDB2FVDHd1O5m56YHFYOl/D6w0fw/r+k211epDrNzeXc0wkUSxPcszP5bBeMFjtyCRgZzXT0VLipXT6q3y/pDTatbpr8/6ZneG9BtfCvh3S9FsdwstOtYrODeQW8uNAi5wBzgDtXn+vfs9aBr2j2Vg2p6vZtHFe293d20sIn1GC8cPdxTlomGJWVSWjCMuMIyDivUaKttylzPcmPupKOlhsMSQRJHGoSNFCqo6ADgCnUUUgSsrIKKKKBhRRRQBzPjT/lz/AOB/+y1zFdP40/5c/wDgf/stcxXl1v4jPk8d/vEvl+SCiiisDgCiiigDhte+Ethrl9qrrq2p6bp2snOsaVZGAW+o/uxGxkLxNIhaNVQmJ0yFHfmtfxB4Hs/E2j3ulXtzdCxm8lreOApEbF4iGjkgZVDBldVcbiwBUcY4roqKd3a39f0unY09pK6d9jm/CPgeHwrc6leyanqGuatqJj+1alqTR+a6xgiNAsSJGiqC2AqDJZickk1d8NeGLXwtb30NpJNIt5fT38hmIJEkzl2AwB8oJ4747mteii73+X9fcS5N7nnWufA3RNd0u1s31DVLVo4ru3urm3kiEt9DdMHuopi0ZGJGVSSgVlx8jKOK9DjjWGNY0UKigKqjoAO1Oop8ztYcpSl8T/phRRRUkBRRRQBS1r/kGzf8B/8AQhXL11Gtf8g2b/gP/oQrl65avxHkYz+IvQKytc8OW2vz6TLcPKjabeLew+UQAzhHQBsg5GHPTB4HNatFZbO5xKTjscN4u+CXgnxs0k2o+G9M+2y3MVzLfR2MH2iVkkV9ruyEsrbdrA9VJHetzWvCFrr+n3Fldzz/AGVmhkto4xGn2KSIho5ISFyGDKrfNuGVAxjIO7RT5pWSvsa+2qaXe2xxLfCnT7201EarqepazqV6sKHVrloorqEQuZIPL8mONF8uQlwduST824YFavhbwZF4ZuNRvJNRvtZ1TUCn2nUNRaPzGVARGgWNEjVVy3CqMlmJySTXQ0U+aVmhSqzkuVvT+v8AJaeSOC1j4N6RrGmWtm19qNsUiure5uIJIxLew3LB7mOUlCMSMqklArDHylRXdqojVVUBVUYAHYU6ilzNq3QU6k6luZ3t+u4V6j8Lf+RfuP8Ar6b/ANASvLq9R+Fv/Iv3H/X03/oCV2YP+Ke1kv8Ava9GdLqyrJZhWUMrTRAqwyCPMXinf2TY/wDPlb/9+l/wo1P/AI90/wCu0P8A6MWuZ+M11eWXwf8AHNxp9zLZX8OhX0lvcwyGOSKQW7lXVhypBwQRyMV7cpKKcnsj9EjFzkox3Z039k2P/Plb/wDfpf8ACj+ybH/nyt/+/S/4V+eXjDxN4p06/uUs/FOtpBC7Ivm+J9XLNg8Di5HP6fzOD8LfiF471b4ueGrKXxfqz2f9saczR/8ACRanKJIzfW6yRsks7o6sjOpBByDXC8fho2Tmrn1H+q+b+zlW+ry5Urt6bfff8D9K/wCybH/nyt/+/S/4Uf2TY/8APlb/APfpf8KtUV6B8qVf7Jsf+fK3/wC/S/4Uf2TY/wDPlb/9+l/wq1XjnxC/bA+Efwq8W3vhnxT4t/svXLMIZ7X+zbubZvRXX5o4mU5VlPB70rq9h2b2PWf7Jsf+fK3/AO/S/wCFH9k2P/Plb/8Afpf8K848d/tPfDD4a6H4f1rxB4sgttK19Hk0y8tbee7juVTbuIMKPjG9euOvsa2fhb8bPBfxo0G91rwdra6tpdlMbe4uGtprcRyBQ5BEqIfusDnGOetV38t/IXbz28/Q67+ybH/nyt/+/S/4Uf2TY/8APlb/APfpf8K4Fv2jfhwnwzm+ILeKLdfB8U7Wp1Mwy4eVX2FUTZvc7gcbVOQCRkc10fw8+JHhr4r+F7fxF4T1eHWtHnZkW4hDKQynBVkYBkYcfKwBwQehFLfb+r7B/X3bm3/ZNj/z5W//AH6X/Cj+ybH/AJ8rf/v0v+FWqKAKv9k2P/Plb/8Afpf8KP7Jsf8Anyt/+/S/4VaooAq/2TY/8+Vv/wB+l/wo/smx/wCfK3/79L/hVqigCr/ZNj/z5W//AH6X/Cj+ybH/AJ8rf/v0v+FWqKAKv9k2P/Plb/8Afpf8KP7Jsf8Anyt/+/S/4VaooAq/2TY/8+Vv/wB+l/wo/smx/wCfK3/79L/hVqigCr/ZNj/z5W//AH6X/Cj+ybH/AJ8rf/v0v+FWqKAKv9k2P/Plb/8Afpf8KP7Jsf8Anyt/+/S/4VnXXjXQ7LxdYeF5tShXxBfW0l5Bp4JMrQxkBpCAPlXJABOMnOM4OMk/Frw83iqfw7Eus3Wo29ytnNJaaBfz2sUrKrBXuUgMK4V1JJcBc84oWrsv66fmD01Z0/8AZNj/AM+Vv/36X/Cj+ybH/nyt/wDv0v8AhWb4w8baN4C0lNR1u6e3t5J47aGOC3kuJ55nOEjihiVpJHJ/hRScAnoCaxpPjL4Rh8JJ4jbUpv7Oe7/s9YhYXBvDdb9n2cWgj8/zd2f3fl7gATjHNH9f196A6v8Asmx/58rf/v0v+FH9k2P/AD5W/wD36X/CuXb4v+Fh4PPiYXt1Jpa3QsWSPTbp7tbkyCIQG1EZnEm8gbCm7nOMc1teF/FVl4w05r2wg1KCFZDEV1TS7nT5cgA5EdxHG5HI+YDB554NMRe/smx/58rf/v0v+FH9k2P/AD5W/wD36X/CrVFIZV/smx/58rf/AL9L/hR/ZNj/AM+Vv/36X/CrVFAFX+ybH/nyt/8Av0v+FH9k2P8Az5W//fpf8K5/xB8QrHw/4r0nRZiN95nzJM8RZ4TP1P5da6qsadanUlKMHdxdmZxqRm2ovYq/2TY/8+Vv/wB+l/wo/smx/wCfK3/79L/hXLj4weEz4t/4RsajN/aX2r7D5n2G4+yfadm/7P8AavL8jztv/LPfv7YzxQPjB4TPi3/hGxqM39pfavsPmfYbj7J9p2b/ALP9q8vyPO2/8s9+/tjPFbLW1upo9L36HUf2TY/8+Vv/AN+l/wAKP7Jsf+fK3/79L/hVqigCr/ZNj/z5W/8A36X/AAo/smx/58rf/v0v+FWqKAMrVtMs49PlZLSBWGMFY1B6j2rnfs0P/PJP++RXV6x/yDZvw/8AQhXM1zVW7nkYyTVRWfQi+zQ/88k/75FH2aH/AJ5J/wB8ipa5Pxh8U/DPgO7jtdZv5YbhoGu3jtrOe6MECnDTzeUjeVED/wAtJNq8Hng1jdnEpTezZ0/2aH/nkn/fIo+zQ/8APJP++RUFxrNha6RJqs17bxaXHAbl715VEKxBdxkL5xt285zjHNc74R+Kvhvxxfmx0u6u1vPs4vI7fUdNubF5oCcebEJ40MqAlQWTcBuXJG4Zet7C5p25r6HU/Zof+eSf98ij7ND/AM8k/wC+RXPxfEjwzPH4kkj1m2eLw2zJq0oY7LRlTeys2MZC9QCcHg88VX0X4qeGNf0tL+zv5fKa/TTPJuLOeC4W5YKViaGRFkUlWV+VA2Hd93mkrvb+r7feNuaV3c6j7ND/AM8k/wC+RR9mh/55J/3yKloouxc8u4kNrC00YMMZG4fwj1rW/s+1/wCfaH/v2P8ACs23/wBfH/vD+dbVaRbOujJ2epX/ALPtf+faH/v2P8KP7Ptf+faH/v2P8KsUVodN2V/7Ptf+faH/AL9j/Cj+z7X/AJ9of+/Y/wAKsUUBdlf+z7X/AJ9of+/Y/wAKP7Ptf+faH/v2P8KsVxuvfGDwl4a8Qtouo6o0N7GYVuHS0nkt7QzHbELi4RDFAXONoldScjHUUa3sF2dV/Z9r/wA+0P8A37H+FH9n2v8Az7Q/9+x/hVTxN4m0vwboN7rWs3kdhplnH5k9xJkhR0AAAJZiSAFAJYkAAkgVz9r8YvCV14e1jWn1KWxs9IZUvo9SsbizuYGYKUVreaNZcvuUIAmXLALuJxSuP3nax1f9n2v/AD7Q/wDfsf4Uf2fa/wDPtD/37H+FcbD8bvB8mj6tqMmoXVnHpbRJd2t/pl3a3kZlIWHFrLEszeYx2ptQ72BC5IIGrovxG8PeIrXRrjT9QNwmsPNHZr5EqyM0W7zVdGUNEUKMrCQLtbCnDEAvUXvG7/Z9r/z7Q/8Afsf4Uf2fa/8APtD/AN+x/hViigLsr/2fa/8APtD/AN+x/hR/Z9r/AM+0P/fsf4VYooC7K/8AZ9r/AM+0P/fsf4Uf2fa/8+0P/fsf4VYooC7MrUrO3j8vbBGvXogHpVL7ND/zyT/vkVp6p/yy/H+lUaxk3c4Kspc71Ivs0P8AzyT/AL5FH2aH/nkn/fIqWipuzLnl3Ivs0P8AzyT/AL5FH2aH/nkn/fIqWii7Dnl3Ivs0P/PJP++RR9mh/wCeSf8AfIrj/EPxk8JeFtYudM1HUpo57Ty/tk0NhcT21j5n3PtNxHG0VvkYb96y4UhjgEGun1rXLDw7pNzqeo3UdpYW6b5Jn6AdBjHJJJAAGSSQBkmi7tfoO81bcs/Zof8Ankn/AHyKPs0P/PJP++RXKab8WvC+pafq159uuLFNJVHvYdUsLixuIVfPlt5M8aSEOQVUhSGYFVyQRUEPxn8JSaXqd/Je3lmmmtCtza32l3dtdqZW2w7baSJZn8xsqm1DuYEDJBFP3h/vPM7L7ND/AM8k/wC+RR9mh/55J/3yKwNF+Inh7xDbaNPp+ofaF1d5ktF8iRZGaLd5odGUNGUKlW3hdrYU4YgHpKNVuTzS7kX2aH/nkn/fIo+zQ/8APJP++RUtFK7Dnl3Ivs0P/PJP++RR9mh/55J/3yKloouw55dzC8XKLbw9dyQgRSLsw6cEfOvcV5x/al5/z9z/APfxv8a9I8af8izef8A/9DWvLa8vFSkpqz6HyebVqka6UZNad/Nlr+1Lz/n7n/7+N/jR/al5/wA/c/8A38b/ABqrWZqvibS9DvtMsr69jt7zU5jBZwNkvM4UsQAOwA5PQZHPIrj55t2TZ4yrV5aKT+9m7/al5/z9z/8Afxv8aP7UvP8An7n/AO/jf41yWr/EDSNF1dtMmGpXF6kaSPHYaTd3YjVyQpZoYmVc7W4JHStbWNYg0PT3vLmO6khUgFbO0lupOTjiOJWc/gOO9Pmqaasr2mJVleWu2+pr/wBqXn/P3P8A9/G/xo/tS8/5+5/+/jf41wtr8XPC9zDrMjXl1ZjR4kmvlv8ATbm1aJXzs+WWNSxbHCqCTwADkVYj+Jvh2TSr7UDeTQRWMiRXEFxZTw3Mbvjy1+zuglJfcNoC/NnjNV+98y/9r2978f66o7L+1Lz/AJ+5/wDv43+NH9qXn/P3P/38b/Gua0vxpo2sw6XLZ3nnLqTSLbL5ThiY8+YGUrlCpUq28DDYU8kCtupcpx0bZlKtXi7Sk182Wv7UvP8An7n/AO/jf416v8J4Y9S8O3Mt3Gt1ILtlDzKHIGxDjJ7cn868er2T4N/8ixdf9fjf+gJXbgpSdazZ9BkNWpPGpSk3o+p2Wp/8e6f9dof/AEYtVvFGi/8ACSeGdX0jzvs39oWc1p52zf5e9Cu7bkZxnOMirOp/8e6f9dof/Ri1ar35RU4uMtmfpabi7o8nuPgzq11JKz6zobGRi77tAc7mJySf9K9aqx/AGZ9U0+5udS0V47W8tbsrb6G0bt5E6TqAxuGCndGOdpx17V7FRXz8eHsrjUVWNFKSd73e/wB56X9pYu1vafkFFFFfRHmBXxofj94A+Bv7WHxz/wCE61n+y01SDRRaxfYp7jz/AC7M71/dowH31+9gHP1r7Lopa3v5Nffb/IpPRr0/Bp/ofmhq9xqHwr8J/AfUr/xHcfB5Jb7xNe2d9daMdRk0y1ndGhjNpg/eVgMY+XfmvUb3xn47+NXwYj0XwL4ll+PtnNrDQ+Jb+2tofC0wshGjCyUShQBISd0iBjtJXjOa+3qKenLy9Ft12d9b3+e1/m7zrdPrr+N9rbb6b2Pzb8C6pqWh/BnwXrmv+C30TwT4N+JTX93Nb3K3iwwmW4V2MUa7gtvKyLnB3cFRX1B+x/cr4gh+J/i3To5k8MeJPFt1qGjyTW7QC5h8uNWuFVgDtdlbkgHKnPOa+hKKcXyp+lvwgn/6Qvve5LV/vv8AjJr/ANKf4bBRRRSKCiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKKKKAPHtX8I6J4e/aG8GahpulWdlf6paavNf3cMKrNdOBbYMj43PjJAyeBwMCuFm1Hw7oOsaj/wAIn4i1uL4nT+J8t4W1XWnaXZLer9ob+zY5fKNubdpJFmMZYRlX35UY+m6KI+60+3+advTSwS95NfP56/5ni/7QGsaXeWPhOaTWbfSdJsfEii/8TwyK/wDYUqQzBXLEmONi7JCTOrRjzsMh3CvLZNUsrjw9DcvqyweFIfHhuV+Jm4HP+hn/AE7f/wAe4JnJtfNKG27CMZAH1hYaXbaYbk20XltczNcTMWLF5CACSSfQAY6AAAcCrVKPu69dPv8Adb/GOnyutBy97T1+73l/7d+fc+V9NufC+p+FbubX9X1U+DYfGrXMPjvTNQFnDfsbXBurq5VlEcRlZoPNtvLTesYUIM1638EdWbVF8UJpupy654NttQSLQdTmvJL03EP2eJptt1I7tOgnaVQ5ZsEMucIAPTaKqPuq3kl9yS/T5XsS1d39fzb/AFCiiikMKp6xq1voel3WoXTbLe3jMjHvx2HuTx+NXKKmV2mouzE720Pj7xBrtz4i1q71O5Y+dPIXxnOwfwqPYDA/CvpH4WeMP+Ev8LwvK+6/tcQ3OTySBw//AAIc/XNdhRXz+X5VUwNaVV1ubm3Vt/Pc83DYOeHqObne++n/AAT5v8eeIPD2q6to9loV0bHxLpfiSGUfDaVLSJ7yb7YfMv3hj/fEbHe5WbzPLwFkdGIIo8eeIPD2q6to9loV0bHxLpfiSGUfDaVLSJ7yb7YfMv3hj/fEbHe5WbzPLwFkdGIIr6Qor6KPu8vk7/PT/Lz6dkenL3ubz0+Wv+f59wooooAKKKKAKesf8g2b8P8A0IVzNdNrH/INm/D/ANCFczXLV+I8bGfxF6BXiXiTxVo/w5+LPjS/8U38OnWur6DZrpj3K4F2YWuRLbw/89JQZEPlLlj5gwDXttFYSXMmn1OOMuX8Pwaf6Hk3hfUNE8D/AAA0fTPHT2m3S/C8E2raZfIsjiBIlVw8JyWGQU5HJ461kfD/AMTeG/jB4xbWb3xP4fur5tMnsdO8LaTrEF1Na2kpQzPOYnJaVtkYIT5IwMBnJ3n3CitJS55SlJb3/G/6OwRlyxst+/3f1/WvjHgv4f6Bdax8XfB8Omwad4euZLWzNjp6C3jjjksY9wQIAFJ3E8dzmuJ1SST4b6pPqtlrcMllHrrWk/irxgqzW8d4bQrNcyJCbdAFWCCzQqUG+SXOSfm+naKm73v0t+X9etn0LVSys1p/wLf5fkYXgTXrrxV4J0HWb6xbTbzULGG6ms2zmF3QMU554J78+tbtFFOTTbaVjEfb/wCvj/3h/OtqsW3/ANfH/vD+dbVXHY7KGzCiiirOkKKKKACvl7x5rFhomi/HPwjf3Ucfi7xNdM2i6cyYudSWeyghgNumMyhZEZGK52eWxbaOa+oaKFo791b5XT/Q0jLlaa6NP5q/+Z5J8eLy2uPhPqmmySwXz2k2njVZFLu+mxefE7XbRxMHXy1UzDkAbNxyoIPnumfEjwd4TufHviDVdVtviF4Zt/7KmTxVO9tL9q1EO4itRIgS1DRHyXDosYj8zdIc5evp2ijv5u/5f5aee91oTG0YqNtv6/HZ+W1nqeB+D9F8N/G1vEepXvjjSNW8TX62TGHwfq0F0uhxW0xmtVjbDeY6ylnaSRNrnjYFGDwtx4wu/hHa2Ws6JLZyafcxaodLvvEiGeXVCk6zPDCYmiCXN/PLK6bVK7II9sZ6D62op3s01t2/r+n1uUp9J6r+v6XbpYZDI0sMbsjRMyglGxleOhxT6KKRmttQooooAKKKKAKGqf8ALL8f6VRq9qn/ACy/H+lUaxluefV+NhRRRUmQUUUUAfPvxH+I3grWtc8TfD9fEnhrwZZTyBPE+pX1/bWlzcl4lDwwRsQXkaIIjTvwgwF3sCI+i+PDJrPgC3t9C1O2A0rVdLvL6SHbc/Y7VZ0k85488qqgSc8bVLcgGvYKKadlG26af3fp+S89TVzV9Fpr+O/z/rpY+WvGXiDVfFmj6nY6F40/4TjwvpeoaPqU3ikwWtwLNlut08Za2jjhlWJEimIC7kBJclWUDtPDZi+K1x4h8NR+Nbnxr4Ztksr+18VWZtPOtL9JjIIVlgiW3kKeVDLtMZK78PuDqB7jRTUrK3nf56flZWtZ92wdS+qVtv6+et+mux8pXHiy6+EtraavostpJY3MOpNpl74iRppdTKTrK0MJjaIJcX00ssi7Qw2QxbYzjA+qonMkSMyGNmAJVuo9qfRQ5XSX9f1/VtyZyUne2uvz/wCG+/uFFFFSQFFFFAGH40/5Fm8/4B/6GteW16l40/5Fm8/4B/6GteW15OL+Neh8hnH8ePp+rCvOviB4e0y38WeD9YjsLddVuNbiikvfLBmZBbzYTf128A7emecZr0WiuSMuWSfY8mnUdJtrqmvvX9M8V8cXWg6TrHjG7i1rVtL8bMiyabpsmpNCLuZbdVga3tUcC5RnAUiRWyyuuAK9Uk8QW9lpN7Pczwtc6dbefewwuGaI+XvIKjJGQCRnqK1qKqUuaKiazrKpyqS28/TTbbTT1PGJtBMXwXt9Yv76Gw1m6vLbxLcXl1G72/2oyxyok2wErCqhIi/8CIGP3ai8O6XJ8WfFviTVLu6tE05rOwggvfD139phjuYJ5J1aKdowsrISjHKbRuCkNg17ZRWntbXsvTy2/wAjX65Lllp7ze/bVO1vVHzvJ4iuPh1DbappTW0lpcQ37afc6yplkv8AZMshiiKFAs95LJI64BG2KPCHGB9DxsWRWKlCRkqeo9qWionNSS01MsRXVez5bPW779vu/EK9k+Df/IsXX/X43/oCV43Xsnwb/wCRYuv+vxv/AEBK68D/ABj2eH/9+XozsNWYrZghS5E0RCrjJ/eLxzTvtk3/AD4XH/fUf/xdGp/8e6f9dof/AEYtLqepW+j6bd395J5NpawvPNJtLbUVSzHABJwAenNfSJNuyP0/YT7ZN/z4XH/fUf8A8XR9sm/58Lj/AL6j/wDi6ytG8c6Tr3nGza8YQ7d/nafcQ9c4xvjGeh6Vz+qfHbwZovim38O319f22qz3UFnGr6Pe+UZpmRYl87yfLG4ugyWwCcEipqtUXar7vrodGGw9bGtxwsHNpX91N6Ld6dPM7X7ZN/z4XH/fUf8A8XR9sm/58Lj/AL6j/wDi6tUUznKv2yb/AJ8Lj/vqP/4uj7ZN/wA+Fx/31H/8XVqigCr9sm/58Lj/AL6j/wDi6Ptk3/Phcf8AfUf/AMXVqigCr9sm/wCfC4/76j/+Lo+2Tf8APhcf99R//F1aooAq/bJv+fC4/wC+o/8A4uj7ZN/z4XH/AH1H/wDF1aooAq/bJv8AnwuP++o//i6Ptk3/AD4XH/fUf/xdWqKAKv2yb/nwuP8AvqP/AOLo+2Tf8+Fx/wB9R/8AxdWqKAKv2yb/AJ8Lj/vqP/4uj7ZN/wA+Fx/31H/8XVqigCr9sm/58Lj/AL6j/wDi6Ptk3/Phcf8AfUf/AMXVqigCr9sm/wCfC4/76j/+Lo+2Tf8APhcf99R//F1aooAq/bJv+fC4/wC+o/8A4uj7ZN/z4XH/AH1H/wDF1aooAq/bJv8AnwuP++o//i6Ptk3/AD4XH/fUf/xdWqKAKv2yb/nwuP8AvqP/AOLo+2Tf8+Fx/wB9R/8AxdWqKAKv2yb/AJ8Lj/vqP/4uj7ZN/wA+Fx/31H/8XVqigCr9sm/58Lj/AL6j/wDi6Ptk3/Phcf8AfUf/AMXVqigCr9sm/wCfC4/76j/+Lo+2Tf8APhcf99R//F1aooAq/bJv+fC4/wC+o/8A4uj7ZN/z4XH/AH1H/wDF1aooAq/bJv8AnwuP++o//i6Ptk3/AD4XH/fUf/xdWqKAKv2yb/nwuP8AvqP/AOLo+2Tf8+Fx/wB9R/8AxdWqKAKv2yb/AJ8Lj/vqP/4uj7ZN/wA+Fx/31H/8XVqigDI1i9k/s6bfZzxrxlmKYHI9Grm/ty/883/T/Guq8Rf8ge4/4D/6EK4uuWq/eO2jltHGR9pUvdaaFr7cv/PN/wBP8aPty/8APN/0/wAaq0VhzeR0f2Hhe7+//gFr7cv/ADzf9P8AGj7cv/PN/wBP8aq0Uc3kH9h4Xu/v/wCAWvty/wDPN/0/xo+3L/zzf9P8aq0Uc3kH9h4Xu/v/AOAWvty/883/AE/xo+3L/wA83/T/ABqrRRzeQf2Hhe7+/wD4Bdt74G4jAikJ3DA49frW39qk/wCfSb80/wDiq52z/wCPyD/rov8AOuqraDPJxmDpYOSjT69yv9qk/wCfSb80/wDiqPtUn/PpN+af/FVYorQ8+/kV/tUn/PpN+af/ABVH2qT/AJ9JvzT/AOKqxRQF/Ir/AGqT/n0m/NP/AIqj7VJ/z6Tfmn/xVWKKAv5Ff7VJ/wA+k35p/wDFUfapP+fSb80/+KqxRQF/Ir/apP8An0m/NP8A4qj7VJ/z6Tfmn/xVWKKAv5Ff7VJ/z6Tfmn/xVH2qT/n0m/NP/iqsUUBfyK/2qT/n0m/NP/iqPtUn/PpN+af/ABVWKKAv5Ff7VJ/z6Tfmn/xVH2qT/n0m/NP/AIqrFFAX8jH1a+8vyvMgljznGdpz09DWf/aUf9x/yH+NXPE3/Lt/wL+lYdclSbUmrHj4is41GrL8f8zQ/tKP+4/5D/Gj+0o/7j/kP8az6Kz9o+xz+3f8q/H/ADND+0o/7j/kP8aP7Sj/ALj/AJD/ABrPoo9o+we3f8q/H/M0P7Sj/uP+Q/xo/tKP+4/5D/Gs+ij2j7B7d/yr8f8AM0P7Sj/uP+Q/xo/tKP8AuP8AkP8AGs+ij2j7B7d/yr8f8zQ/tKP+4/5D/Gj+0o/7j/kP8az6KPaPsHt3/Kvx/wAzQ/tKP+4/5D/Gj+0o/wC4/wCQ/wAaz6KPaPsHt3/Kvx/zND+0o/7j/kP8aP7Sj/uP+Q/xrPoo9o+we3f8q/H/ADKXjjWLW38L3slxIbaEbN0rqSF+dccLk9fQV5P/AMJVoP8A0GYP+/M//wAbrtfi5/yT3Vv+2X/o5K+b68LH4qVOqkorbz8/M/PeIc0qYfFRhGnF+6t+bu+0ket/8JVoP/QZg/78z/8Axuj/AISrQf8AoMwf9+Z//jdeSUV5v12X8q/H/M+Y/tyr/wA+o/8Ak3/yR63/AMJVoP8A0GYP+/M//wAbo/4SrQf+gzB/35n/APjdeSUUfXZfyr8f8w/tyr/z6j/5N/8AJHrf/CVaD/0GYP8AvzP/APG6P+Eq0H/oMwf9+Z//AI3XklFH12X8q/H/ADD+3Kv/AD6j/wCTf/JHrf8AwlWg/wDQZg/78z//ABuj/hKtB/6DMH/fmf8A+N15JRR9dl/Kvx/zD+3Kv/PqP/k3/wAket/8JVoP/QZg/wC/M/8A8br2n4Laxb3nha6ew3ajCL1gZYRtAbZH8uJNpzjHbHNfHdfVH7K3/JPdQ/7Ckn/omGvVyzEyq4hRaS0ff/M+w4UzOeKzJU5QitHtf9Wz1vU/+PdP+u0P/oxawfipMLf4YeL5WBKpo94xx14gc1van/x7p/12h/8ARi0++sbbVLG4s7y3iu7O4jaGa3nQPHKjAhlZTwVIJBB4INfaU5ck1J9GftElzJo8b+GmoC+vtfOG2rJGU47Eyf4Cvn/4q6hMP2kdJiAZIW8SeHwCRw3+mWRIz09ePY19g6T8J/A+gef/AGX4N8P6b9oIM32TS4IvMxnG7agzjJ6+pqA/Bn4fnXotbPgXw0dahlSePUv7It/tCSJgo4k2bgy7Vwc5GBjpXNmdNY2V6bsrp6+SsfQ8OZlHJZznVjzXg46d2076+h2NFFFangBXyh8Uv2kvH+ifGzxX4O0HxB8KfDGmaLBZyxzeP724tJrkzRb2EZSQB9pBz8owGXrmvq+vErf9m3R9b+N3j7xj4x8P+G/E+l61Bp0WmQ6jZJdzWxhidJiRLGVTcSmNrHO3nGBU2bkuxWnK++n5r9DzH4i/tKfE3wr468MeE4Nc+EukXV74Xi1y81jxDd3UOmTTNMyFLWYSAsrKFZQRkgMc11/wt/asfUfgr4l8Y+NYdMkvNC1m40RH8Lu81rrU6lfJFkHJZ/MLqq8nOC3A4Gh40/Zb0n4gfHCPX9e0fQtR8Dx+ED4ei0uWL99bzeeWWSFdm2MLGSqujBlJ4A61y/h/9j3V9W8F6N4R8YeNNUtNO8H6lLP4V1TwnqH2S8+zMMRi5DQELLGMhWjY8ORn1pap+d/l7/58uy2e/TVO115W/wDSfyct3uvnpV0j9qvx1rXwU8NarB4c0eP4heJvFEvhmxsZvNFhaOsrgvOQ5dgqRtnaRk8gdq9Z/Z9+KmufEjSPElh4rsNP0/xb4Z1ibR9SXSZHe0mZQrLLFv8AmCMr9GJPynpnA8S8OfsX+MfBvw5to9K8afa/G2k+KR4j0oazeS3OmfK8gCOBGrqZY5SZSoO5xx617b+z78K9c+G+keJL/wAV3+n6h4t8TaxNrGpNpMbpaQswVVii3/MUVU6sAfmPXGTUbWd+y++0P157/wDDESvdW7v7ry/Tkt8/M9VoooqSgooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigDC8YQ+IZtORvDusaTos8bF559Y02S+iMYByAqXEBU5wdxYjAPHccr8B/Fnirx14NfX/EsulTWt9cu+jzaZYy2ZnsgcRzyRyTS7TJguoDH5GTPJIG18WvC2peOPht4h8PaRcw2d9qlo1ms9wzKiI+FkOVBIOwtjjritHUJpfC9ho1npOlfa7f7RBYmKNmQW8GMGThGGEAHB2g+ucAi0bv1svv/pfjcJbLyu/6/H7kcZJ8UfEDfGzSPCR8MSab4dura9catfyJ5l5LB5f+ojRyVjG/lpAC2RtXA3HmtE+NOreIviNqdhHr2l6VoVprj6THHc+E9QmEpjZY3RtTE62scryb1RCpPKDDM2K9F1/wfe6r8TPCPiKKWBbLSLW/hnjdmEjNOIQhUAYIHltnJHUYzXI+JfAnjvxhBN4X1i40e+8MPq0V+Nda4ZdQ+zx3KXKW/wBkW3EWQUEIl87O0BypbIoh8Ub/ANarX7un62CXwu39Kz0++3n8r2pav8WvFmgfEbR9Lv10GGLVtY+wWnhRf3msvZYdf7R81ZygjBRnKGLhOC4fivaq8j8UeAvHXi6P/hHNUu9Ju/D66vDqcfiEzlNSijiuluY4FtVtxFuXYsQm80HaN5UtkH1yiPwK+/6WX63/AE0sD+J22/4L/S3663CiiigArK8V+GbHxl4b1HQ9Tj82xvoWhlXocHoR6EHBHuBWrRSaUlZl05ypzU4OzWqfZn5S+OPB194D8Xan4e1Bf9LsZzEWCkCQdVcD0ZSCPY1+gf7NXwqHwt+G1pDcxbNa1IC7vyQQVYj5IznpsUgfXd61Z8dfAnR/HHxO8MeL7oIH0rP2i3KAi62/NDnj+Fsk56jAr06vFwWX/Vq05v5en9aH6bxNxc86y/D4Wno2r1P8S0S9PtfNdUYHjq/8Q6f4bnfwtpkGq65JJHDbx3cojgi3uqtNJyCyRqS5RTuYLtXBOR5JrHxs8WeDb7xR4c1BdC8SeIrN9Lg0++063lsbXz7+ZoY4biJ5ZmVo9vmnbJl0YYCdT1ni/wCG+t6PoWrz/DvUbuLxPqBWMzeIfEd/cW0MbSBpWhSY3EcUm3IQiIhSRkFQVPOR/CXxJfeAZtAGheHfDF3ZX9tren3kOt3OrteX8M6yl7x5bWGQ+ZsCtJud8MePlAr247+9tdX9NL2+V/O+h+YS2036evS/5dra7nY+APGGvXHjLxH4P8USaZd6vpVva38V/pMEltFc28/mKMwSSSMjq8MgP7xgQVPGcD0CvP8AwB4P1638ZeI/GHiiPTLTV9Vt7WwisNJnkuYra3g8xhmeSONndnmkJ/dqAAo5xk+gU+39f15+ZPV22/q/43+QUUUUhmd4i/5A9x/wH/0IVxddp4i/5A9x/wAB/wDQhXF1x1viPocu/hP1/RBXKfEzxddeC/CrXenWsN5qtzdW+n2MNw5SIzzyrEhcjnapfcQOSFIGM5rq6838XfB2DUtNu5tF1HUItcF1BqFq2r6te3tos8M6TophkmZUVmTaTGAVVjj0OKtzLm2ur+l9fwPRnz8r5N7O3r0/E0fBPirWZvFeu+FvEUmnXWp6bBbXsV7pkD28dxBN5ijMLySFGV4nB+dgQVPGSBhfEjxp428I2PifxFFHommeG9BjWSK31KJ5rjVwEDPsljmAt9zN5SBo5GLDcRggVqeGfDPiS18QeIfFeq2mkLruowWtlb6baXsr28MEJc/NcNCrMzNNI3EQAwq88tWL4g8K+OtS+IE2rT6P4e8Q6RYypJolne67cWiWrBRmaSFbOVXn3FsOWOwAbApLFq+0vT+vn+G/kZa8r33/AK89/nsZXjP40eIdE8Zahp9smlWQs0snstB1C2lbUtf83DTfZGEihfLBKcRy4ZGL7VqTWPjtfaD8W7rQb3+zYNGtZnjmtGik+3rbLZG5Oobt23yN48nHl43fx5+WpPF3wq8UawvjbTLKLQZNM8ZGJ7zUby4lF3pzCGOF1jQREXAQRh4yXi2sxGOMnv8AxN4XvPEDaDY/aguj2twtzfb3JmuDEAYU6YK+ZtdiTz5YXBDHD0UU/wCr2V/u18nfS2hCVR3V/wCtbffo/LrfU0vCt1qt94fs7nWraKy1KdTLJaxA4gDElYzycsqlVYg4LAkYGBWtXk/wQ+E+qfDW41J7/wDs2FJrW3tSNMkdvt80TSl7+43IuJ5RIoYDf9wZduMesUpWT0N6bly+9/X9f8NoTWf/AB+Qf9dF/nXVVytn/wAfkH/XRf511VXT2Pm84+OHoFFFFanz4UUUUAFeK+LPi54qsZvHet6RBo58LeCZVhvbW7ike71DZCk1yYplkCwbEkAUNHJuZTkqDke1V4t4t+Evim/bx1oWkSaKPC/jWYTXt5dSypeWG+GOC5WOFYyk+9IgVLSR7WdshwACR+LX5et1v5WuaR5dOba+vpre3nsdn8U/Hlz4L8FxahpMEF5qeoXdppun/amIt1nuZUijklK8+WpcMQvLAYBBINZfhX4harpvi7xJ4X8Z3ekyXWkadBrK6vpsL2lu1pIZFbzIpJZTGyNC+T5jBlIPy8itX4heFb/xd4L1vw/HpWiXlpLFFHbW+qSymK4UEFlfy1VoGG35JULlG2uFyu0+faD+zlNqC6/d63fXHh7UNUWztwNI1WTVpkht5WlAlu7+JmuN7tgq8e1URUHGSWt3/WltPuer7rTsJW5Fzb/rfX8NO3Uqp+0L4gu/CHj/AFk6VZaMuja1Z2Fk+oxyFbaznW2b7XdqGBwiTmVlBTao2kggtXU/Cv4qaz8RLfQQsOnykrdT6nfWqOIJIEnlgtZIFLkqLjyzKpJcBEYZbcrVZ+E/wt1v4f8Airxzqeq+J7rxDDrl9Dc2/wBqW3D4S3ijLyiK3iAfKFcL8u1VONxYnifiF+z74h8aWdtdyyaNqOuXRv2u21CaURafPceUtvd2jCJiZbWOFUjBEe7czb4yTlq3urul+X+ev56bX7srx2138tf679vP6EopkMbRQxoztKyqAXbGW46nFPqTFbahRRRQAUUUUAYfib/l2/4F/SsOtzxN/wAu3/Av6Vh1w1PjZ4OK/jS/roFFFFZHKFFFFAHk3xK+JXiXwTqsk6jRbTTluLe20/Sbz95qGvuzIJRalZh5ZXzAoDRuSVJO1SDXWfE7xhdeC/C63Wn28M+qXl3babZLdEiBJ7iVYkeUjnYpfcQCCcYBBINYvjvwr4w8SWfiPQIZdJ1Dw9r0LQfadQlMc+lxvEI3WOFIGW4AIaRd8iHLbScAGtXxn4Xv/EngzVPD4sdL1GBoYYoF1aeVlugu0t5hRQ0L5X5ZULlWw4GV21atZX7r7uvn/wAPodfuXjf5/hb/AIby130o+GfHOpWHijxB4c8WXWmSXWl2EOrDVNPhe1ga1kMinfE8khjZGhfJ3kFSDxyK4/8A4Xprtx4V8basdNs9JGk6xaWNo9+jlbe1nW3b7VdKGB+RZzIygptA2kggtU+h/AGW8XXLvV72fQr7Uhaw40vU31SVYreRpAJbm+iZp97tyrx7VRFQcZJ6X4YfDfWPA/iPxlf6n4jutdi1m9juIPtKwB8LBHGXkEUEYD5QjC/LtVTjcWJtcuvN2/Vdu60+/wCTvSjdrXb8lfy3v+FvOt8M/iZq3j6HRlENi52XM2o3luriGSFZpIbaSBSxIE/lmVclwEUjJ3K1em14V4++BeueMLa3umk0m91i4F99pa+lkEdjNP5SwXdqRGSZbZIQiAhM7mbchJz7lChjiRGcyMqgF26t70pWauv6/r+uplVUU7wff5f1/XcfRRRWRgFFFFAHH/Fz/knurf8AbL/0clfN9fSHxc/5J7q3/bL/ANHJXzfXzeZfxl6fqz8u4p/32H+FfnIK43xVr3iHRLfVtVjj0+20vTwpjt7pWea+AALbXV8RFifLUFGO4ZIwQK7KuL1DSfEdz4kkvpbHS9StLeQNp8M+pSwrDgYLsggYNITn5iTtHC4+Ytw0Lc15Wt5/1/XqeBgFD2jc0ml0dtdVortK72v0V2tbFXXfHWp6f4gurWFbOJYGt1t9OuInN1qIfBkaEhwAFDEHCPgo2SB06bxdq11ofh28vbK3FzcxhQisrMq7mCl2C8lUBLEDsp5HWuc1jwdq93/wkFnbLp5s9cZZJryWVxcWp2KhCqEIk2hAyEsmCcdsnb8U6Hd69pEtnH9nDQywXFv9oYuk7Rur7JV28KSuMjd1zjjB3fsr09ul/wAP1v8A8NY7ZrC81C1rK3N6Wje/z5vPd7Wtgr4+uoPDeuXz3NhfrZvFHa6pZwv9luGk2qMKHYttdsHa5z04PFOuPGWoWPhy9vXvrOeeOa3iJm0q4sRapJIEaWWOWQsUAJbOVHyNzwcXYdB19rrVtWE1pp2p3K26x2tvIZoGERYkSO0YOZAxQsEyoAIyRitDRdJvjrl5rOpx21vdTW8VolvaTNMiojO24uyISSZDxtwNo5OTVN0ld2XTt5abeuqNJzwsE5cqdmna610jePw9+bWLt5WsnS8I+K73xJDp58u3JKSyXU0asI2QSPHE0YJyBJt8wZ3AKMZOQa6yvOfEXw51HXIYZmeyn1CRbnznuHbbbSymPZPCQpJeFYwq525znKnOfRV4AGc+5rnrKGkoPe+nY4MdGheNSg1rfRdNe/Xy0Wlha+qP2Vv+Se6h/wBhST/0TDXyvX1R+yt/yT3UP+wpJ/6Jhr0cn/3pejPp+C/+RtH/AAyPW9T/AOPdP+u0P/oxatVT1ZS1mAGKEzRAMuMj94vPNO+xzf8AP/cf98x//EV92f0EWqKq/Y5v+f8AuP8AvmP/AOIo+xzf8/8Acf8AfMf/AMRQBaoqr9jm/wCf+4/75j/+Io+xzf8AP/cf98x//EUAWqKq/Y5v+f8AuP8AvmP/AOIo+xzf8/8Acf8AfMf/AMRQBaoqr9jm/wCf+4/75j/+Io+xzf8AP/cf98x//EUAWqKq/Y5v+f8AuP8AvmP/AOIo+xzf8/8Acf8AfMf/AMRQBaoqr9jm/wCf+4/75j/+Io+xzf8AP/cf98x//EUAWqKq/Y5v+f8AuP8AvmP/AOIo+xzf8/8Acf8AfMf/AMRQBaoqr9jm/wCf+4/75j/+Io+xzf8AP/cf98x//EUAWqKq/Y5v+f8AuP8AvmP/AOIo+xzf8/8Acf8AfMf/AMRQBaoqr9jm/wCf+4/75j/+Io+xzf8AP/cf98x//EUAWqKq/Y5v+f8AuP8AvmP/AOIo+xzf8/8Acf8AfMf/AMRQBaoqr9jm/wCf+4/75j/+Io+xzf8AP/cf98x//EUAWqKq/Y5v+f8AuP8AvmP/AOIo+xzf8/8Acf8AfMf/AMRQBaoqr9jm/wCf+4/75j/+Io+xzf8AP/cf98x//EUAWqKq/Y5v+f8AuP8AvmP/AOIo+xzf8/8Acf8AfMf/AMRQBaoqr9jm/wCf+4/75j/+Io+xzf8AP/cf98x//EUAWqKq/Y5v+f8AuP8AvmP/AOIo+xzf8/8Acf8AfMf/AMRQBaoqr9jm/wCf+4/75j/+Io+xzf8AP/cf98x//EUAWqKq/Y5v+f8AuP8AvmP/AOIo+xzf8/8Acf8AfMf/AMRQBaoqr9jm/wCf+4/75j/+Io+xzf8AP/cf98x//EUAWqKq/Y5v+f8AuP8AvmP/AOIo+xzf8/8Acf8AfMf/AMRQBB4i/wCQPcf8B/8AQhXF121xpTXULRS3tw0bdRiMd8/3apf8Ija/897j81/+JrCpTcndHq4XFQoQcZJ7nLUV1P8AwiNr/wA97j81/wDiaP8AhEbX/nvcfmv/AMTWXsZHZ/aNLs/w/wAzlqK6n/hEbX/nvcfmv/xNH/CI2v8Az3uPzX/4mj2Mg/tGl2f4f5nLUV1P/CI2v/Pe4/Nf/iaP+ERtf+e9x+a//E0exkH9o0uz/D/M5aiup/4RG1/573H5r/8AE0f8Ija/897j81/+Jo9jIP7Rpdn+H+Zzln/x+Qf9dF/nXVVWl8MW9rE8yT3G+MF1yV6jkfw1nfabn/n5f/vlP/iafL7Pc+fzPFU6s4taG1RWL9puf+fl/wDvlP8A4mj7Tc/8/L/98p/8TT5keN7WHc2qKxftNz/z8v8A98p/8TR9puf+fl/++U/+Jo5kHtYdzaorF+03P/Py/wD3yn/xNH2m5/5+X/75T/4mjmQe1h3NqisX7Tc/8/L/APfKf/E0fabn/n5f/vlP/iaOZB7WHc2qKxftNz/z8v8A98p/8TR9puf+fl/++U/+Jo5kHtYdzaorF+03P/Py/wD3yn/xNH2m5/5+X/75T/4mjmQe1h3NqisX7Tc/8/L/APfKf/E0fabn/n5f/vlP/iaOZB7WHc2qKxftNz/z8v8A98p/8TR9puf+fl/++U/+Jo5kHtYdxvib/l2/4F/SsOr2qySyeV5krSYzjIUY6egqhj3NclSzk3c8jEcsqjaf5/5C0UmPc0Y9zWdl3OflX8y/H/IWikx7mjHuaLLuHKv5l+P+QtFJj3NGPc0WXcOVfzL8f8haKTHuaMe5osu4cq/mX4/5C0UmPc0Y9zRZdw5V/Mvx/wAhaKTHuaMe5osu4cq/mX4/5C0UmPc0Y9zRZdw5V/Mvx/yOQ+Ln/JPdW/7Zf+jkr5vr6Z+JDRx+C9RaaBLqMeXmGUsFb94vXaQffg9q8O+1ad/0AbD/AL+XP/x2vnswpqVVPmW3n3fkfm3EuHVTFxftEvdW/N3faLOXorqPtWnf9AGw/wC/lz/8do+1ad/0AbD/AL+XP/x2vM9kv5l+P+R8n9Tj/wA/Y/8Ak3/yJy9FdR9q07/oA2H/AH8uf/jtH2rTv+gDYf8Afy5/+O0eyX8y/H/IPqcf+fsf/Jv/AJE5eiuo+1ad/wBAGw/7+XP/AMdo+1ad/wBAGw/7+XP/AMdo9kv5l+P+QfU4/wDP2P8A5N/8icvRXUfatO/6ANh/38uf/jtH2rTv+gDYf9/Ln/47R7JfzL8f8g+px/5+x/8AJv8A5E5evqj9lb/knuof9hST/wBEw18//atO/wCgDYf9/Ln/AOO19E/s6xpdeCb1rZf7MjGoODDakspPlxfMfM3nPQdccDjrXsZTTUcSnzJ6Pv8A5H23B+HVPNFJVE/de3N+qR6lqf8Ax7p/12h/9GLWN8SvE0/gn4c+KvEVrFHPc6TpV1fxRTZ2O8ULSKrYOcEqM4rZ1P8A490/67Q/+jFrnPi9oV94o+E/jXRtMg+06lqOiXtnaw71TzJZIHRF3MQBliBkkAZ5r7GrzKEuXezP3CtzKlJw3s7HEfAX4n+KPiRN4ji1u40gvprQrGbDTZYBljKG3b7mTd9wYxtxz1zxwHjz9pzxZ4T/AGirTwFbpoc+lSappllI0tjMLjy7lrdXIkFxt3DziR8mOOQcHO/+zj4T8Z+C7nxbNr/hS90oag9s1ujXVnKTtMxfmOdum9euOvHevKfiB8AfiP4j/a2svGtn4ZuD4ZXWdIuXuXvLNQkUDWplcr5+848p+AuTjjPfwJSxawdJpPn5te9td/wPsPD2ngsR7b+2nFWpTa9pp73MuVLmt71r26n21RRRX0Z8qFFFfL3hbwPonxJ/aQ/aS8N+I7L+0dFv7fw+lza+a8XmKLVmA3IysOVB4I6UattLs3+X+Y9LOT6W/FpfqfUNFfnZ8N7H4efsz+BviP8AE+28PqPFOi+MtS8NaDcS3V00UKNhI1kUMwZEUuzMVZyFIBJIrlPC3xW08fBX44aVpvj661nVtW1yxur3Xltprd57OeS2gupxuRfLUs8iBDghcDGOaI/vGlDdpP5ytZfc7t9OiYS9y/P3a+Svd/erJdfI/T6ivmn9m/wvpvws+PHxV8AeFFmt/BlhaaVfQae95JcR2dzNE/mbS7MwMgVWOT2HbFfS1PSya6/1/Xdak63af9XSf5MKKKKQwooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAor51134b+HtS8eRWXhGzbVvHsGvRatrPje6Ctc6VF5qyvatdKqkloMW6WqnAidS4CkFrHiL4OeBvF/x70rTrTwT4fs00FF8S6vqNtpUEVxdXUkjraRNKqBiN6TTPz8xjjByGYUR97l8/wDK9/zttdrzCWnNbp/nb/L7z6Corivil4a0bxhp2m6PrNxbyrNd+bb6HeXSQ2+szRxu620wZHMkfy+Yyqp/1eSGUEHxnw38R7L4L+EfEfhjUNR0Xwhrf/CRvY2lpPdxpo+jrcQpcqIJX2boY4maTayxlpCUCKGQlJ73/rVL9f8AMbW39d/8v8j6bor5Y+D03w71D9nLxNea9FpHxF0fwzrOtXz/AG9YNTditzO6SHcGHmSRkENxuEmRwa9a/Z7+Fdp8K/AEUS6XY6VrGrytqmqw6dAsMCXEuCYo0UAKka7Y1AA4TJ5Yk3bf0X4/0/w7kt/m192n+X3+R6bRRRUjCiimyypBE8kjBI0BZmY4AA6k0AU7zXLKx1Ox0+eZUurzf5MZ/i2jJq9Xyv408cXPiHxk+sW8jRLbyAWeM5REOVP1J5Pua+j/AAf4lh8W+HbPUosK0i4ljX+CQcMv5/pivCwGa08dWqUl0281/wAP+Z52GxccRUnBdNvQ2aK+bvHXhPSPDfiDR/H2lfYNStV8SxTar40ivY59XUvcm1NhGFjVTbKzJEyeblVVx5byDJ+ka91ax5v62X+f9I9F6St/XX+vmFFFFABRRRQAUUUUAFFFeGeJvBmjfEz4xeN7PxZp8WqWWi+HrE6XFdEMto07XRluYe8U2YUUSrhh5YwRUSlypyey/wAiorm/D8XY9zorwq+8ZeIG/YvXxK1zcReIZPCEdy96sm2ZZGtgWnDdmAJfPrT9F8D6Z8NvjFomheCrOHw/Zat4WvnvfsaARvPBLarBdSR/dkl/fyAyN8z5+YnAxtKLjUdPtf8ABN/oRF3ipd/80v1PcqK+e/CHw61C4X46+FLfxRqd3q2pPHCuu6nIGnWabT0w/wC6VFVVLYCxqoUAACuV8PWsnwv1SPw9faFDcW41+PUIfCXg2RZLeK8NorQWsTXH2ePCrbT3smRHh3h+8Wy2aavrtZP/AD/DVd9tLjd+W68/wX9em59XUVl+FfE1h4y8NaXr2lyNNp2pW0d3buylWMbqGXIPQ4PI7VqVTTi7MSd9SG9/485/+ubfyrk66y9/485/+ubfyrk65au6PKxvxRCiiisDzQooooAKKK8d+LXh26/4WF8Pdan1zUJrZfEMMFvo6lI7SLNtMWkYKu6SQlTguxVQxAUHJIviiu7S+/QpK6k+yb+5XPYqK5f4l6Lo+veDL+28Q6nJpOgrsmv5kuFgR4EYO8UrkcROFKuOMqzDIzXk+h/D3QbzS/GepSWjfDv4YahHaMNNhA01LlIGZp7iaEqBBHOhSJlIV3jj+bbkChdb/wBf1+hSimr3/r+v+H1PoCivna0+EsvirR/Fz+FdCs/CnhTVH05rHw7eQPZW2o/Z5zJPLNbqn7hLhNsJBjLsiAunRay/C/iO1+Fraba63ZXOqW3htdUuIrfQQslrYqJt91KDM0ZeG1juIrZNg3H98Fj4wL5enX+v68utivZ3XuO//Df169Ln07RTY5FmjV0YMjAMrDoQe9OqDHcKKKKACiiigCjqX/LP8f6VSq7qX/LP8f6VSrnlucNT42FFFFQZBRRRQAUV4R8aPB9heWfiTxTpostY1XTXSa81Wa8Rr7w/HbokxSxQR4WQpuco8keTICzMpAHr2sabofi/w2Y9Y0+z1jRp41uGt9QtlmiZRh1ZkcEccHkcYpuyjzf1/X+Rs6duXz/T/hzZor5f03wTpdh8NX8R6dotr4ei8ea5psE9vpcKWYg0mS6SOKHCAAGSNsvjkmdhkgDHRav8OftniDxz4I8LWVhp2im10bVRpDZh095ftExmgKIpEaTR26K+1COSxVixzpyd+9vR6N/df71ZGnsY3fvbfle3fv8Ahqe/UV82eG/Edt8MJNPttatLjU7bw+mp3EUGh7ZLawUS77qQea0ZaG1jnit02DcczBY+MD6RjkWaNZEYMjAMrDoQe9KUeXXoZVKbpu3r+H9fIdRRRWZkFFFFAHLfFD/kRdT/AO2X/o1K8Dr3z4of8iLqf/bL/wBGpXgdeBmH8Ven+Z+c8R/73H/CvzYUUV5r408K6Xql9qNraQf2l4tvtskF5KAz6QoACSLIBmFVZS6qDudi2M8leGnBTlZux4OFowrz5Zy5V3tf79VZLuelUV5n4+0O3NrqmuWxt9RvbJle51B50+06YsSo7JbLtwGK7m2s65MnJIOK6D4hTG48PWUCOwtb/ULO2nZG2kwyTIGX6MDtI7hiK0VHm5bPd29NjdYNS9laXxu221refnpe1/Ro6yivJNdso9F1fVfD+mwCx0K6n0kSwWx8uOPz7iSOVVUcKHVEBAxnce7VbvvCf2jUvEvhvRba1ttNEWnXy2LEx2rP50hliKqCFWRIVDAKRySQc839Xja/Np6enn5m/wDZ8ElJ1LJ2e3R8u+u65tvLc9QoryPSNZg8G/Y4dRimvYtKS8kVNPAeG1USZncFypKQLKkC7Ru++AnYetqwZQQcg8gisatL2dnumcmLwrwslrdO9n3s/wDhvyFr6X/Zn/5EO/8A+wlJ/wCioq+aK+l/2Z/+RDv/APsJSf8AoqKvSyn/AHlejPp+EP8AkaL/AAs9R1P/AI90/wCu0P8A6MWrVU9WdY7MMzBVWaIlmOAB5i807+1rH/n8t/8Av6v+Nfan7qWqKq/2tY/8/lv/AN/V/wAaP7Wsf+fy3/7+r/jQBaoqr/a1j/z+W/8A39X/ABo/tax/5/Lf/v6v+NAFque0f4f6B4f8XeIPFFhYeRruvi3XUrrzpG88QIUi+QsVXapI+UDPfNa/9rWP/P5b/wDf1f8AGj+1rH/n8t/+/q/40eYeRk+DvAOg+AItVj0Gw+wJqmoTareDzpJPNuZSDJJ87HGcD5RgDsBWdL8H/B9xZ+LrSbRIri18WSmbWoZpJJFu3KLHuwzHYdqrjZtwQCOea6f+1rH/AJ/Lf/v6v+NH9rWP/P5b/wDf1f8AGk0mrPtb5dvTRaeQ7u9/O/z7+urOU+FfwW8FfBPR7nTPBWgw6HaXUvnT7JJJpJWxgbpJGZyAM4BOBk4Aya7Wqv8Aa1j/AM/lv/39X/Gj+1rH/n8t/wDv6v8AjVNt7kpJbFqiqv8Aa1j/AM/lv/39X/Gj+1rH/n8t/wDv6v8AjSGWqKq/2tY/8/lv/wB/V/xo/tax/wCfy3/7+r/jQBaoqr/a1j/z+W//AH9X/Gj+1rH/AJ/Lf/v6v+NAFqiqv9rWP/P5b/8Af1f8aP7Wsf8An8t/+/q/40AWqKq/2tY/8/lv/wB/V/xo/tax/wCfy3/7+r/jQBaoqr/a1j/z+W//AH9X/Gj+1rH/AJ/Lf/v6v+NAFqiqv9rWP/P5b/8Af1f8aP7Wsf8An8t/+/q/40AcNpnwF8JaLfPdae/iOxL3b3zQW3irVY7dpnkMjsYRc+WdzkkrtwcnIrr9P8M6ZpeuarrFraiLUtV8kXk+9iZfKUrHwTgYBPQDrVr+1rH/AJ/Lf/v6v+NH9rWP/P5b/wDf1f8AGjpYN3c568+HNhrem39lrU93qUVxqDahBIt3PDNZMQAogmSTzIsDPKMv32AAU7a0/CvhHS/BemvZaVBLHHJIZpprm5lubieQgAvLNKzSSNgKu52JwqjoABe/tax/5/Lf/v6v+NH9rWP/AD+W/wD39X/Ghe6rL+v6sD11ZgN8L/DD+FdQ8NtpYbRNQupby5tWnkIkmkmM7tu3bhmQlsA47YxxXU1V/tax/wCfy3/7+r/jR/a1j/z+W/8A39X/ABoDzLVFVf7Wsf8An8t/+/q/40f2tY/8/lv/AN/V/wAaALVVtU0231jT57K7QyW0y7JEV2TcPTKkGk/tax/5/Lf/AL+r/jR/a1j/AM/lv/39X/Gk0pJprQTSaszlf+FNeDv+gP8A+TM3/wAXW74d8J6V4Thmh0q2NrFMwd0813BIGM/MTj8Ku/2tY/8AP5b/APf1f8aP7Wsf+fy3/wC/q/41zU8Jh6UuenTin3SSMo0aUHzRik/Q5lvhH4XbxJ/bZsrn7T9o+2G1/tC5+wm4znzzZ+Z9nMu75/M8vduAbO7muwqr/a1j/wA/lv8A9/V/xo/tax/5/Lf/AL+r/jXV0t0Nuty1RVX+1rH/AJ/Lf/v6v+NH9rWP/P5b/wDf1f8AGgC1RVX+1rH/AJ/Lf/v6v+NH9rWP/P5b/wDf1f8AGgC1RVX+1rH/AJ/Lf/v6v+NH9rWP/P5b/wDf1f8AGgC1XIeNPhL4W+IF5Hd63p801ytu1m8lrfXFoZ7djloJvJdPOiJ6xybk5PHJrpf7Wsf+fy3/AO/q/wCNH9rWP/P5b/8Af1f8aAKsnhnTJkaJ7UPZtZ/YGsGdjaGD+55GfL6cZ25xxnHFY3gr4U+Gfh7cTXOi2M8dzLAlr9ovb64vJI4EJKQRvPI5jiUkkRoQgJ6V0f8Aa1j/AM/lv/39X/Gj+1rH/n8t/wDv6v8AjR1uHSxX03w3p2k6tq2pWlv5V7qskct5LvY+ayRiNDgnC4VQOAOnrWJrXwp8Ma9pdxYXdjMI579tUae2vri3uVumBUypPG6yodhKfKwGw7Pu/LXR/wBrWP8Az+W//f1f8aP7Wsf+fy3/AO/q/wCNKy/r+vJDuxNH0mz0DSbPTNOto7PT7OFLe3t4RhIo1AVVA9AABVuqv9rWP/P5b/8Af1f8aP7Wsf8An8t/+/q/41TbbuydtESXv/HnP/1zb+VcnXRXmqWTWk4F5bklGAAlX0+tcx9ph/56p/30K5qu6PLxkW5KyJaKi+0w/wDPVP8AvoUfaYf+eqf99CsLM8/ll2JaKi+0w/8APVP++hR9ph/56p/30KLMOWXYlrN1jw7p+vS6bJf2/nvp10t7aney+XMqsobgjPDsMHI56Vd+0w/89U/76FH2mH/nqn/fQosw5Zdjn/FXw70TxtY3VnrEd7cW1zNBcPHHqVzDskhIaNozHIpjIYBvkxkgE5IzWNdfA/wtf6XcadeP4gvrSeSGZkvPE+pzlXicPGyM9wWQhgDlSOQM9BXc/aYf+eqf99Cj7TD/AM9U/wC+hQrrYr95tqYXhfwJpvhCa4ksbnWZ2nUKw1TXL3UFAH90XEzhT7rgms7Vvg74R1zS9O0680pmtLASLCkd3PEzJId0scrI4aVJCAXSQsrkAsCa677TD/z1T/voUfaYf+eqf99Cn7wrTTurkgAUAAYFLUX2mH/nqn/fQo+0w/8APVP++hSsyeSXYloqL7TD/wA9U/76FH2mH/nqn/fQosx8suxLRUX2mH/nqn/fQo+0w/8APVP++hRZhyy7FbUv+Wf4/wBKpVb1CZH8va6t16HPpVPcPUVhKLvscNSnPmegtFJuHqKNw9RUcr7Gfs59mLRSbh6ijcPUUcr7B7OfZnL658MfDviLVX1C+tLh5pdouIYb64ht7vaMAXECOI5+AF/eK2VAXoMVsXWgWV9DqcNws00GoxeTcQvcSFChQoQq7sR5BOdmM9TzzWhuHqKNw9RQ4trla0LtVunroZF54P0bUfC3/COXNhHPon2dbUWj5KiNQAoBzkFcAhgcggEHIzUfhbwTpHg2O7XS4JhLeSCW5uru6mu7idgoVTJNMzSPhQAMscAYGBW3uHqKNw9RT953b6k8tS3LZ2OQ1b4SeFNc0zT9PvNLaS1sfMEKpdTRsyyEGVJGVw0qSEAukhZXIBYHFdeAFAAGAKNw9RRuHqKLS2G41Jbpi0Um4eoo3D1FLlfYn2c+zFopNw9RRuHqKOV9g9nPszl/ih/yIup/9sv/AEaleB19AfEa3lvvBuoQW0T3EzeXtjiUsxxIpOAPavEv+EW1r/oEX/8A4DP/AIV4OPpzlVVk9v8AM/PeIcPWniouMG/dXR92Zlc3cfD/AEe41C8vQdSt7i8k82c2urXcCu20LkqkoXOFA6dAK7f/AIRbWv8AoEX/AP4DP/hR/wAItrX/AECL/wD8Bn/wrgjCtH4U19587To4yld04yV+yaORv/Buk6nefabiGZnbaJI1upUinwAB5sasEl4AHzg5AA6Crl9olnqlveW93E1xBdACWOSRivGMFRn5CMA5XByM9ea6L/hFta/6BF//AOAz/wCFH/CLa1/0CL//AMBn/wAKfLWe6f4lezx2nuz02309PuRyFv4L0e30u8sBaNNb3h3XDXE0k0srcYZpHYuSMDBzlcDGMCrWi+HbDw9HMllE6tM/mSzTTPNLK2AAWkdmZsAADJ4AwK6X/hFta/6BF/8A+Az/AOFH/CLa1/0CL/8A8Bn/AMKGq7umnr6hKnjpJxkptPfc42+8C6JqNpaW1xZF4bVWRAJpFLKxBdHIbMisQCyvkNjkGt+tP/hFta/6BF//AOAz/wCFH/CLa1/0CL//AMBn/wAKThVkrNP8SZ0cZUSU4ydu6fXf7zMr6X/Zn/5EO/8A+wlJ/wCioq+e/wDhFta/6BF//wCAz/4V9C/s8qdF8F3sGoj7BM2oO4juv3bFfLjGQGxxkHn2NepldOccSm10Z9bwnh61PM1KcGlZ7pnqGp/8e6f9dof/AEYtWqq6n/x7p/12h/8ARi1n+ONBt/FXgvxBot28kdrqWn3FnM8JAdUkjZGKkggHDHGQfpX1deqqFKdWW0U39yufudKMZ1Ixm7JtXe9vO3U2qK+Ota/Z28ByeOhpH9nfZoDbecsscdqu5i5BQKIMfKME5O7DAgMAxXT8P/sp+CtE8YaDrFo97HdWOp2l1DtS2Qb47hHXO2EHBIweehNfm1Xj7BUatGlUpNOqk4+absnt3Pt55HlMKfM8dK9rpey/X2mn6H1lRRRX6gfBhRRXhnjX9rTS/CHxB1zwfafD74geLtS0Xyftk3hjRUvYI/NjEiZYSgjIPdRyDjOKV9bDs9z3OivH/HX7TWieAdB8I3l74X8XXus+J42lsvC+n6SZdWRUQPIZYd4CFAVDDcTzwCASM7Wv2wPBWm+B/CHiTTtO8Q+J28UiVtO0bQtO+0agRCD55eIsAPKI2t8x56ZAJDel2+mn9fcxLW3nqe40V4xr37VvhPSvh34Q8YabpPiLxVa+Kpjb6bpug6eJ755FR2kUws6n5PLcNtJ5HGRzXovw98Z/8LA8JWWu/wBha14b+1F/+JZ4hs/st7Ftdk/eRZO3O3cOeQQe9Ozu120Yrqyfc6KiiikMKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigAooooAKK5f4gfECz+Hum2E9xZXuq3mo3senWGm6cqGe6uHyQimR0RcKrsWd1UBDz0Bl8C+OLTx5pVzd29neabc2d3LY3un6gqCe1njI3RvsZ0PBVgyMykMCDQtb26f8D/Nfeu4PS1+v9fo/ufZnR0V5h4h+N1z4X17S9M1D4d+K4/7U1IaZZXMUmmSpO53HeqLemXywitISUBVVJYDFa6/GfwrcfFCHwBZ6gNR8Rtby3FxFZ4kjsxHt+SZgfkkbdkJy2BkgAgkWuwPTc7iiuQ8WfFTQvB/jDwp4YvXmk1jxJcSQWcNugbYEjZ2kkJI2p8hUHkkngcEjr6Olw2dgooooAKKKKACiuA8WfFK38N+NtL0ksDbn/j9fH+r3DCfl1Psa7/OeRyK5qWIpVpThB3cXZmUakZuUYvVbhRXIeLPipoXg/xh4U8MXrzSax4kuJILOG3QNsCRs7SSEkbU+QqDySTwOCRiw/HjRbjxALJdK1j+xm1U6GviTyYv7Pa+B2mD/WecP3gMfmGIRlxt35Iz0r3rW6/8N+bS9dNzV+7v/W/+Tfom9j0miiigAooooAxfGX/It3n/AAD/ANDWvMa9O8Zf8i3ef8A/9DWvMa8nF/GvQ+Pzj/eI+n6sKKK4/wAVfEy08M6tLpsWk6prl5bWn9oXselxxsbS3yQJH3yJuyVfCR73Ow4Xpnj62PEjGU3aKOwoqtpupW2saba39lMtxZ3USzwzL0dGAZWH1BFcuPiz4dHiDxPpMly8J8N2cd7qV3IoEESNvOA2cllEZyAOMgZJyA7NNp9AjGUvhV/+Dp+Z2NFcMPixBa6fqV/q/hzXtB0+ysH1IXd5bxSRTwoMttMMkm1sEEJJsYg8A7Ww7Q/ixp2tQIDpupWGpHU10l9Luki+0RzGNZcnZIyFREwkJVjhQf4vlp8su39bfmV7OVr20/pnb0UUVBmSQf66P/eH8616yIP9dH/vD+da9ax2OqjswoooqzoCiiigAoorkfEHxV8OeHfF+jeF5737Rr+qTCKOxtcSSQqVLCSYZ/docYBPUngHBw0m2kupSi5Xt01OuorP17U7nR9NkurTSbzXJ1KgWVg8Kyvk4JBmkjTjqcsOnGTxXD2Hxutrm38VyXfhfXtLbw2sYuo7n7JIZZnUMkETQ3Dq0pDJ8pYY8xM43ChJvYahJq6PSKK4i8+J0uj+H7vVdZ8I67owimgtre0uHspZryWaQRxpF5Ny6gl2UZkZB8w5xkix4b+J2meKV0YWlrex3OotdIbWaNBJaG2cxz+bhioCygR5UsCzDGRkh8r3HySSvbQ6+iiipMwooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiuC8SfGPS/DerajbSabqV5YaU0Karq1qsJtdOaXBUS7pFkYhWVm8tH2qwJxXSeLvFlh4J8P3OsaiZGt4SiLHbpvlmkdgkcaL3ZnZVHbJ5IHNOzsn3NOSV0rbmzRXAv8ZdLstI1q51TS9V0fUdKeGObRbqKN7uV5zi3WLypHjkMrfKu1yNwIYrtOI5vjVp1jYao2o6LrGmaxp8lrE+h3CQNdym5kEduY2SVoWV3JUN5mAVIYriq5X/X9eaH7Ofb+v8ALz2PQqK5Dw38TtM8UrowtLW9judRa6Q2s0aCS0Ns5jn83DFQFlAjypYFmGMjJHX1LTW5DTi7MKKKKRIUUUUAFFFFABRRWfr2p3Oj6bJdWmk3muTqVAsrB4VlfJwSDNJGnHU5YdOMnigaV9DQorjPA3xKHjbWtc0s+HNY0O40do47ltRNq8fmOu8Rq8E8oLhSrFc5Adc9RVPxB8ZtM8P6pq0B0nVr/TdGMa6vrNnFE1ppzOA22TdIJGKoyO3lI+1XBOOcVyu9i/Zyu421R39FcB4g+M2k+H9Sv4Tp+o3+naY0K6prFmsLWmnmXBUSbpFdsKyMfLR9qsCcVP8A8Ld0n/hOz4YNnqCuLk2P9pmOP7J9qFt9pMGd+/d5Pz7tmztuzxRysPZyte3mdxRWZ4b8QQeKNEtdVtIpo7S6BeHz1Cs8eSFkABPysAGGecMMgHitOltoRtoFdh4P/wCQZL/12P8A6CtcfXYeD/8AkGS/9dj/AOgrXRh/jPSy/wDjr0NPU/8Aj3T/AK7Q/wDoxap+LvDdt4z8Ka14fvZJorPVrKawnkt2CyLHLGyMVJBAYBjjIIz2NXNT/wCPdP8ArtD/AOjFq1XotKSsz6ynUlSmqkHZp3Xqj5uu/wBhPwdfMzT+KPFEjN1Jaw5/8lKb4Z/YL8CeFvFWka/ba74lmvNNvbe/jSaSzCSPDKsiK+y2Viu5FyARx3FfSdFcCy/Cp35EfWS4vz2UHTeKlZqz22+4KKKK9A+PCvgn4veH9U079pb4k6nd6b8c7XTdQ/s/7HefCuB0t7nZaor+c5GHKngYJx84Nfe1FTb3ub+v60KTsmu58ffHvTE8SeCfhXqU/gL4qX6Wdqxg8R+H5tvivSJvLAC3FvtO4yhRvfcMEHkFgCmheMvi/wCE/gb4DXxx4Q8R+NNH1BLyz16HSobhfE8UOSbFyIZkZWKgCQklgCNzbic/YVFN6qS/mf8AX9fmyV9ny/r/AIPr5HwPr3w11G8+Evwel+KXwl8UeLtJ0w6gj6H4S2RT6fFKc2qz2cCI7tsVcuskW0g+YGZsH6T/AGQ/DXibwl8CdD03xTDeWdzHJM1lYahIZLmzsmkJt4JSf4kQgbf4RhcDbgey0VfN8Xn/AF835729WS1e3l/wduy129AoooqSgooooAKKKKACiiigAooooAKKKKACiiigDyn9oLS59T0/wq01hqN/4dtdZjuNX/sS3ebUIYhFII5YPKBnUiYxbnt8ShSdpA3VS+Ct8fCuk62byy1DS/DmoeITDoB1SxmS/nSRIwXuQ6+dlphLiS5xIRtLscqT7HUVxZwXZhM8EcxhcSxmRA2xwCAy56HBPI9TRH3W/P8ALS/z007XYS95Ly/4Nvz1+R51YaLfa98fNV1nUbS4TTPD+kw2WkPNEViea4ZpLqWM9GIWOCPI6fMO5zJ4m0O4/wCF0eAby00+T7Bb2mrG5uIYT5UckgtyN7AYDMQ2M8kg16NRR28r/jf/ADDq3/W1j5h8UeDfiXD8UPBusXnhjRdUll8WNdTanY6vcyGK0W1uY4Y5E+xYgjSOQ872DSuenmEj6eoooWkeX+tkv0B6y5v63b/UKKKKACqWtag+k6TdXcVrNeyxIWS3gQs8jdgAPertFTJNppOwne2h8oan4Z8VavqFze3Oh6o9xcSNI7fY5epOfTpXvvwr1TU73wvFbavYXdneWeId11CyeamPlYbhyccH6e9dlRXhYHKVgazqxqN33v1PPw+D+rzc1Ju58w+KPBvxLh+KHg3WLzwxouqSy+LGuptTsdXuZDFaLa3McMcifYsQRpHIed7BpXPTzCQ630PWD4TsPhidD15datvGS6jJqJspBZfYV1M3wuReY8okx4XYG8zzDjZgE19OUV78fdt5NP7rW/L8+up6Mvev93/pX/yX4LpoFFFFABRRRQBi+Mv+RbvP+Af+hrXmNeneMv8AkW7z/gH/AKGteY15OL+Neh8fnH+8R9P1YV5Vr91c+CfiB4p1KbSNW1S11zSrWKybTLKS6zcQ+eGhbYp8rd5qEPJtTlssMGvVaK4tGmnszxqc+S91f/h0/wBDz/wvo+ueFfhNpPhfTjGPFVjoUMUUl4sn2RZljCfNKqMpwwPyjJwBxjmvJbr4b+NLy88eaHH4etNOju/CttaQXVvqctys86zXDnEsltGryuzsX3YwWUndvOPpqitXUbk5dX/wf8zWFd007Ls/uaf6HjXhfTItf8TmwsrfxRd+GLzTJ4dfg8WJeiKSVigiWJbsDDEGfcIP3eMZ/wCWdY+reGb/AMHyS33hy11rRNJj1VrOW8s7aXU9T8ryT5t0EnSZ5d80dvCGKviKPK4U5X32ik5O91/X9bLyEq1ul15+lr+vnYxfBN1q994P0S41+BbXW5bOF72FRgJMUBcY7c547VtUUVMnzNuxzkkH+uj/AN4fzrXrIg/10f8AvD+da9XHY6qOzCiiirOgKKKKACuF+I2jy3OqeDJrKxeUp4ihubqSCInaotp08yQgcAfIu4+w9K7qimnZp9mn9zuXGXLfzTX3qxmajrYtbPVnt7W6ubmwgMvkpbSfvm2FlWMkASE4xhScE4ODXmln4NOm/Ae1s9Z0CbxJdXnk6nrliskkM800kyT3LgIC7shLERD74jEY6gV69RQna/y/D/P9Co1OW1ujv/Xpr95434R8D6F4m1TxBaad4cm0T4fXFnaKmnHTptHDagk0rvPFCUiljdV8j96oXJVcHKcchq2m+KvBNnb3/hKw1fSILyG9FlaWmntfTNLG6tZQXfmpI8aXDyXU0szFGBcB5FKgn6TorRVLP+v69O222hoqzu7q67dNrf8ABfmMhLtEhkULJtG5VOQD3FPoorM5kFFFFIAooooAKKKKACiiigAooooA8c+MU0viSz1bQ7nQdd/tqHL+HZNNW6nsryYojRPclE+zKFnGCl1uUBN3Rq2/ijb6hrPhO2+z2d1fanoepabqd1a2kDqLhYpkklWEsAsp2hiFUk7gF4JxXpFFWpctrdGn81/Wv6G/tNlbRX/Hf/gdrs8B8UaLJ47vvGXiqLT/ABFYWSQaTHpdxHpbreC5tJ5ZzcrZzBJJI0aVQUKhpFWUIDlSbvgzwRd/EfxV4n1vxYLjUNMvNPs9OhaTTLnRSzwzSTb4YJHNxDsZ0IkZ9xfcVwAM+40U1O239aWf9f8AAKlXk00vL7la35Ly8j5s1bTfFXgmzt7/AMJWGr6RBeQ3osrS009r6ZpY3VrKC781JHjS4eS6mlmYowLgPIpUE/SEJdokMihZNo3KpyAe4p9FEpcySf8AX9f11vnUqe0d7d/6+QUUUVmZBRRRQAUUUUAFVNYvZNN0m9u4reS6lt4HlS3hXc8hVSQqjuTjAHvVuik1dNFRdmm0cL8L9LfwT8MtMk1SO4bVLhBf6oyW8ksz3c7b5iUUFuHcjGPlVR0C8eX/ABO0HWhe+P8Aw54cbWLdPFafvLFvD8s8M08sCwtLBqCP5NtGwVRIs6lgUcqBvXP0VRWjkpSbto+nl2/A2p1pU5c273+fc8S+JkEuo+H7rwxdaJrj61Ywqvh6fTEuprG+mESGKS52J9nQLOuDHdblATdyGrW8Y/C+w1bXtMuU0h217VW/4mV/DPOLWGNYfLmkCbvLWaRMQLJt8zbI2CQpFer0U3NvXq/6/Hr3FGq4pRjolf8AH+rr5nk/wM1nxjqRvovEw1BoorS1L/2jpq2X2e+JlFzbW4WNBLAgWLbJ84O44kft6xRRSlLmd7WM5SUpNpWCuw8H/wDIMl/67H/0Fa4+uw8H/wDIMl/67H/0Fa2w/wAZ6GX/AMdeho6tuFmNoBbzosBjgE+YveneZff8+9v/AN/2/wDiKNT/AOPdP+u0P/oxass21ST0AzXpH1BW8y+/597f/v8At/8AEUeZff8APvb/APf9v/iKsbz/AM82/T/GoZrwQNGGjf52C5BXjJwM80AN8y+/597f/v8At/8AEUeZff8APvb/APf9v/iKtUUAVfMvv+fe3/7/ALf/ABFHmX3/AD72/wD3/b/4irVFAFXzL7/n3t/+/wC3/wARR5l9/wA+9v8A9/2/+Iq1RQBV8y+/597f/v8At/8AEUeZff8APvb/APf9v/iKtUUAVfMvv+fe3/7/ALf/ABFHmX3/AD72/wD3/b/4irVFAFXzL7/n3t/+/wC3/wARR5l9/wA+9v8A9/2/+Iq1RQBV8y+/597f/v8At/8AEUeZff8APvb/APf9v/iKtUUAVfMvv+fe3/7/ALf/ABFHmX3/AD72/wD3/b/4irVFAFXzL7/n3t/+/wC3/wARR5l9/wA+9v8A9/2/+Iq1RQBV8y+/597f/v8At/8AEUeZff8APvb/APf9v/iKtUUAVfMvv+fe3/7/ALf/ABFHmX3/AD72/wD3/b/4irVFAFXzL7/n3t/+/wC3/wARR5l9/wA+9v8A9/2/+Iq1RQBV8y+/597f/v8At/8AEUeZff8APvb/APf9v/iKtUUAVfMvv+fe3/7/ALf/ABFHmX3/AD72/wD3/b/4irVFAFXzL7/n3t/+/wC3/wARR5l9/wA+9v8A9/2/+Iq1RQBV8y+/597f/v8At/8AEUeZff8APvb/APf9v/iKtUUAVfMvv+fe3/7/ALf/ABFHmX3/AD72/wD3/b/4irLSKrKpYBm6Ank0tAFXzL7/AJ97f/v+3/xFHmX3/Pvb/wDf9v8A4irVFAFXzL7/AJ97f/v+3/xFHmX3/Pvb/wDf9v8A4irVFAFXzL7/AJ97f/v+3/xFHmX3/Pvb/wDf9v8A4irVFAHHfErXX8P+CtRv763X7LD5e/7PJvfmRVGAVUHkjuK8N/4XNoP/AD76j/35j/8AjlewftBf8kh17/t3/wDSiOvjWvlc1xU6NdRj2/Vn5FxfmtfA4+FOklZwT1/xS8/I9q/4XNoP/PvqP/fmP/45R/wubQf+ffUf+/Mf/wAcrxWivG+v1eyPh/8AWLGdo/c/8z2r/hc2g/8APvqP/fmP/wCOUf8AC5tB/wCffUf+/Mf/AMcrxWij6/V7IP8AWLGdo/c/8z2r/hc2g/8APvqP/fmP/wCOUf8AC5tB/wCffUf+/Mf/AMcrxWij6/V7IP8AWLGdo/c/8z2r/hc2g/8APvqP/fmP/wCOUf8AC5tB/wCffUf+/Mf/AMcrxWij6/V7IP8AWLGdo/c/8z3PS/i5ol/qVpbRQX4kmmSNS8SAZLADPz9Oa9C/tFP7rV8v+FP+Ro0f/r8h/wDQxX0hXq4PETqxbkkfW5JmdbGU5yqpaPz/AMzQ/tFP7rUf2in91qz6K9Dn8j6T27/lX4/5mh/aKf3Wo/tFP7rVn0Uc/kHt3/Kvx/zND+0U/utR/aKf3WrPoo5/IPbv+Vfj/maH9op/daj+0U/utWfRRz+Qe3f8q/H/ADND+0U/utR/aKf3WrPoo5/IPbv+Vfj/AJmh/aKf3Wo/tFP7rVn0Uc/kHt3/ACr8f8zQ/tFP7rUf2in91qz6KOfyD27/AJV+P+Zof2in91qP7RT+61Z9FHP5B7d/yr8f8yxd69DZ7N8ch3Zxtx2/Gq//AAllr/zym/If41la7/yw/wCBf0rKo5/I/XshyHAZhl1LE14Pmle9m+kmv0Oq/wCEstf+eU35D/Gj/hLLX/nlN+Q/xrlaKOfyPf8A9VMr/kf/AIEzqv8AhLLX/nlN+Q/xo/4Sy1/55TfkP8a5Wijn8g/1Uyv+R/8AgTOq/wCEstf+eU35D/Gj/hLLX/nlN+Q/xrlaKOfyD/VTK/5H/wCBM6r/AISy1/55TfkP8aP+Estf+eU35D/GuVoo5/IP9VMr/kf/AIEzqv8AhLLX/nlN+Q/xo/4Sy1/55TfkP8a5Wijn8g/1Uyv+R/8AgTOq/wCEstf+eU35D/Gj/hLLX/nlN+Q/xrlaKOfyD/VTK/5H/wCBM6r/AISy1/55TfkP8aP+Estf+eU35D/GuVoo5/IP9VMr/kf/AIEzqW8XWiqSYpsfQf41H/wmln/zxn/Jf8a5ab/VtVWsKlaUXZI/IeL6VPJcfDD4SNouCet3rzSXfyOz/wCE0s/+eM/5L/jR/wAJpZ/88Z/yX/GuMorP6xLsfD/2lV7L8f8AM7P/AITSz/54z/kv+NH/AAmln/zxn/Jf8a4yij6xLsH9pVey/H/M7P8A4TSz/wCeM/5L/jR/wmln/wA8Z/yX/GuMoo+sS7B/aVXsvx/zOz/4TSz/AOeM/wCS/wCNH/CaWf8Azxn/ACX/ABrjKKPrEuwf2lV7L8f8zs/+E0s/+eM/5L/jXfeAdWk1TR5pbSBTGs7KfOkKHO1T0Cnjkd68Or2T4N/8ixdf9fjf+gJXbg6sp1bM93JcZUrYtQklszstT/490/67Q/8Aoxa474+M6/Av4jNGdrjw3qRU5IwfssmOe1djqf8Ax7p/12h/9GLVqvfjOdOSnTdpLVPez6H6JTcIzi6keaN9Ve111V+l+5+PnifW9ckYrZ+PWVFJP7rU8buvOfN4+n/1qzPhLfeJdW+NngC31DxTNqFoPFOjyeVJqTTCbbfwMAU3H0z3wR+NfstRX0S4t4m5PZvGRs/+nNL8+X8T62WO4Y9m4xylp20ft56Pva2oUUUV80fHBXyvqnxs8aaP+2JdeHJtZDeAIbrTdMk0w2sP7uW8tJnjk83Z5n+uhVeXx+8xjpX1RXg/j79lx/GniP4ha3b+K5NI1DxMmlPZTw2IeTSrixcPHMreYPMJI6YXAzyah3UlJbL+v67FKzjKL0b28tVr8vx2PJPA/wC1N4xX4nfE7V9Z1NdU8C6d4d1LXtF0iK2hjIit717aMmVU3nf5LHliMSA+laOqeKfj14A+Fdt8ZtX8f6Prml+TDq174GXQ4oLeO0mIPlxXYPml0R1xu7jkuB83pnhH9lDSPDetQTXOp/2po48Ex+DLjTXtfLNwgcvJcGQPwXy2VA4Jzurmov2P/El7ptl4Q174xa1rnwrs5E8vwvJpkEVxLBG26KCW+U73QEKCNoyAANuARolypRi9Vpd+UpatdW1y/ldEt3k5NaN3t11UdE+lnzL8bM8t+Ln7S2r6b8cvF+j3Px5Pwq0Gzh0+bS7JvByawZ1mtElkO8RllwzA4YnO/jgV6L8U/jh4l+AvhzwJ8QL3xaPHHgnU9HNldxNp8NlJdX7W7TWt5EgUOglKbHjLYQNnbwcdL4m/Zy8fL8UPFPi7wJ8XR4Fh8QC0Fxpq+GLe/A+zwCJPnlk9Ax4UfexzjNbqfs/6h4m8W6HrHxB8WJ43ttJ0SbTI9ObSktIpbidfLuLuQLIVLPGWQIFAVTxzkmHrTtHR/wDAd+/pfo7O2mlRdppy1Vl9+np1u/NXV9dew+DFj4rsvhroh8ba8viLxNcQi4vLuKGGKJWf5hHGIlVSqghQ3JbBOeQB21cP8Gfh7qXwr8BWXhfUPET+J4dOZorG8mtvJljtc/uoXO9t5QfLv+XIA+UY57itqjTk3HYygmo2lv8A1/X6IKKKKzLCiiigAooooAKKKKACiiigAooooA5X4jQ+IbjRIk0DU/7FUTiTUNQht/tF3DaqrM/2WExSLJMxCqAykYZiAxABwfgT4u1PxZ4b1b+1L6bUZNP1a4soLm/tltb+SBdrRtd24RPIlKvnaY4yU2PsXfXTeNPDepeILexl0bW5NC1WwuPtMErI81rKSjI0dxAskfnRkOTt3qQyowOV5wfD/gzXfCMl3qKXtrrXiDXdVguNZuhatb2wgSJYsQRGZjEFjjXGXkJYsTw3ykdG79f81r/XmEtlbp/wdP68vM5HxVZ+Lofix4c8O6F8SfELy3ksmrana3Fnpb21npsbYMYxZiTdI7LEhMmQBI2WKHPPaf8AFHxTP8TJI5PENyR/wlj6P/Y32K3/ALEFgMxgrfeXk3mQGMP2gybyU8kKMj2fR/BA0v4geJPFMl59pm1a2tLSOEwhfs0UAkO0Nn5tzyu3QYzjmuIf4E6lKyaK/iiFvAia2NdXSf7MxfCUXH2oQ/a/O2+V9o+bHk79vy7/AOKiHuyjfbr/AOBL9Fb79mwnqpW+X3P9X+C7FDxVZ+Lofix4c8O6F8SfELy3ksmrana3Fnpb21npsbYMYxZiTdI7LEhMmQBI2WKHPt1cvo/ggaX8QPEnimS8+0zatbWlpHCYQv2aKASHaGz8255XboMZxzXUULSKX9f1a3zu+oPWTf8AX9Xv8rBRRRQAUUVT1izuNQ0u6trW6+w3E0ZRbjZvMeeMgZHOPepk2k2lcT0V0eFePvihcf8ACxLa50+QtaaRIY1UH5ZTnEv4H7v0Ga930vUoNZ022vrV99vcRrIjd8EZ5968g/4Zw/6mL/yS/wDtleh+AfB9x4J0h9Ok1P8AtGDzC8X7jyzHnqPvHIJ5/E18zlkcwp4ipLFQtGeu6dn9/bT7jysKsTGpJ1Y6S81p+J5/45+KWuR/FzwPoegvHF4efW20zWbpowxuJjZTzC3jJBwE8tGdhzlkUHhxXNeEfjFL428RQ6k/jvUtBR9em06HSf7A87RGijuXgWGW9NuNlzKFyB9pXDyRgRt9x+r1j9mPw5eeIvDeq6dqOu6YNJ1mTWJLX+3dRlhnd0m3qiNc7ISZJi5ZF5G5SNrtU0vwR1E2/wDwj0PiO1g8Atqf9qNpS6WTfbvtP2oxLd+dsERm7eQX2EqHBw4+ohpy839fD/wbK3/B9aet7dv/AJL/AIHX59vWqKKKACiiigDzz9oL/kkOvf8Abv8A+lEdfGtfZX7QX/JIde/7d/8A0ojr41r4rO/94j/h/Vn4Tx5/yM6f/Xtf+lSCuT8e6vrmlW0MmmR20Nos9uLi7mfdIVeZUKRx7cZ5GWY8A8AnkdZWZ4i0X/hINLay87yMywy79u7/AFcqyYxkdduPxrxKUoxmnJaHweEnTp14SqpON1e+unXQs6p9t/s25/s4QG/8tvI+1FhFvx8u/bztz1xzXJWd1rdh4iudKttWPiGRNPaWVr+KOJLa5yvlKWhQYVwXJUhmAQEHB56bWbPUL6yu4LHUI9PklgMcU/keY8Uh/j+8AcDtjrzntWLo/hHUbDS59Mm1K0jsZYnUvplpLbXPmN1l85p3JfOSWIJJ5JrWm4Ri+Zr7v1/4J14aVGFKXtJRu+ji2/W9unRJq73dtHif21r9jca7p1re3Gr3tvpbzwNfWiwO10pKkQqETzI/u84YAlRuO6n6T4uu7WHy9V1RrK1W9LjUdYhSzla1CpgOjKoVnlLoPlUlUYjkAnpNP8P339sQalq+oQ31xawvBbi1tmt1UOVLswMj7mOxcdAOeOeKupeC5ryb7bDfxx6ot8byOaa3MsQXynhWMx7xkBHbow+Ylu5Fb+0pPRpetuv3fp8md/1jBybhNR1W6XX/AMBWnXbdv3ZbnUKyyKGUhlYZDA5BFLVHQdJj0DRNP0yF3kis7eO3R5PvMEUKCffir1efKybS2PnJqKk1F3Rq+FP+Ro0f/r8h/wDQxX0hXzf4U/5GjR/+vyH/ANDFfSFe3l/wSPveG/4VT1X5BRRRXrH2IUUUUAFeUfE+88XeH7TW9di8Tf2c0ckcPh/QbC2hnTUpdoKxTiSIys8km9cQugWNQ2chjXq9ebXnw58VHx3f+JbTxLosksgEVlHquhTXL6fDtAaOJlvI1G4gszBQzcAkhVAuDtLX+v6/rsdFGUYtuVvmjrfE0Ov33hsw6HNa6dq85jRri5+dbZCw810GCGkVN2wN8pYLu4yDwejah4vvNS8X6FoviH+3obMW0UGvatBCjW1yzMLmEGCJY5WiQI4Gzh32u2OB1fjbwv4h8VeG77S7LxFBos1wYgt1DZSFlQY81CVnVvnwQGRkZQTgk4as3TfAOv2/hltFk17S9Nt7cRNp3/COaTLp4tnjcOA6m6kEkZIAaP5dwLAnnIatZ3/rb+v61cHGNNJtX9PTy/Da1+5xa+OPFT6J4vstK1HVtUk027sRDe3mlJHq6W0rqLmQWfkpvCKJDG3k/OVYBX286Pgv4k6jt0KDxVrcGi+XJOk8msLFZXGoM8rrZxGNgu2RoQszqoVgTGNoDFa7fwv4Ov8AT9fvtf1zU7fVdburaOyD2No1pbxQRs7qqxNLIdxaRiWLnOFAAwc8l4k+BcuvabFGmvJDf3EF/a6ndzWRlF1HeGMzmNDIPKceUioxLhVABVsDF80b2e3/AALf8H17mvNSk+V6Lvby1/H/ADVj1iimwxiGFI1JKooUbjk8e9OrE4AooopDCiiigDK13/lh/wAC/pWVWrrv/LD/AIF/Ssqg/ojhP/kTUP8At7/0uQUUUUH1oUUVW1LTbTWLGayv7WG+s512S29zGJI5F9GUggj60AZHjLxDPoenJFp8aXGs3jGGxt5M7WfGWdsdERcs3sMDkgVT+FOuX/iT4a+G9V1KYXWo3dhFNPNsCB3K5JwowOfQVBdfB/wnILf7Jpr6J9nSRIl0O7n01F8zaXytu8YOdi5yDnaPSpvAXgaTwD4S0Xw/bai11bWUJinmnEjSSnGAYy0h8oA87fmAHAxWnu8kl10/X/gf8E4/33tlKS92z2fp6efy9deW0vX/ABLovjzR9N1fVZr+S/Sb7dayWQhsLdghkjSznMKNM+FIKlnJAZiFxxX8F+Kdcn1Sxu/EVx4o0galcTJZ2Op2+nRWUjkyNHCoRPtKkIvBk25K89QD0Vr8O9TlutIi1bxD/aemaPL59kv2d0vGcIyKZ7gzMJcBichFJIBJ65dpvw/1YXmjrrHiFNW03RpvPsk+yOl07BGRDcTtM4lIVjkhFJYA56g1eL/r+tfv9TBU6qd9d+/p5/Dp5PV6HCeHPH/iy2028j16/uNPnuIbfN9rVjHZR6fPmQ3mwsiq8MSLHsdg6lnUF2zge16bqNpq2nwXljdw39nMgeK5t5FkjkX+8rLwR9K5XxX8Oj4ql1C4m1Hy7pxbixYwb0tfKlWYZUt84eRELgFdyoo4xmtbwX4Zbwnof2KS6F7cSXE93POsZjRpZZWkfYhZtq7nOAWJx1JOTSk4yV9n/X9f5mlGFWnNxk2492/6/wCG7Wsb1FFFZHeFFFFAEc3+raqtWpv9W1Va5avxH87eIv8AyNaf/Xtf+lTCuC8ZeIPE+m+MvDFvax2dn4eudSW1uJmcyXNzuhkfaE27Y0BXltxYkDAA5Pe1i+JPDf8AwkFzocv2j7P/AGZfrfbdm7zMRyJs6jH+sznnp0qItKSb2PzWjKMW+dX0f320OC8WeItet/FmuSTTeKNH8NaXHEXvtMtbA2qp5fmSzO1yjSSABsEQhseWe5xXpWo3d0ulPPpdvDqN0yqYI5J/KjkyRyXCthcHOQpOBwDXL+IvAur61JrFpB4i+z6FrKlLy0uLZ554wyCOQW0vmhYQygEAo4DFmHXFdXZ201q0kZkhNmqotvFHEVaMBcEM24huemAuPfrVScXFLqa1Z02oOKWm6s12383rfX0PM9P8WeLZPhXr95cbr7xPBqNxYp/Y9qJPLIuPKBiRh8wQHOX6hct3qGbxDr9loGr2sF/4kbxDE1pLLa6pa2E15bWbzbJJ4EtEKSHasuFO85jHy8gN10PgOe18P6nY2usTWl3c6lNqcF5CpTypGm81UdQ37xM/Ky5G9SRxniz4b8L31hrN7rWsajb6lq1zBFabrO0a2gjhjZ2ULG0kh3FpGJYtzhRgY5tSja9l0/T9b3Oh1qK5mkn7za06XWm1rWv/AJWOO8JfEC+ZtFt/EesQ6R5bzLPJqgitJ753kdbSIowG2QwhZXVQrAtGNoDFa9WrzLXvgy+tWCRrrSxXtxBe22pXUtn5n2mO7MZmKLvHluBEioxLBVUAhsDHpkaiNFUZIUYGTk0qji0nHc58S6UmpUut7rtrp9/4bC17J8G/+RYuv+vxv/QErxuvZPg3/wAixdf9fjf+gJXTgf4x6/D/APvy9Gdlqf8Ax7p/12h/9GLVqsvxM7R6JcMrFWUoQynBB3jmuJ/ta+/5/Lj/AL+t/jX0Z+nnpVFea/2tff8AP5cf9/W/xo/ta+/5/Lj/AL+t/jQB6VRXmv8Aa19/z+XH/f1v8aP7Wvv+fy4/7+t/jQB6VRXmv9rX3/P5cf8Af1v8aP7Wvv8An8uP+/rf40AelUV5r/a19/z+XH/f1v8AGj+1r7/n8uP+/rf40AelUV5r/a19/wA/lx/39b/Gj+1r7/n8uP8Av63+NAHpVFea/wBrX3/P5cf9/W/xo/ta+/5/Lj/v63+NAHpVFea/2tff8/lx/wB/W/xo/ta+/wCfy4/7+t/jQB6VRXmv9rX3/P5cf9/W/wAaP7Wvv+fy4/7+t/jQB6VRXmv9rX3/AD+XH/f1v8aP7Wvv+fy4/wC/rf40AelUV5r/AGtff8/lx/39b/Gj+1r7/n8uP+/rf40AelUV5r/a19/z+XH/AH9b/Gj+1r7/AJ/Lj/v63+NAHpVFea/2tff8/lx/39b/ABo/ta+/5/Lj/v63+NAHpVFea/2tff8AP5cf9/W/xo/ta+/5/Lj/AL+t/jQB6VRXmv8Aa19/z+XH/f1v8aP7Wvv+fy4/7+t/jQB6VRXmv9rX3/P5cf8Af1v8aP7Wvv8An8uP+/rf40AelUV5r/a19/z+XH/f1v8AGj+1r7/n8uP+/rf40AelUV5r/a19/wA/lx/39b/Gj+1r7/n8uP8Av63+NAHpVFea/wBrX3/P5cf9/W/xo/ta+/5/Lj/v63+NAHpVFea/2tff8/lx/wB/W/xo/ta+/wCfy4/7+t/jQB6VRXmv9rX3/P5cf9/W/wAaP7Wvv+fy4/7+t/jQB6VRXmv9rX3/AD+XH/f1v8aP7Wvv+fy4/wC/rf40AT/tBf8AJIde/wC3f/0ojr41r661CV9Ws5LS+dr21kxvguD5iNggjKng4IB/Csb/AIQ/Qf8AoCad/wCAkf8AhXy+aYb21ZSvbT9Wfk3FmV/XsdCpz2tBLa/WXmu58vUV9Q/8IfoP/QE07/wEj/wo/wCEP0H/AKAmnf8AgJH/AIV4/wBR/vfh/wAE+K/1f/6e/h/wT5eor6h/4Q/Qf+gJp3/gJH/hR/wh+g/9ATTv/ASP/Cj6j/e/D/gh/q//ANPfw/4J8vUV9Q/8IfoP/QE07/wEj/wo/wCEP0H/AKAmnf8AgJH/AIUfUf734f8ABD/V/wD6e/h/wT5eor6h/wCEP0H/AKAmnf8AgJH/AIUf8IfoP/QE07/wEj/wo+o/3vw/4If6v/8AT38P+CfOfhT/AJGjR/8Ar8h/9DFfSFJD4V0S3lSWLR7CORGDK6WqAqRyCDjg1peUn9xfyr1sHhfZxa5j6/I8p+r05rnvd9v+CZ1FaPlJ/cX8qPKT+4v5V6HsfM+l+pf3vwM6itHyk/uL+VHlJ/cX8qPY+YfUv734GdRWj5Sf3F/Kjyk/uL+VHsfMPqX978DOorR8pP7i/lR5Sf3F/Kj2PmH1L+9+BnUVo+Un9xfyo8pP7i/lR7HzD6l/e/AzqK0fKT+4v5UeUn9xfyo9j5h9S/vfgZ1FaPlJ/cX8qPKT+4v5Uex8w+pf3vwM6itHyk/uL+VHlJ/cX8qPY+YfUv734HM67/yw/wCBf0rKruJLWGXG+GN8dNyg0z+z7X/n2h/79ij2Pmfs3D2K+q5ZSo8t7X/9KbOKortf7Ptf+faH/v2KP7Ptf+faH/v2KPY+Z9F/aX9z8f8AgHFUV2v9n2v/AD7Q/wDfsUf2fa/8+0P/AH7FHsfMP7S/ufj/AMA4qiu1/s+1/wCfaH/v2KP7Ptf+faH/AL9ij2PmH9pf3Px/4BxVFdr/AGfa/wDPtD/37FH9n2v/AD7Q/wDfsUex8w/tL+5+P/AOKortf7Ptf+faH/v2KP7Ptf8An2h/79ij2PmH9pf3Px/4BxVFdr/Z9r/z7Q/9+xR/Z9r/AM+0P/fsUex8w/tL+5+P/AOKortf7Ptf+faH/v2KP7Ptf+faH/v2KPY+Yf2l/c/H/gHDTf6tqq16GdPtDwbWEj/rmP8ACk/suz/59IP+/a/4VhUw93ufjPGlH+0MwhVvy2gl3+1L07nntFehf2XZ/wDPpB/37X/Cj+y7P/n0g/79r/hWX1fzPgf7L/v/AIf8E89or0L+y7P/AJ9IP+/a/wCFH9l2f/PpB/37X/Cj6v5h/Zf9/wDD/gnntFehf2XZ/wDPpB/37X/Cj+y7P/n0g/79r/hR9X8w/sv+/wDh/wAE89or0L+y7P8A59IP+/a/4Uf2XZ/8+kH/AH7X/Cj6v5h/Zf8Af/D/AIJ57Xsnwb/5Fi6/6/G/9ASud/suz/59IP8Av2v+FXLOaTTYjFaSNaxltxSElAT0zgd+B+VdmFo8lS9z28nwXsMUp819H0P/2Q==)

Рисунок 2.5 – Темпы роста котировок акций в Европе [58]

Предпринимательская деятельность в этих странах стала прибегать к внешним займам для покрытия бюджетного дефицита. В 2020 г. цена на нефть снова выросла – до 77,84 долл. за баррель в конце декабря.

Еще одними факторами, существенно влияющими на международную предпринимательскую деятельность принято считать инфляцию и ключевую ставку. Так, в последнее десятилетие динамика инфляции показывала рекордно низкие цифры. После глобального кризиса 2012 г. ее значения в США, Европе и Азии и не превышали 2,5% [69]. Повлияло на это множество факторов. Во многом причиной было вялое восстановление экономики в 2010–2019 гг. на фоне замедлившейся инвестиционной активности, переход к интернет-торговле и стремительно развитие онлайн-сервисов, дальнейшее усиление взаимодействия государств и рост конкуренции на локальных рынках.

Но ввиду событий 2020-2021 гг. уровень инфляции в мире сильно вырос. Даже Япония и Эмираты, в которых наблюдалась дефляция, вышли из отрицательной зоны с уровнем инфляции в 0,2% и 0,55%. Страны Еврозоны и вовсе достигли показателя в 3,6%. Наибольший рост наблюдался у США – более 7% и РФ – более 8,4%.

Главной задачей предпринимателей в этот период стала защита своего дохода путем установления рациональных цен на товары и услуги. При определении цены на продукцию учитывается возможность инфляции при прогнозировании будущей прибыли и издержек. Цена на товар или услугу, таким образом, оправдывает не первоначальную стоимость, а восстановительную, т.е. такую, в которой учтен повысившийся уровень инфляции за время производства и реализации. Если рассмотреть такой показатель, как изменение цен производителей, то компании стран ЕС повысили цены на производимую продукцию на 32,8% по состоянию на начало 2022 г., Китая – на 8,8%, США – на 10%, а России на 23,5%.

Говоря о ключевой ставке, следует заметить, что высокая ставка негативно влияет на предпринимательскую деятельность, так как стоимость заемного капитала высока, что не позволяет в должной мере расширять бизнес и присутствие на целевых рынках. Самыми низкими ключевые ставки традиционно являются в ЕС и Японии, где они равны 0% и -0,1% соответственно, рисунок 2.6.

Рисунок 2.6 – Уровень ключевой ставки в странах мира [60]

В России и Китае более высокие ставки, они находятся на уровне 8,5% и 3,8% по состоянию на конец 2021 г.

Успешность предпринимательской деятельности в том или ином государстве зависит не только от управленческого персонала фирмы, но также и политической, инвестиционной и деловой политики страны. Она определяет степень контроля за предпринимательством, устанавливает систему налогообложения и др.

Для оценки легкости ведения бизнеса существует рейтинг Doing Business, который ежегодно размещается Всемирным Банком и отражает уровень делового климата в различных странах мира [14]. В данный рейтинг входит более 190 стран, некоторые из них рассмотрим в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Страны-лидеры рейтинга Doing Business [42]

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Место в рейтинге | Баллы | Место в мире | | | |
| по количеству регистрируемых предприятий | по кредитованию | по международной торговле | по числу ликвидированных предприятий |
| Новая Зеландия | 1 | 86,8 | 1 | 1 | 55 | 34 |
| Сингапур | 2 | 86,2 | 6 | 20 | 41 | 29 |
| Дания | 3 | 85,3 | 24 | 32 | 1 | 8 |
| Гонконг | 4 | 85,3 | 3 | 20 | 42 | 28 |
| Южная Корея | 5 | 84,0 | 11 | 44 | 32 | 4 |
| США | 6 | 84,0 | 51 | 2 | 35 | 5 |
| Грузия | 7 | 83,7 | 8 | 7 | 54 | 106 |
| Великобритания | 8 | 83,5 | 16 | 20 | 28 | 13 |
| Норвегия | 9 | 82,6 | 21 | 75 | 22 | 6 |
| Швеция | 10 | 82,0 | 15 | 75 | 18 | 19 |
| Россия | 28 | 78,2 | 26 | 44 | 140 | 51 |

Так, начиная с 2017 г. лидер – Новая Зеландия, которая занимает первое место в рейтинге и по количеству зарегистрированных предпринимательских структур и по кредитованию [47]. Страна недостаточно сильно участвует в международной торговле и занимает по этому показателю всего лишь 55 место. Такое место в таблице обусловлено благоприятной для бизнеса нормативно-правовой средой и наличием большого числа инвесторов. На втором и третьем местах расположились Сингапур и Дания, которые отличаются высоким уровнем бизнес-среды, практически полным отсутствием коррупции и высоким уровнем человеческого капитала.

Отметим, что на седьмом месте располагается Грузия, набрав 83,7 баллов. Несмотря на достаточно сильные позиции по количеству регистрации и объемам кредитования, страна существенно отстает от лидеров в части международной торговли (54 место) и числу ликвидируемых организаций (106 место).

Если говорить о России, то она занимает 28 место. Несмотря на то, что страна улучшила свои показатели и поднялась на несколько позиций по сравнению с прошедшими периодами, многие страны постсоветского пространства находятся выше – Литва на 11 месте, Эстония на 18 -м, Латвия на 19-м и Казахстан на 25-м. Тем не менее если рассматривать страны БРИКС Россия занимает наивысшую позицию.

Следует отметить, что указанный рейтинг больше не будет публиковаться Всемирным Банком – организация решила пересмотреть порядок составления рейтинга и улучшить оценку делового климата стран.

Далее рассмотрим конкретные компании, которые были наиболее активными и успешными в предпринимательской деятельности за прошедшие годы, таблица 2.4. Отчет составлен специалистами Brand Finance и публикуется ежегодно [72].

Apple заняла первую строчку в 2021 г., как и годом ранее увеличив стоимость бренда на 35% – до 355,1 млрд долл. Компания этого достигла благодаря диверсификации деятельности. Да, Iphone по-прежнему составляет более половины от продаж компании, но в этом году Apple уделила больше внимания своему другому набору продуктов с новым поколением iPad, капитальным ремонтом iMac и внедрением подушек безопасности. Его спектр услуг, от Apple Pay до Apple TV, также растет и приобретает все большее значение для успеха бренда.

Таблица 2.4 – Топ-10 компаний мира (составлено автором по материалам [30])

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование компании | Стоимость бренда, млрд долл. | | | Изменения | | | |
| 2021 г. | 2020 г. | 2019 г. | 2021 г. | | 2020 г. | |
| абс., млрд долл. | отн., % | абс., млрд долл. | отн., % |
| Apple | 355,1 | 262,4 | 140,5 | 92,7 | 35,3 | 121,9 | 86,7 |
| Amazon | 350,3 | 254,2 | 220,8 | 96,1 | 37,8 | 33,4 | 15,1 |
| Google | 263,4 | 191,2 | 159,7 | 72,2 | 37,8 | 31,5 | 19,7 |
| Microsoft | 184,2 | 140,4 | 117,1 | 43,8 | 31,2 | 23,4 | 20,0 |
| Walmart | 111,9 | 93,2 | 77,5 | 18,7 | 20,1 | 15,7 | 20,2 |
| Samsung | 107,3 | 102,6 | 94,5 | 4,7 | 4,6 | 8,1 | 8,6 |
| Facebook | 101,2 | 81,5 | 79,8 | 19,7 | 24,2 | 1,7 | 2,1 |
| ICBC | 75,1 | 72,8 | 80,8 | 2,3 | 3,2 | -8,0 | -9,9 |
| Huawei | 71,2 | 55,4 | 65,1 | 15,8 | 28,5 | -9,7 | -14,9 |
| Verizon | 69,6 | 68,9 | 63,7 | 0,7 | 1,0 | 5,2 | 8,2 |

На втором месте расположился Amazon с ростом капитализации в 37,8%. Огромные инвестиции в логистику в размере 80 млрд долл., создание и развитие собственной транспортной цепочки позволили вплотную приблизиться к Apple – стоимость бренда составила 350,3 млрд долл.

Замыкает тройку лидеров Google с аналогичным процентом прироста в 37,8%. Год для компании был нелегким, так как в его начале сократились рекламные расходы ввиду пандемии. Однако в последствии, когда мировое предпринимательство и население приспособились к новым условиям жизни, расходы на рекламу вновь возросли, что позволило компании увеличить стоимость бренда до 263,4 млрд долл.

В целом, топ-10 практически не изменилась за рассматриваемый период. В 2020 г. Huawei выпал из топа, опустившись на 15 место, однако в 2021 г. бренд смог снова вырасти (на 28,5%). В 2019 г. Amazon стал первым брендом в истории, который преодолел отметку стоимости компании в 200 млрд. долл. Тем не менее уже в следующем году Apple смог вернуться на первую строчку после пятилетнего перерыва.

Разберем основные направления международного предпринимательства, которые стали успешнее за прошедшие годы. Так, лидером является медиа-бизнес, где самым быстрорастущим брендом выступает TikTok. Только за последний год его стоимость выросла на 215% и достигла 59 млрд долл. Отметим, что медиа стало особенно популярным в момент начала локдауна. Бренд прошел путь от относительной неизвестности до международной известности всего за несколько лет и не проявляет признаков замедления. Среди его конкурентов – соцсеть Snapchat с ростом в 184% (стоимость бренда составила 6,6 млрд долл.) и южнокорейское приложение Kakao, стоимость которого в данный момент оценивается в 4,7 млрд долл. (рост в 2021 г. составил 161%).

Не менее популярным бизнесом являются и стриминговые сервисы – рост стоимости Netflix составил 18% до 29,4 млрд долл., YouTube (стоимость бренда выросла на 38% до 23,9 млрд долларов США) и Spotify (стоимость бренда стоимость выросла на 13% до 6,3 млрд долларов США).

Технологический сектор – еще одно направление предпринимательства, которое приносит стабильный доход и высоко ценится потребителями. Компании данного сектора традиционно входят топ брендов по всему миру. Помимо Apple, о котором уже было сказано, отметим Huawei и его рост на 29% за прошедший год (стоимость бренда достигла 71,2 млрд долл.). Компания достаточно сильно пострадала от кризиса, однако увеличение инвестиций в облачные сервисы и в другие компании аналогичной отрасли помогли исправить ситуацию.

Полупроводниковые бренды AMD и Nvidia тоже достаточно сильно выросли за год ввиду огромного спроса на игровую продукцию, а также ввиду популярности майнинга криптовалют. Как итог – 122% роста стоимости AMD и 100% Nvidia позволили достичь компаниям отметки в 6 млрд долл. и 16 млрд. долл. стоимости соответственно.

Перейдем к розничному бизнесу – еще одному направлению, которое за время пандемии стало самым быстрорастущим, стоимость бренда выросла на 46%, опередив технологический и медиа-секторы, которые выросли на 42% и 33% соответственно. Среди представителей данного сектора отметим Walmart, чья стоимость выросла на 20% до 111,9 млрд долл. Бренд расширил использование технологий для сбора и упаковки онлайн-заказов продуктов питания клиентов в ожидании спроса на самовывоз и доставку, который продолжится после пандемии.

Причина такого роста розничного сектора – умение быстро адаптироваться к изменяющейся рыночной ситуации и трендам международного предпринимательства. Ярким примером является Edeka – немецкая сеть супермаркетов, которая увеличила не только физическое присутствие на рынке, но и виртуальное, создав интернет-магазин и несколько вспомогательных приложений.

Пандемия и острая необходимость в вакцинах сделали фармацевтический сектор одним из самых быстрорастущих в мире, причем наибольший рост наблюдается у тех, кто производил вакцинации против COVID-19. Johnson & Johnson остается самой ценной компанией, стоимость бренда которой увеличилась на 24% и составила 13,4 млрд долл. Новый участник рейтинга AstraZeneca вырос на целых 77% до 5,6 млрд долл., за ним последовал Pfizer, занявший второе место с самым быстрым ростом на 58%, подняв стоимость своего бренда до 6,3 млрд долл. Сектор фармацевтики – один из самых перспективных в данный момент времени.

Заключительное направление международного предпринимательства, которое мы рассмотрим – туризм. Запреты на перелеты, ограничение перевозок не могли не сказаться на секторе, однако в данный момент наблюдается восстановление популярного бизнеса.

Два бренда – Hilton (рост на 58% до 12,0 млрд долл.) и Hyatt (рост на 26% до 5,9 млрд долл.) – теперь стали более ценными, чем до пандемии. А Delta и Emirates хоть и не вернулись на допандемийный уровень, все же увеличили стоимость брендов до 7,3 млрд долл. и 5 млрд долл. соответственно.

Как итог, в таблице 1 (Приложение А) отобразим самые популярные направления международного предпринимательства. Как видно, за прошедший год рост показал практически каждый сектор бизнеса, тогда как разгар пандемии в 2020 г. негативно отразился на банкинге (-44,9 млрд долл.), телекоммуникациях (-49,7 млрд долл.), страховании (-17,3 млрд долл.) и даже нефтегазовом бизнесе (-84,5 млрд долл.).

Таким образом, международное предпринимательство в 2021 г. оправилось от последствий пандемии и успешно развивается. Китай и Юго-Восточная Азия становятся новыми центрами бизнеса, однако у США гораздо большее количество компаний-гигантов, осуществляющих международную предпринимательскую деятельность.

**2.3 Участие России в международном бизнесе**

Российская Федерация – ключевой игрок на международной арене. Страна является членом множества международных ассоциаций, а ее компании активно инвестируют в зарубежные бренды. Более того, и для большинства иностранных компаний Россия – стратегически важный партнер и перспективный рынок для развития предприятий.

Прямые иностранные инвестиции в компании России выросли до $30,7 млрд — в 3,8 раза больше, чем в 2020 году. При этом в четвертом квартале этот показатель снизился на 19,5% и составил $3,3 млрд. Больше всего вложений осуществили компании Китая – 21%. Германия и США расположились в тройке лидеров – 19% и 15% соответственно, рисунок 2.7.

Традиционно, наибольший объем вложений идет в компании из Московской и Ленинградской областей. Значительно реже инвестируют в предприятия Дальневосточного, Приволжского и Уральского округов, однако, китайские компании в последние годы вложили более 750 млн руб. в строительство лесоперабатывающих заводов в Улан-Уде и нефтеперарабатывающего завода в Приморье, а немецкие компании инвестировали в заводы Удмуртии по переработке мяса [45].

Рисунок 2.7 – Доля стран, осуществляющих прямые иностранные инвестиции на территории РФ [63]

Если говорить об отраслевой принадлежности иностранных инвестиций в компании РФ, то 20,8% вложений приходится в обрабатывающие производства и 19,9% в торговые компании. Менее всего инвестируют в организации, которые занимаются недвижимостью, а также телекоммуникациями – 6,2% и 3%.

Рассмотрим подробнее компании, в которые больше всего вкладывают иностранные инвесторы. Выберем самые доходные инвестиционные фонды, которые в 2021 г. успешно преодолели кризисное влияние пандемии и санкции западных государств. В последние пять лет каждый из фондов приносил минимальную доходность в 12% годовых. Сравнивая их динамику в 2021 г. с динамикой РТС получим следующие цифры:

– РТС – 15,0%,

– UBS (Lux) Equity SICAV – Russia – 21,9%,

– Pictet-Russian Equities – 18,6%,

– Liontrust Russia Fund – 18,9%,

– HSBS Global Inv. Funds - Russian Equity – 21,2%,

– JPMorgan Funds - Russia Fund – 17,1%.

Средний уровень доходности фондов находился на уровне 20%, что существенно больше, чем российский РТС. Отметим, что последние полгода стали неудачными для инвестиционного рынка – доходность РТС сократилась на 7,6%, тогда как среднее падение иностранных индексов составило около 5%. В таблице 2.6 отобразим топ-10 компаний, в акции которых больше всего вкладывались иностранные инвесторы.

Таблица 2.6 – Доли вложений иностранных инвесторов в акции российских эмитентов в 2021 г. (составлено автором по материалам [69])

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Компания | Индекс РТС | UBS (Lux) Equity SICAV - Russia | Pictet-Russian Equities | Liontrust Russia Fund | HSBS Global Inv. Funds - Russian Equity | JPMorgan Funds - Russia Fund |
| Сбербанк | 15,0% | 5,9% | 8,4% | 4,7% | 7,9% | 7,8% |
| Газпром | 15,0% | 5,0% | 9,4% | 9,7% | 9,2% | 9,8% |
| Лукойл | 11,4% | 4,3% | 7,8% | – | 8,2% | 5,5% |
| Яндекс | 7,7% | 6,2% | – | 7,8% | 4,8% | 4,6% |
| Новатэк | 5,4% | 4,2% | 4,3% | 5,3% | 5,1% | – |
| TCS Group | 4,4% | 8,7% | 4,2% | 6,2% | 6,3% | – |
| Роснефть | 3,4% | 9,0% | 4,4% | 4,5% | – | – |
| Полиметалл | 2,4% | 4,6% | 3,5% | 4,8% | – | – |
| Полюс | 2,2% | 4,2% | – | 4,7% | 4,7% | – |
| Магнит | 2,1% | – | 4,1% | – | – | 4,5% |
| Татнефть | 1,7% | – | 4,5% | – | – | 3,9% |
| НЛМК | 1,4% | – | – | – | – | 3,8% |
| Х5 | 1,2% | – | – | – | – | 4,5% |
| ФосАгро | 1,0% | – | – | 4,7% | – | – |
| HeadHunter | 0,6% | – | – | 4,8% | – | – |
| Деткий Мир | 0,4% | 4,2% | – | – | – | – |

Главный вывод, который можно сделать исходя из данных таблицы – иностранцы сильно разбавляют российских тяжеловесов менее крупными компаниями и в целом идут против логики и структуры индекса РТС. Так, например, доли вложений в Газпром, Сбербанк, Лукойл и Новатэк заметно ниже, чем в РТС. Разница доходит до 4,7% против 15%, то есть втрое не в пользу компании. Больше всего в компанию газовой отрасли вкладывает JPMorgan Funds – 9,8%, а вот UBS (Lux) Equity SICAV – Russia, наоборот, имеют долю всего лишь в размере 5,0%. Очень сильные ставки — на золотодобывающие компании. Доли Полиметалла и Полюса взлетели до 4,7–4,8% против 2,2–2,4% в индексе.

Выделим Роснефть – компания в четырех портфелях инвестиционных фондов из пяти, причем ее доля в них существенно выше, чем в РТС. «Роснефть» показывает завидную устойчивость к различным колебаниям на мировом рынке нефти и газа, а сотрудничество с другими странами становится приоритетом в развитии корпорации [48]. Магнит и Татнефть хоть и входят в портфель всего лишь двух фондов, но их доля тоже заметно выше, чем в РТС. Компании, имеющие минимальную долю в РТС тем не менее занимают более 4% в портфелях иностранных фондов, которые считают их достаточно привлекательными.

Если рассмотреть аналогичную ситуацию в 2020 г., то можно заметить, что в нынешнем периоде отсутствует множество компаний, например, Норникель. Он не вошел в топ-10 бумаг ни в одном фонде. Также в первой десятке ни у одного из фондов нет АЛРОСА и Северстали, хотя еще год назад они там были. Отсутствуют Сургутнефтегаз, ММК и МТС. Исчезли из прежних топов АФК Система и Mail.ru.

Для иностранных компаний экспорт как способ входа на российский рынок – гораздо прибыльнее, чем инвестиции. Это связано в первую очередь с отсутствием на российском рынке компаний, способных произвести тот или иной товар. Так, в 2021 г. объем экспорта иностранных компаний на российский рынок составил 293,4 млрд долл., рисунок 2.8., существенно превысив показатели прошлых годов – на 26,7% 2020 г. и на 20,5% 2019 г. Отметим, что для иностранных компаний, выходящих на российский рынок это экспорт, тогда как для самой РФ это импорт. Увеличение стоимостных объемов импорта было связано не только с ростом цен на него (+10,4%), но и со значительным увеличением физических объемов ввоза товаров (+15,0%). Более того, уже с декабря 2020 г. импорт товаров превышал доковидный уровень [30].

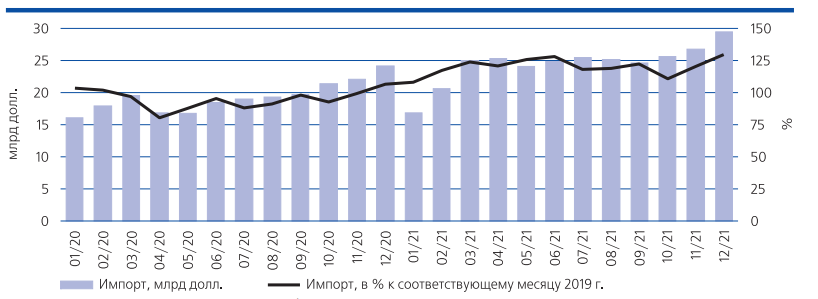


Рисунок 2.8 – Объемы экспорта иностранных компаний на рынок РФ (импорта РФ) [30]

Товарная структура, рисунок 2.9, за анализируемый период не претерпела существенных изменений. Традиционно российский рынок популярен для ввоза автомобилей и иных транспортных средств – 47,26% в 2021 г., причем за прошедшие годы этот показатель только вырос. Такие марки как KIA, Hyundai, Mercedes, BMW являются лидерами среди иностранных компаний, наращивают обороты и компании из Китая – Chery, Haval и Geely.

Заметно реже на рынок РФ выходят компании химической промышленности, в 2021 г. их объем составил 19,06%, тогда как в предыдущие годы показатель был на уровне 18,32% и 19,59% соответственно. Среди лидеров можно отметить компании Procter and Gamble, Bayer, Linde AG. В 2021 г. Россия особенно нуждалась в закупках зарубежных лекарственных средств из-за продолжающейся пандемии коронавируса.

Ввиду высокой развитости сельского хозяйства только 12,05% от объемов поставок из-за рубежа приходится на иностранные компании. Чаще всего они выходят на наш рынок с такими продуктами как орехи и фрукты (1,97% от всего импорта РФ), а также семена и их плоды (0,80%). Преимущественно Россия закупает продовольственные товары у стран СНГ. Так, на долю Беларуси приходится 9% в структуре этой товарной группы. Продукты растительного происхождения в Россию в основном поставляют из Турции, Эквадора и Бразилии.

Рисунок 2.9 – Структура экспорта иностранных компаний экспорта иностранных компаний на рынок РФ (импорта РФ) [38]

Меньше всего иностранные компании представлены такими видами товаров как минеральные продукты (1,98% в 2021 г.) и древесина – 1,47% в 2021 г.

Практически четверть товаров, которые экспортируются иностранными компаниями на территорию РФ представлены Китаем – 24,8% по состоянию на 2021 г., рисунок 2.10. Помимо автомобилей, предприятия из Поднебесной выходят на наш рынок с текстилем, одеждой и обувью, металлами и различной технологической аппаратурой. В целом, тройка лидеров аналогична со странами, которые наиболее всех осуществляют прямые инвестиции в компании РФ (рисунок 2.6) – Германия с 9,3% и США с 5,8%.

Рисунок 2.10 – Структура экспорта иностранных компаний экспорта иностранных компаний на рынок РФ (импорта РФ) в разрезе стран [42]

Обе эти страны (как иные страны Европы) поставляют нам фармацевтические товары, транспортные средства, а также измерительные приборы и другую аппаратуру. Из стран СНГ основными поставщиками продукции в Россию являются Беларусь (5,3%) и Казахстан (2,4%), у которых наша страна закупает продовольственные товары.

Теперь перейдем к рассмотрению обратной стороны. К сожалению, централизованный учет прямых иностранных инвестиций, осуществленных российскими компаниями, не ведется. Единственный вариант – рассмотрение общего оттока капитала из РФ, который в 2021 г. составил более 72 млрд долл, в 2020 г. – 50,4 млрд, а в 2019 г. – 22,6%, рисунок 2.11. Однако только около половины из этой суммы представлена инвестициями [8].

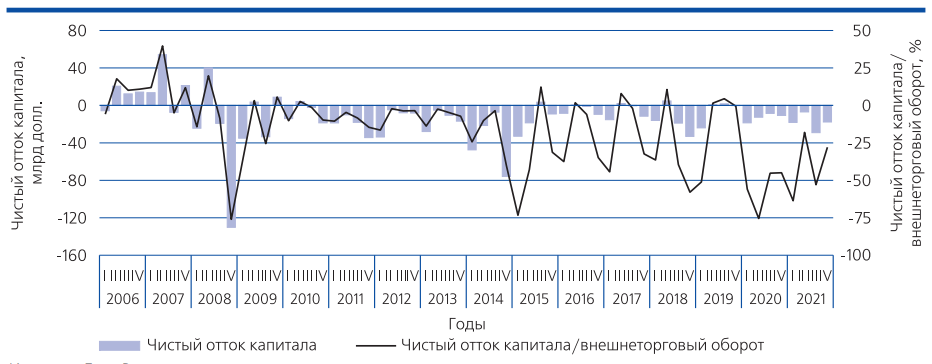


Рисунок 2.11 – Чистый отток капитала частного сектора РФ [8]

Рынок слияния и поглощения в России в прошлом году сократился в 1,4 раза по сравнению с 2020 г., однако объем сделок по покупке российскими юрлицами иностранных компаний достиг шестилетнего максимума — 7,2 млрд долл. и вырос практически в 11 раз. Главные игроки на иностранном рынке – компании «Газпром» и «Лукойл», скупающие иностранные компании топливно-энергетического сектора. Отметим, что по географической направленности популярностью больше пользуется Европа, чем США или Азия, так как в Америке достаточно трудное законодательство, которое значительно усложняет осуществление инвестиций, а Азия в целом достаточно нестабильна для вложений.

Успехом пользуется также трейдинговый рынок — удобрения, углеводороды. География обширна — от Германии до Латвии. В последнее время популярностью стала пользоваться Африка, особенно в части добычи нефти или драгоценных камней. При этом российская «Татнефть» помимо Африки решила расшириться, выйдя на итальянский рынок.

Перейдем к экспорту, как способу российский компаний выйти на международную арену. Общий объем экспорта в 2021 г. составил 491,6 млрд долл., что существенно больше, чем в 2019 г. – на 45,8%, рисунок 2.12. Такие показатели обоснованы пандемией и локдауном, когда в 2019-2020 гг. многие компании не могли поставлять свою продукцию на иностранные рынки. Рост цен на сырье и материалы стал дополнительным фактором стремительного увеличения объемов экспорта.

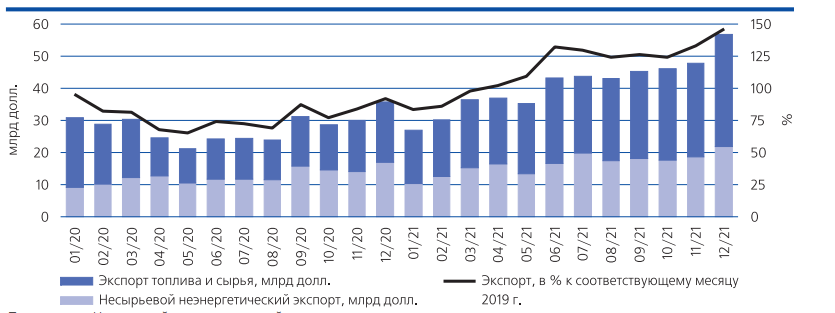


Рисунок 2.12 – Экспорт российских компаний на международные рынки [34]

Отраслевая структура экспортируемых товаров существенно не изменилась за анализируемый период, рисунок 2.13. Как и раньше, в основном на международные рынки российские компании выходят для сбыта минеральных продуктов – нефти, газа и др. Их доля в общем объеме составила 57,40% в 2021 г., что больше, чем в 2020 г. (51,19%), но значительно меньше, чем в 2019 г., когда 63,39% экспорта было представлено компаниями топливно-энергетического комплекса [63]. Основными игроками на иностранном рынке выступают «Газпром», «Лукойл», «Роснефть», «Русгидро», «ЭнелРоссия» и др.

В 2021 г. значительно выросли поставки электроэнергии — почти в два раза, керосина — на 28,3%, природного газа — всего на 0,5%. Однако снизились физические поставки автомобильного бензина (на 24,5%) и сырой нефти (на 3,8%), что обусловлено уменьшением объёмов экспорта нефти в связи с ограничениями её добычи в рамках соглашения ОПЕК+ и ростом внутреннего потребления.

Доля экспорта металлов и изделий из них составила в 2021 г. 10,65%, что несколько больше, чем в 2020 г. (10,37%) за счет роста цен на металлы. В основном за рубеж поставляются черные металлы – около 15%. Рост этой категории в 2021 г. составил более 7,9% или 100,08 млн долл. А вот продукция из меди и сплавов не пользовалась спросом в текущем периоде, объем их экспорта снизился более чем на 40%. Среди компаний, представляющих данный сектор экономики выделим «Норникель», «НЛМК» и «Северсталь».

Рисунок 2.13 – Структура экспорта российских компаний на международные рынки [33]

На третьем месте по объемам экспорта расположилась продукция химической промышленности – 7,85% в 2021 г. против 7,11% и 6,39% в 2020 г. и 2021 г. соответственно. Российские компании чаще стали поставлять пластмассу (на 18%), каучук и резину (на 11%), а также различные удобрения (на 9,9%). Объёмы фармацевтической продукции, напротив, снизились на 5,6%.

Основным иностранным рынком для развития международного предпринимательства выступает Китай – на его долю пришлось около 13,8% экспорта в 2021 г., рисунок 2.14. Страна является важнейшим покупателем нефти и газа, причем в последствии доля продаж компаний топливно-энергетического комплекса только вырастет ввиду строительства новых газопроводов [49].

Рисунок 2.14 – Структура экспорта российских компаний на международные рынки в разрезе стран [12]

США впервые находится не в тройке, занимая долю экспорта всего лишь 3,6%. Помимо нефти и газа компании РФ поставляют в Америку металлы, необходимые для строительства самолетов, алюминий и сталь, а также платину. Также РФ входит в тройку главных стран, где США покупают удобрения.

Нидерланды и Германия – страны, которые расположились на втором и третьем местах по объему экспорта. В большинстве своем экспорт, конечно, состоит из нефти и металлов, однако поставки также состоят из древесины и рыбной продукции.

Российские компании установили исторический рекорд по несырьевому экспорту в 2021 г., достигнув 193 млрд долл., в основном благодаря росту экспортных поставок металлопродукции, химических товаров, продукции машиностроения и продовольствия. За счёт введения новых мощностей увеличиваются поставки за рубеж фармацевтической продукции, полимеров и древесных плит.

Как итог, рассмотрим общую структуру товарооборота российский компаний с иностранными, таблица 2.7. Европейские компании занимают долю в 35,9% в 2021 г., которая хоть и выросла за прошедший год, но сократилась относительно 2019 г., когда составляла 39%.

Таблица 2.7 – Структура товарооборота российских компаний с иностранными,% [34]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | 2019 г. | 2020 г. | 2021 г. | Изменения | |
| 2020 г. | 2021 г. |
|  | |
| Евросоюз | 39,00 | 33,80 | 35,90 | -5,20 | 2,10 |  |
| Великобритания | 2,70 | 4,70 | 3,40 | 2,00 | -1,30 |  |
| Украина | 1,70 | 1,70 | 1,60 | 0,00 | -0,10 |  |
| Турция | 3,90 | 3,70 | 4,20 | -0,20 | 0,50 |  |
| Китай | 16,70 | 18,30 | 17,90 | 1,60 | -0,40 |  |
| США | 3,90 | 4,20 | 4,40 | 0,30 | 0,20 |  |
| Япония | 3,00 | 2,80 | 2,50 | -0,20 | -0,30 |  |
| Республика Корея | 3,60 | 3,50 | 3,80 | -0,10 | 0,30 |  |
| Армения | 0,40 | 0,40 | 0,30 | 0,00 | -0,10 |  |
| Белоруссия | 5,10 | 5,00 | 4,90 | -0,10 | -0,10 |  |
| Казахстан | 3,00 | 3,40 | 3,30 | 0,40 | -0,10 |  |
| Киргизия | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,00 | 0,00 |  |

Это произошло из-за роста цен на энергоресурсы и прочие биржевые товары – основу российского экспорта на европейский рынок.

Доля Великобритании и Украины сократилась за исследуемый период и существенно сократится в будущем, чему причиной напряженные политические отношения. Китай был и остается нашим важнейшим стратегическим партнером, рынок Поднебесной – основной для российских компаний. Среди стран СНГ (доля которых несколько сократилась за прошлые годы и составила в 2021 г. 12,2%) выделяется Белоруссия – ее доля в 2021 г. находилась на уровне 4,9%.

Таким образом, РФ в системе международного предпринимательства представлена достаточно широко. Для российских компаний, с учетом дешевеющего рубля, иностранный рынок, как американский, так и европейский, сейчас представляется крайне интересным. Поэтому постепенное расширение на Запад и Азию для распространения своей продукции видится вполне логичным развитием бизнеса. В то же время российский рынок в 2021 г. стал более привлекателен для иностранных инвесторов.

**3 Направления совершенствования процессов международного предпринимательства в современных условиях хозяйствования**

**3.1 Тенденции и проблемы развития международного бизнеса на современном этапе**

Сегодня международное предпринимательство вышло на тот уровень, когда субъекты хозяйствования – крупные и мелкие компании ищут все новые и новые способы работы на внешних рынках, которые помогли бы заработать как можно большую прибыль при меньших затратах, т.е. быть наиболее выгодными. Для обхода конкуренции предприниматели разрабатывают новые продукты, открывают и создают новые рынки сбыта [9]. В период глобализации и интернационализации международное предпринимательство принимает новые признаки и характерные черты, которые мы далее рассмотрим:

1) к числу первых тенденций можно отнести сам рост международного предпринимательства, увеличение масштабов международных предпринимательских структур [36]. Выход на международные рынки теперь не просто способ заработать. Компания обязана сделать это, если хочет улучшить качество своего товара, увеличить клиентскую базу. Крупные организации, которые уже вышли на международную арену, теперь ориентированы на более длительное сотрудничество, на заключение долгосрочных партнерских соглашений как с поставщиками и потребители, так и с партнерами по бизнесу. Главной причиной этому стало конечно увеличение темпов роста технологического развития регионов, в результате чего научные достижения в области логистики и транспортировки, связи, коммуникаций позволяют налаживать более тесные связи между участниками рынка и совершенствовать их взаимодействие, а также осуществлять оперативный контроль и управление над всеми формами международных операций.

Все большее количество компаний ориентированы именно на внешний рынок, рисунок 3.1. Согласно отчету GEM страной, предприниматели которой в большей степени нацелены на международную деятельность, является Люксембург (57%). Схожая картина наблюдается у Кипра, Словении и Греции. Россия также наращивает долю, в 2021 г. она составила 22,3%, что существенно выше, чем в прошлом году (14,5%) и позапрошлом году (6%). Отметим, что лишь 1,7% предпринимателей ориентированы только на внешний рынок.

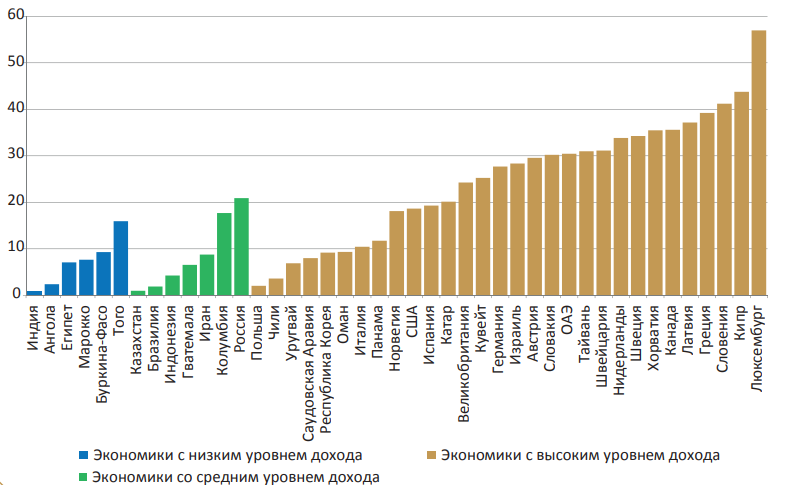


Рисунок 3.1 – Доля предпринимателей стран мира, ориентированных на внешние рынки [71]

2) из этого вытекает и еще одна тенденция – меняющаяся роль конкуренции в глобальном масштабе. В-первых, растет общий уровень конкуренции в связи с появлением большого количества компаний, снятием торговых барьеров, все большей экономической и политической сплоченностью государств. Во-вторых, международную конкуренцию испытывают даже те компании, которые работают только на отечественных рынках, так как те или иные поставщики и партнеры являются организациями с международным статусом. Для предпринимательских организаций международная ориентация становится решающей для долговременного выживания и последующего развития. Интернационализация становится двигателем роста богатства отдельных фирм и общества в целом.

В течение многих лет агентство IMD составляет рейтинг конкурентоспособности стран, в котором рассматривает несколько аспектов – политическую и экономическую эффективность государств, инфраструктуру и эффективность бизнеса. За 2021 г., в течение которого мобильность была серьезно ограничена, страны, правительства которых поддерживали свою экономику, сохранили свой уровень конкурентоспособности перед лицом пандемии covid [73]. Так, лидером стала Швейцария, Швеция и Дания оказались в тройке. США расположились лишь на 10 месте, Китай и вовсе на 16. Место РФ тоже не радует – 45, хотя годом ранее государство располагалось на 50 строчке. Нас более интересует раздел, посвященный эффективности бизнеса. Оценка проводилась по нескольким критериям:

– производительности и эффективности,

– рынку труда,

– финансам,

– методам управления,

– отношениям и ценностям.

Так, самой конкурентоспособной страной для международного предпринимательства является Дания. Швеция на втором месте, Гонконг – на третьем. У США и Китая вновь невысокие позиции – 10 и 17 соответственно, равно как и у РФ, которая находится на 54 строчке в рейтинге.

3) технологии, конечно, выступают еще одной характерной чертой, присущей международному предпринимательству. Они минимизируют издержки, позволяют производить любые операции за короткие сроки, а также автоматизировать множество бизнес-процессов. Помимо этого, компании, применяющие передовые технологии, способны обеспечить индивидуальный подход к каждому клиенту, более грамотно контролировать все процессы и управлять ими, а также:

– оптимизировать свои расходы,

– увеличить доходы,

– повысить производительность труда,

– повысить качество маркетинга и рекламы,

– преодолеть влияние конкуренции,

– занять более устойчивые позиции на рынке и опередить конкурентов.

К ключевым трендам в международной предпринимательской деятельности можно отнести:

– удаленная работа. Это самый главный тренд последних лет, который развился в такой степени именно благодаря пандемии и локдауну [10]. Однако это не только дистанционная работа офисных сотрудников или обучение в университетах и колледжах. Гибкая предпринимательская модель «удаленки» позволяет организовать бесконтактные автоматизированные мини-маркеты, облачные сервисы, онлайн-заказы и курьерскую доставку, т.е. все то, что появилась ввиду введения дистанционного формата компаниями,

– глобальная персонализация. Ориентация на всю целевую аудиторию, либо на их группы уже не дает такого результата как раньше, поэтому организации сегодня нацелены на конкретные предложения для каждого участника рынка – от планов питания до постройки туристических маршрутов. Как следствие такие профессии как дата-аналитики наиболее активны в бизнесе, так как они могут объединять и анализировать огромные статистические массивы для дальнейшей выработки персонифицированных предложений,

– маркетплейсы. Это специализированные онлайн-площадки для магазинов. Так как большинство торговых компаний в принципе отказываются от оффлайн формата и перебираются в интернет, то появление площадок, которые объединяют производителей схожих товаров в одном месте вполне оправдано. К тому же маркетплейсы предоставляют предпринимателям готовые решения: не надо заниматься созданием и раскруткой собственного онлайн-магазины,

– экосистемы и супераппы. Еще одно направление, которое получило мощное развитие в период пандемии, даже несмотря на то, что впервые появилось в конце 20 века. Компании стремятся создать экосистему, в рамках которой будет объединено несколько собственных или партнерских сервисов [52]. Так, существует два типа экосистем – экосистемы решений, в рамках которых создаются сервисы, которые дополняют функционал компании и экосистемы транзакций, которые объединяют несколько независимых производителей с клиентами через единую платформу. Как итог создается суперапп-приложение, позволяющее отслуживать и работать сразу во всех сервисах, входящих в экосистему. Такой формат ведения предпринимательской деятельности не только генерирует большую прибыль, но также и оптимизирует все бизнес-процессы, позволяет проводить более детальное планирование и прогнозирование, проводить качественны маркетинг и привлечь большее количество клиентов,

– блокчейн. Это непрерывная цепочка блоков с информацией, которую нельзя удалить или исправить, а можно только дополнить, хранящаяся в облаке [2]. Благодаря блокчейну можно исключить некоторых посредников в бизнес-процессах, повысить уровень конфиденциальности и скорости проведения операций. Более того, данный инструмент позволяет:

– проверить происхождение товара и его подлинность за счет использования технологии распределенного реестра,

– ускорить отраслевую кооперацию,

– разрешить множество споров за счет тех данных, которые постоянно хранятся в облачном сервисе.

Как следствие, благодаря блокчейну, стал популярен такой способ привлечения инвестиций как ICO. Это токены, которые выпускают для получения краткосрочной прибыли (некоторый аналог краудфандинга) [5]. Согласно прогнозам PwC, к 2030 г. мировой ВВП вырастет на 1,76 трлн долл. благодаря блокчейну.

4) еще одной тенденцией выступает диверсификация бизнеса. Сегодня практически невозможно заработать прибыль если компания ориентирована только на какой-то один вид товара или услуги, особенно если организация представляет малый бизнес. Диверсификация и раньше была одним из трендов бизнеса, однако сегодня она вышла на новый уровень в качестве наиболее успешной стратегии страхования рисков и расширения бизнеса. Международные компании используют в большей степени два типа диверсификации – связанный и несвязанный. Если первый характеризуется созданием нового бизнеса, который неотъемлемо связан с основным, то второй тип (его еще называют латеральным), наоборот, основан на запуске совершенно нового для компании вида бизнеса. Это позволяет сократить риски и сохранить какую-то часть прибыли в случае, если в какой-то сфере будут введены барьеры, ограничивающие деятельность предприятия.

5. Помимо самих бизнес-процессов изменяется и система управления эти процессами. Перед руководителями стоят гораздо более глобальные задачи, которые они должны решить. По мере роста предприятия, расширения регионов присутствия, менеджеры должны учитывать гораздо большее количество экономических и политических факторов деятельности, национальных и культурных различий между рынками. Выделим частные тенденции в управлении международным бизнесом на современном этапе:

– изменения в финансовой сфере менеджмента. Во-первых, фирмы ориентированы больше на рост капитализации, а не на увеличение объемов продаж. Во-вторых, политика в области финансов все больше определяется международными стандартами, а не стандартами, принятыми внутри фирмы,

– использование новых организационных форм бизнеса. Современные информационные технологии позволили создать новые организационные метанациональные организационные структуры. Их главная особенность – глобальность и минималистичность. В рамках новой структуры у зарубежных представительств и филиалов компании более широкие полномочия, сама фирма ориентирована в первую очередь на потребителей,

– рост значимости международного аутсорсинга. Аутсорсинг – это передача одной либо нескольких функций компании сторонней организации. Данная мера позволяет фирме концентрироваться на основном виде деятельности, а такие функции как анализ, статистика, отчетность могут быть переданы в управление другой компании [33]. Предприятия, выбирающие аутсорсинг на международном уровне, часто выигрывают от различий в затратах на рабочую силу и производство. Распределение цен в другой стране может побудить бизнес переместить некоторые или все его операции в более дешевую страну, чтобы повысить прибыльность и оставаться конкурентоспособными в отрасли. Компания Deloitte ежегодно проводит опрос среди международных компаний, в ходе которого выясняет какие именно функции фирмы переданы на аутсорсинг, а какие организация выполняет самостоятельно, рисунок 3.2. Так, при возможности выбора нескольких вариантов ответа, именно финансовой функцией занимаются сторонние фирмы (44%), однако одновременно с этим 90% респондентов ответили, что финансовой сферой занимаются самостоятельно. Также среди лидеров информационные технологии и программирование – 54% компаний отдают данные функции в управление аутсорсинговым фирмам и отчетность с уровнем в 32% голосов. Менее всего передается на аутсорсинг производство и цепочки поставок (4%) [70],

– смена стратегий деятельности. Крупные компании для создания более долгосрочного и эффективного бизнеса и победы в конкурентной борьбе все чаще стали использовать стратегию слияния и поглощения. Так, 2021 г. стал рекордным для рынка, составив 5,7 трлн долл. По большей части это стало возможно за счет низких процентных ставок кредитных организаций и большому объему свободных денежных средств, накопленных в результате пандемии. Также компании меняли и вектор развития, продавая нерентабельные бизнесы или диверсифицируя текущие. Например, некоторые компании приобретали технологические фирмы, чтобы улучшить свои цифровые возможности, в то время как другие подбирали конкурентов для наращивания объемов продаж.

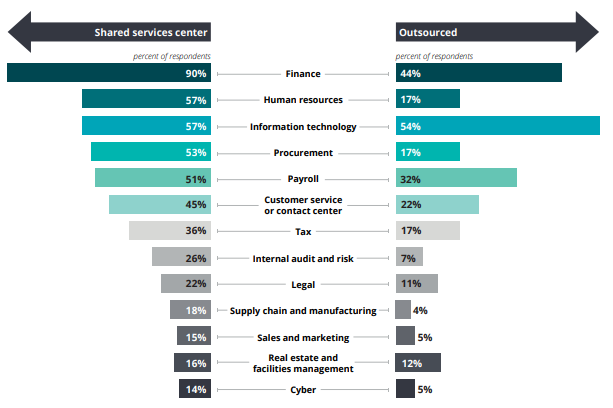


Рисунок 3.2 – Доля функций компаний, переданных на аутсорсинг и выполняемых самостоятельно [70]

Компании применяют и более адаптивные методы управления, среди которых выделяется agile – метод, согласно которому все процессы разбиваются на определенные промежутки или итерации, каждый из которых отдельно анализируется и корректируется [1]. Выделим несколько особенностей подобной рабочей структуры:

– горизонтальная структура управления организацией,

– над задачей работают небольшие команды с максимальной численностью в 12 человек,

– полная автономность каждой команды,

– наличие обратной связи с клиентами при окончании каждой итерации и др.

В подобной компании отсутствует стандартный руководитель – все сотрудники равны между собой, их роли равномерно распределяются различными сотрудниками. Номинальный руководитель есть, однако он лишь формулирует требования к тому или иному проекту, задает вектор, по которому проект будет разрабатываться.

Должному развитию международного предпринимательства мешают достаточное количество факторов. К их числу можно отнести:

– некачественный менеджмент. Данный фактор находит свое отражение и в только создаваемых бизнес-структурах и в компаниях, которые уже давно на международной арене. Так, предприниматели, только создающие бизнес зачастую совершают типичные ошибки, например:

1) ведение бизнеса в одиночку. Две или три и хорошие головы, работая в гармонии выдают лучший результат чем одна. Разность опыта, знаний и навыков людей дают необходимую синергию, особенно когда эти качества комплементарны. Вероятность найти правильные решения процессе обсуждения разговора, даже спора значительно выше, чем сидя в одиночку и читая бизнес-книжки,

2) неправильный подбор кадров. Предприниматели действуют в условиях ограниченного бюджета. Более того, расположение компании не всегда позволяет нанимать персонал из других стран,

3) неверное построение бизнес-процессов. Чтобы открыть серьёзный бизнес нужно создавать процессы и набирать команду, которая сможет работать, предоставлять высококачественный продукт клиентам и приносить доход, даже когда основатель бизнеса не работает в нём. Если бизнес замкнут на одном человеке, то его нельзя масштабировать. Предприниматель, он же руководитель того или иного бизнеса, не должен заниматься операционной деятельностью, его задача – разрабатывать стратегию и тактику.

В крупных компаниях также присутствуют некоторые проблемы управления. К ним можно отнести:

1) отсутствие ориентации на долгосрочную перспективу. Многие предприниматели живут по принципу «здесь и сейчас», не вырабатывая долгосрочную стратегию,

2) несогласованность действующих в организации формальных и неформальных (писаных и неписаных) норм и требований, противоречивость множества ограничений и норм деятельности,

3) несовершенство структуры организации – информационных, управляющих, технологических и других связей между ее участниками и др.

– неверная стратегия развития деятельности на внешнем рынке. Для того, чтобы выйти на международную арену, компаниям необходимо решить по меньшей мере два вопроса: какую именно стратегию выхода использовать и какой тип продукции, стандартизированный или адаптированный, предлагать рынку. Предприниматели, особенно неопытные, которые делают это впервые, могут неправильно выбрать стратегию выхода или же не провести комплексный анализ потенциального рынка, упустив из виду множество факторов. Как итог, компания либо не выходит вовсе на зарубежный рынок, либо не может там закрепиться, постепенно становясь банкротом,

– различия в национальных и культурных особенностях. Культурный вопрос является одним из самых явных в наше время. Многие компании, стремящиеся на внешние рынки обходят этот вопрос стороной, не ставя его во внимание. Однако успех на международной арене во многом зависит от эффективной межкультурной коммуникации. Она влияет на многие методы ведения бизнеса из повседневных операционных процессов, таких как переговоры, управление, наем, коммуникация и оценка эффективности. Одна из самых больших проблем при ведении бизнеса в глобальном масштабе - понять культурные различия и извлечь из них выгоду,

– высокая степень конкуренции на целевом рынке. Не все компании при разработке стратегии выхода на внешние рынки оценивают перспективы того или иного рынка. В случае, если на в страну приходит крупная компания, конкуренция существенно обостряется, что плохо для местных производителей, вследствие чего государство вынуждено проводить протекционистскую политику,

– наличие барьеров на целевом внешнем рынке. При проведении подобной протекционистской политики государство устанавливает различные тарифные и нетарифные барьеры для ограничения импорта, что не позволяет многим производителям попасть на потенциально прибыльный рынок. Чем же так плох протекционизм? Например:

1) ограничивает свободу предпринимательской деятельности,

2) ограничивает свободу потребителей, так как из-за ограничения импорта сокращается ассортимент товаров,

3) повышается уровень монополизации рынка,

4) рост экономики замедляется, возникают некоторые политические проблемы со странами, экспортирующими товары, а также сокращается общий уровень международной торговли товарами и услугами,

5) приводит к демотивации отечественных производителей ввиду отсутствия конкуренции,

6) приводит к неправильному ценообразованию и др.

– национализация рассматривается как проблема развития международного предпринимательства. В соответствии с идеологическими различиями некоторые государства не ведут торговлю и запрещают вести бизнес на их территориях странам, с которыми не поддерживают дружеских отношений.

Неотъемлемой частью международного предпринимательства последних лет являются санкции в отношении различных стран. Они бывают нескольких видов:

– экономические,

– дипломатические,

– военные,

– спортивные,

– экологические и др.

Более всего данный вопрос касается, конечно же, России. На данный момент наша страна является самой санкционной в мире, таблица 3.1, на нее наложено 7116 санкций, что составляет 42,39% от общего количества. Ограничительные меры против России выстраиваются по нескольким сквозным темам. Среди них – ситуация на Украине и вокруг нее, трубопроводные проекты, кибербезопасность, нераспространение ОМУ, права человека, режимы санкций против третьих стран (Венесуэла, КНДР и др.).

Если говорить о других странах, то необходимо выделить Иран и Сирию. Первые санкции на Иран были наложены еще 40 лет назад, США и страны Европы объявили бойкот Иранской нефти. На сегодняшний день 21,54% всех санкций – в отношении азиатского государства. Сирия также находится в числе «антилидеров» с общей долей в 15,54%. Пакет санкций против страны ограничивает торговлю, финансовые операции, нефтяной бизнес.

Таблица 3.1 – Самые санкционные страны мира по состоянию на апрель 2022 г. (составлено автором по материалам [67])

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Позиция | Государство | Количество санкций, шт. | Доля в общем итоге, % |
| 1 | Россия | 7116 | 42,39 |
| 2 | Иран | 3616 | 21,54 |
| 3 | Сирия | 2608 | 15,54 |
| 4 | Северная Корея | 2077 | 12,37 |
| 5 | Венесуэла | 651 | 3,88 |
| 6 | Мьянма | 510 | 3,04 |
| 7 | Куба | 208 | 1,24 |
| Итого |  | 16786 | 100 |

Санкции существенно влияют не только на бизнес государств, попавших под эти самые санкции, но и на всю структуру международного предпринимательства. Международный рынок теряет игроков, которые могли бы привнести новые товары, создать новые рабочие места и наполнить рынок квалифицированными кадрами. На внутреннем рынке сокращается предпринимательская активность, происходит отток иностранного капитала, валюта обесценивается. Филиалы зарубежных компаний на территории страны закрываются, что приводит к безработице и даже к банкротству некоторых местных производителей (в случае если они полностью зависели от деятельности иностранного партнера).

Наиболее активным инициатором санкций выступает США, на них приходится 53% всех санкционных событий. 22% от общего количества санкций наложил ЕС и его партнеры, рисунок 3.3. В целом ряде случаев партнеры ЕС присоединяются к режиму санкций Союза. Среди таких стран обычно встречаются Грузия, Украина, Молдавия, Северная Македония, Албания и др. Великобритания после выхода из ЕС перезапустила политику санкций, сегодня на ее долю приходится 7%.

Следует отметить, что не все санкции являются ограничительными мерами. Из всего количества 60,4% санкций носят негативный характер, тогда как 24,1% – нейтральный (связаны с декларациями, проектами законов и др.) и 12,7% – положительный (связаны с отменой санкций, приостановкой их деятельности, выдачей лицензий, гуманитарными исключениями и т.д.).

Помимо санкционных ограничений, РФ присущ еще целый ряд проблем, сдерживающих развитие международного предпринимательства. На основе экспертных оценок GEM определим негативные факторы международного предпринимательства в РФ, рисунок 3.4, при условии, что при достижении оценки в пять баллов фактор считается положительным. Так, негативных факторов существенно больше. Из преимуществ можно отметить развитую инфраструктуру (компании имеют качественный доступ к услугам связи и прочим элементам коммуникации, в их распоряжении много помещений и площадок для организации деятельности и др.) и динамику рынков, а также позитивный ответ бизнеса на пандемию коронавируса.

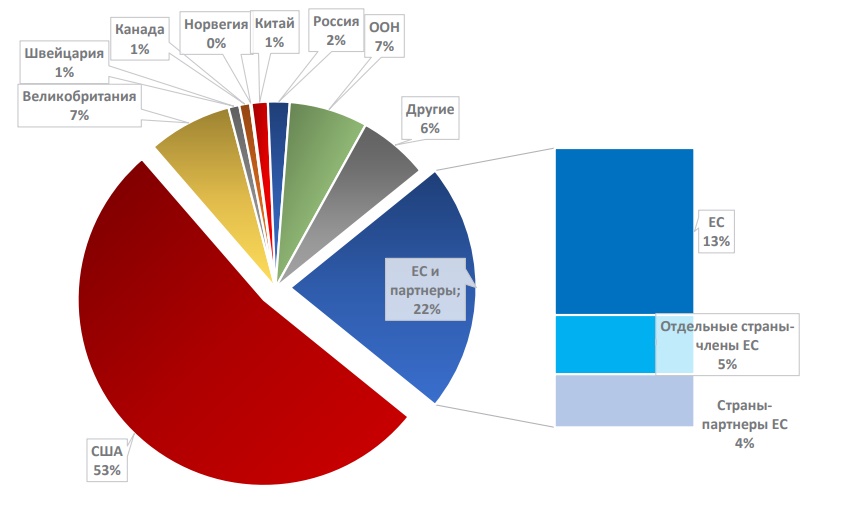


Рисунок 3.3 – Доля стран-инициаторов санкций [19]

Самый негативный фактор – недостаточное внедрение разработок. Только 13% предлагаемых товаров и услуг и 15% технологий предпринимателями нашей страны являются качественно новыми для области. И только 2% и 4% соответственно являются новыми для всего мирового рынка, рисунок 3.5. Не является новым 81% товаров и услуг и 79% технологий, с которыми предприниматели выходят на рынок, что может судить о недостаточной инновационности экономики.

Развитие коммерческой инфраструктуры получило практически нейтральную оценку – 4,4. Среди явных плюсов можно отметить доступное банковское обслуживание, а также юридические и бухгалтерские услуги. При этом, для молодых компаний достаточно тяжело найти необходимых контрагентов для ведения бизнеса, а также оплатить их услуги.

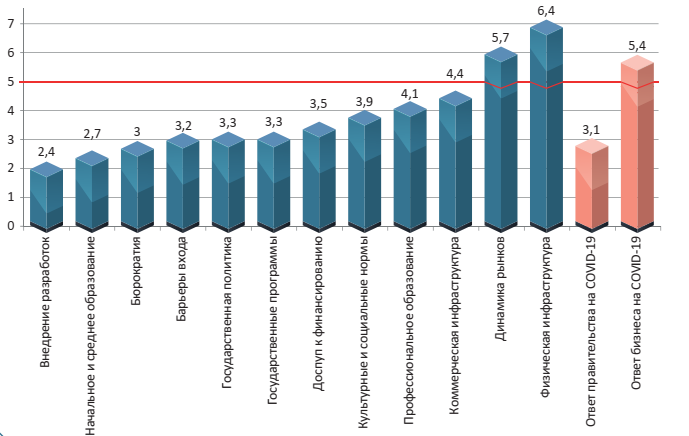


Рисунок 3.4 – Факторы развития предпринимательства в РФ [71]

В РФ отсутствует налаженная система образования (оценка 4,1) – ни на уровне школы, ни на уровне университетов и колледжей зачастую не проводится подготовка в области предпринимательства, более того, образовательная система в целом не поощряет креативность и инициативность, что так ценится в предпринимательстве.

Доступность финансовых ресурсов для предпринимательских структур также находится на низком уровне, оценка экспертов установилась на уровне в 3,5. Компании испытывают недостаток собственного капитала, им тяжело привлечь финансирование особенно со стороны венчурных компаний или бизнес-ангелов, которых в РФ малое количество. Банковский кредит выступает практически единственным средством привлечения капитала (краудфандинг и средства, привлекаемые из частных источников, конечно тоже играют роль, но объемы подобного финансирования, как правило, недостаточны для ведения предпринимательской деятельности и на отечественном, и на зарубежном рынках).

Несмотря на широкую поддержку предпринимательства со стороны государства, ее эффективность достаточно низкая (3,3), далеко не каждая компания может ее получить. Также эксперты сомневаются в компетентности и эффективности чиновников госучреждений.

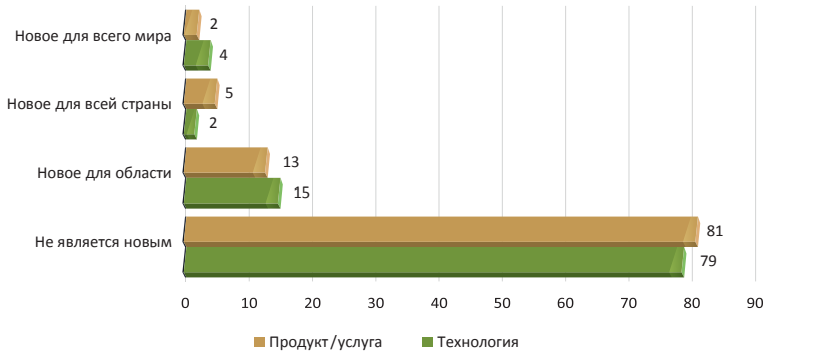


Рисунок 3.5 – Новизна товаров/услуг и технологий в РФ [71]

Среди остальных проблем международного предпринимательства в РФ можно выделить:

– бюрократию (длительное получение необходимых разрешений и лицензий, высокие затраты времени на согласование проектов и др.),

– высокие издержки выхода на новые рынки,

– высокие барьеры входы на рынки и др.

Если провести сравнение между РФ, ЕС и США, рисунок 3.6, то можно заметить существенное превосходство предпринимательских секторов США и ЕС. Все факторы США находятся в положительной зоне и позитивно влияют на бизнес-процессы страны, равно как и факторы ЕС. Наибольшее превосходство наблюдается в культурных и социальных нормах, барьерах входа, инновациях и государственной политике.

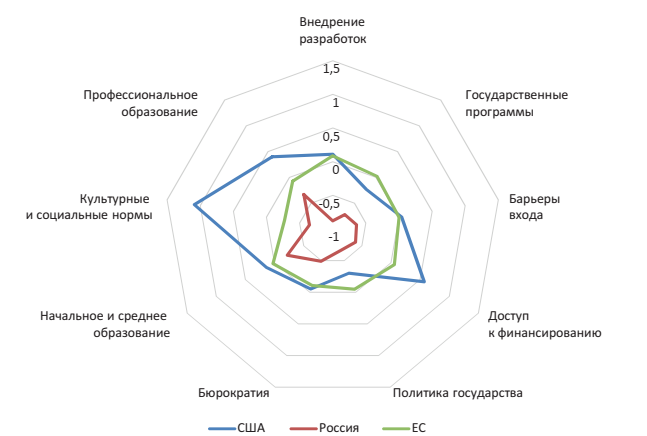


Рисунок 3.6 – Сравнение факторов предпринимательства РФ с США и ЕС [71]

Таким образом, несмотря на положительную динамику развития международного предпринимательства, ему присущ ряд проблем, как экономического характера, так и политического, и социального. Их преодоление позволит предпринимательству выйти на новый уровень. России, как части системы международного предпринимательства, характерны гораздо более серьезные проблемы. Наша страна значительно уступает США или Европейским государствам в развитии, на ее долю приходится огромное количество сдерживающих факторов. Их изучение и анализ позволяет определить направление развития институтов и сформировать рекомендации по совершенствованию.

**3.2 Рекомендации по совершенствованию международного предпринимательства**

Процессы глобализации и интернационализации существенно изменяют все мирохозяйственные связи, в результате чего международное предпринимательство на сегодняшний день характеризуется все более высокой динамичность и сложностью формирования. Факторы, оказывающие влияние на компании и непосредственно самих предпринимателей, стремящихся выйти на внешние рынки или закрепиться на них, становятся все более разнообразными и разнонаправленными. Как результат, компании оказываются в ситуации нарастающей неопределенности при принятии решений о расширении и масштабировании своего бизнеса и непредсказуемости результатов их реализации.

Успеха можно достичь лишь правильно выбрав стратегию развития фирмы. Принятие стратегического решения в любой компании состоит в выборе правильной стратегической альтернативы, который основывается на постановке целей фирмы и глубоком анализе ее внутренней и внешней среды [38]. Ввиду сложности принятия управленческих решений оптимизируем процесс масштабирования бизнеса путем разработки комплексной схемы данного процесса с включением в нее основной совокупности возможных действий масштабируемой компании в современных условиях с учетом их важности и причинно-следственной взаимосвязи, рисунок 1 (Приложение Б).

Например, компания имеет какой-либо товар, с которым она хочет выйти на внешний рынок или закрепиться на нем. Тогда предпринимателю и его команде необходимо:

– проанализировать внутреннюю среду предприятия,

– проанализировать целевой рынок (рынки),

– проанализировать макросреду.

Важным первоначальным этапом в этой связи является формирование перечня потенциальных зарубежных рынков сбыта продукции, его подробный анализ и изучение. Менеджменту фирмы необходимо обратить внимание на:

– потребительские качества населения. Может быть такое, что потребители данного рынка в принципе не любят и не потребляют подобную продукцию (так, в 20 штатах США и Канаде запрещена молочная продукция, выходить на данный рынок, предлагая, например, сыры или молочные коктейли, было бы провалом). Если вкусы целевой аудитории и потребителей отечественной страны не отличаются, то компания может выходить на рынок, используя стратегию адаптации, что позволит существенно сократить издержки на производство, рекламу и маркетинг, а также продвижение и сбыт. Если предпочтения потенциальных клиентов различаются, то выходом здесь будет являться применение стратегии адаптации, что хоть и приведет к дополнительным затратам, но позволит создать более конкурентоспособный продукт,

– наличие глобальных покупателей. К таким, как правило относятся компании из разных отраслей промышленности, деятельность которых направлена на весь мировой рынок. В случае, если подобный покупатель заинтересован в продукции фирмы, то она может использовать стратегию стандартизации. Отсутствие глобальных покупателей в свою очередь приведет к необходимости разработки индивидуального подхода к каждой группе клиентов и, как следствие, адаптации,

– конкурентов. Необходимо проанализировать деятельность основных конкурентов фирмы на целевом рынке, их продукцию, финансовое состояние, методы и формы маркетинга и привлечения клиентов. Если фирма не в состоянии конкурировать с соперниками, то необходимо искать другой рынок для организации своей деятельности. Если масштабируемая компания способна справиться с конкуренцией на рынке, то дальнейшим вопросом является тип товарной политики. В случае, если конкуренты действуют глобально и достаточно успешно на мировом рынке, они получают значительную экономию на издержках. Конкурировать с ними, используя стратегию адаптации, будет очень сложно и, скорее всего, малоперспективно. Исключение может составлять работа в какой-то целевой, специализированной нише рынка или специализация на узком круге клиентов,

– количество товаров и услуг заменителей, в случае если их достаточно на рынке, то фирме будет трудно на нем закрепиться даже при использовании стратегии адаптации,

– потенциальных поставщиков и партнеров. Положительным фактором при выходе на внешний рынок будет наличие глобальных поставщиков, что позволит сократить издержки как производство, так и на логистику. В этом случае перспективной будет стратегия стандартизации. В ином случае, фирме придется понести дополнительные расхода по поиску поставщиков, плюс по использованию стратегии адаптации,

К дополнительным факторам анализа целевого рынка (рынков) следует также отнести:

– емкость внешнего рынка, характер и эластичность спроса,

– уровень мировых цен и тенденции их изменения,

– формы работы на зарубежном рынке, формы посреднических соглашений, виды сделок, формы торговли.

Отдельным этапом выделим необходимость анализа культурных и национальных особенностей рынка, так как данная проблема сильно мешает компаниям развиваться. Они попросту не могут конкурировать на рынке из-за культурного империализма или недостаточной социализации своих работников. Для того, чтобы этого избежать, необходимо знать модели кросс-культурного поведения в предпринимательстве. Отметим, что это могут применять и компании, которые уже давно ведут международную предпринимательскую деятельность. Мировые рынки можно разграничить на несколько типов, таблица 3.2. Большая их часть ставит во главу угла взаимоотношения. Т.е. налаживая деловую связь с предпринимателями из Латинской Америки или Азии, необходимо хорошо знать партнера, доверять ему, использовать личный контакт. Переписка по Интернету или видео-связь могут быть неэффективным средством установления связей. Предпочтительными методами установления контакта будут:

– международные торговые выставки,

– торговые ассоциации,

– знакомство через третье лицо.

В противоположность этому можно поставить США или страны Северной Европы, Великобританию. Данная группа государств ориентирована на сделку, т.е. на выполнение задания любой ценой. Для них личные взаимоотношения могут сформироваться в процессе ведения бизнеса, и это не является самоцелью. Им достаточно предложить товар, который будет пользоваться спросом на рынке, показать проведенное маркетинговое исследование. Однако такое положение дел неприемлемо для бизнес-моделей, ориентированных на взаимоотношения.

Таблица 3.2 – Типы мировых рынков по культурным различиям (составлено автором по материалам [51])

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Культуры, сосредоточенные на сделке | Культуры, которые умеренно сосредоточенны на сделке | Культуры, для которых определяющим фактором успеха являются взаимоотношения |
| Северная Америка | Южная Африка | Латинская Америка |
| Великобритания | Гонконг, Сингапур | Африка |
| Австралия | Южная и Центральная Европа | Страны арабского мира |
| Германия | Чили | Азия |
| Новая Зеландия | Бразилия |  |
| Северная Европа |  |  |

Помимо этого, менеджмент фирмы должен:

– обучать персонал межличностным отношениям и умению вести переговоры с иностранными партнерами,

– изучать кросс-культурный этикет,

– нанимать работников, знающих целевой рынок и его особенности,

– проводить тренинги для сотрудников по кросс-культурному общению,

– повышать общую культурную осведомленность работников.

Существует и группа стран, культуры которых умеренно ориентированы на сделку. К таким можно отнести Южную и Центральную Европу, Южную Африку и др. К ним в равной степени можно отнести выводы о двух предыдущих типах культур.

Как это поможет в международном предпринимательстве? Доля заключенных сделок будет несомненно выше, у фирм появится множество партнеров из различных регионов мира, количество отказов и разрывов соглашений сократится в несколько раз.

Следующим этапом в анализе выступает оценка макросреды. В этом случае необходимо проанализировать:

– политическую составляющую, есть ли какие-либо санкции в отношении государства, оценить уровень политической стабильности,

– географические факторы, т.е. насколько целевой рынок удален от внутреннего, как будет осуществляться логистика, какие расходы для этого должна понести фирма и др.,

– экологические факторы. К факторам, которые могут повлиять на предпринимательскую активность, можно отнести климатические условия, запасы ресурсов, общую экологическую обстановку,

– экономические факторы. В первую очередь к ним относятся возможные барьеры при входе на рынок, уровень тарифной защиты государства, необходимость патентования деятельности и получения лицензий, степень таможенного контроля и др.,

– законодательство. Необходимо проанализировать особенности регулирования отрасли, в которой будет функционировать фирма, валютное и таможенное законодательство, особенности регистрации фирмы на рынке.

Все это приводит к необходимости заранее подробно исследовать регуляторную составляющую целевого зарубежного рынка, вносить необходимые изменения в продукт и процессы, а затем уже переходить к этапу проникновения на рынок.

Дальнейшим этапом оценивается внутренняя среда компании. Помимо традиционных SWOT и PEST анализов, в ходе которых определяются сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, также выявляются факторы:

– уровень затрат фирмы. Если в сравнении с конкурентами на целевом рынке, уровень затрат компании выше, то она должна использовать стандартизированный товар, так как его адаптация приведет к дополнительным расходам, в результате чего фирма не будет конкурентоспособной,

– уровень затрат на инновации и разработки. Если доля затрат на НИОКР в компании достаточно существенна, то независимо от уровня и структуры затрат конкурентов, ей следует придерживаться стандартизированного подхода, в противном случае инновация не окупится или не сможет завоевать достаточное число потребителей,

– уровень финансовых и кадровых ресурсов. Необходимо изучить операционные результаты компании на отечественном рынке, ее прибыль и объемы продаж, провести комплексный финансовый анализ, выявить за счет каких способов генерируется добавленная стоимость, причем это следует проводить в динамике за несколько лет. Если анализ показал низкие или даже отрицательные результаты, а фирма функционирует в достаточно ограниченном бюджете и у нее низкий кадровый потенциал, то сам выход на внешний рынок – это не лучшее решение. Если имеется возможность принятия на работу опытных специалистов высокой квалификации (в том числе иностранных, знающих культуру и национальные особенности целевого рынка) и дополнительные финансовые расходы не приведут к сильному падению финансовой устойчивости, то фирма может выйти на рынок, используя стратегию адаптации товара. В ином случае, ей следует отказаться от адаптации и использовать те инструменты и методы работы, которые оказались успешными на домашнем рынке, производя стандартизированный товар.

После того, как компания и целевой рынок полностью проанализированы, выбрана товарная политика фирмы, необходимо определиться какую именно стратегию выбрать для выхода на мировую арену. Систематизируем данные стратегии, разработав необходимые критерии, таблица 2 (Приложение В).

Исходя из таблицы сделаем выводы:

– косвенный экспорт подходит фирмам, располагающим наименьшими ресурсами и не стремящимся быть вовлеченными в процесс. С зарубежными контрагентами будет контактировать посредник, он же возьмет на себя и большую часть рисков. Анализ целевого рынка для такого метода минимален, ресурсы для выхода на рынок тоже. Однако косвенный экспорт направлен на краткосрочное присутствие на внешнем рынке. Хоть у компании и возникнет эффект масштаба за счет роста объемов продаж, данная стратегия больше похожа на аутсорсинг, когда фирма передает посреднику функцию распределения. Более того, косвенный экспорт возможен только в небольших количествах, так как в ином случае фирма будет терпеть убытки ввиду продажи товара посреднику по цене ниже, чем на внешнем рынке,

– прямой экспорт требует больших капиталовложений, но и дает больше возможностей в управлении, контроле, реагировании на изменение рыночной ситуации. Связь с внешним рынком при использовании данной стратегии более тесная, она ориентирована на долгосрочную деятельность компании, в отличие от косвенного экспорта. Отметим, что менеджмент фирмы сможет самостоятельно заниматься вопросами ценообразования и поисками покупателей и поставщиков, что позволит достичь большего эффекта от масштаба,

– стратегии совместного предпринимательства по уровню капиталовложений сравнимы с экспортом, однако за счет наличия партнера и заключенного с ним договора возможно обойти многие тарифные и нетарифные барьеры входа на рынок.

Из минусов – ограниченные возможности менеджмента фирмы и низкий уровень контроля, что также необходимо учитывать при выборе стратегии,

– прямое инвестирование подходит в большинстве своем для компаний, которые уже многого достигли на внутреннем рынке, обладают достаточным капиталом и опытом. Эта стратегия не подходит для компаний, которые только недавно появились на рынке и еще не достигли на нем успехов. При выборе стратегии прямого инвестирования предприятию доступен рынок сбыта, ресурсы и преференции на внешнем рынке, а также весь спектр экономических эффектов развития. Отметим, что прямое инвестирование предполагает максимальную интеграцию в структуру международного предпринимательства, а также наивысшую степень контроля за всеми бизнес-процессами. Компания может получить полную свободу в разработке различных стратегий поведения на рынке (маркетинговой, сбытовой, логистической).

Таким образом, предварительно оценив собственные возможности и проанализировав целевой рынок, как минимум 30% компаний смогут с большей вероятностью закрепиться на международном рынке.

Как уже было сказано ранее, мир не стоит на месте и некоторые крупные компании используют технологию блокчейна для упрощения своей работы. Однако этого недостаточно. Благодаря данной технологии возможно не только оплачивать счета или отслеживать данные, но и заключать сделки и многое другое. Предлагается расширить сферу применения блокчейна в логистике, а именно в управлении цепями поставок.

Современные цепи поставок зачастую представляют собой сложные системы: компании имеют несколько поставщиков, поставщики — сети своих поставщиков. Многие цепи поставок стали глобальными, что внесло дополнительные сложности в управление. Они связаны с удаленностью регионов доставки и разницей во времени, а также разницей в бизнес-подходах и стандартах поставщиков [27].

Выявим те сферы, где применение технологии блокчейна поможет сильнее всего:

1) инвентаризация и отслеживание грузов. Мировая логистика, во-первых, дискретна, она использует множество видов транспорта для перевозки, а, во-вторых, системы учета каждого из участников мировой цепочки различаются. Все это приводит к возможным потерям грузов или неточностям в учете. Блокчейн позволит создать единую систему документооборота, которая будет защищена, и сможет в режиме реального времени отслеживать каждую поставку в мире даже на микроуровне за считанные секунды.

2) контрафактная продукция. Приведем несколько примеров. Ежегодно потери продовольствия составляют 1,6 млрд тонн, 40% из которых – порча при транспортировке. Объемы контрафактной продукции достигают 450-500 млрд долл. Блокчейн, благодаря специальным RFID-датчикам и меткам позволит отслеживать качественные свойства товара, его температуру, влажность и др., а также его происхождение.

3) оплата счетов. В глобальной цепочки поставок фирмы может участвовать около 30 организаций, причем взаимодействовать между собой они будет более 200 раз, большая часть из которых – это выставление счетов. Технология позволит автоматизировать все эти процессы связав выставление счета и его оплату с каким-либо процессом – внесения записи об погрузке/разгрузке или с прохождение границы. Это возможно благодаря IOT-датчикам, которые отслеживают подобные процессы и смарт-контрактам, задача которых состоит в дальнейшей автоматизации.

4) прочее. К этому может относиться повышение прозрачности сделок, совершенствование фрахта и процесса доставки, а также запуска фрахтового рынка. Смарт-контракты автоматизируют все процессы и будут включать в себя подробные условия договора во избежание споров и возникновения неточностей, а технология распределенного реестра сократит количество ошибочных действий, обеспечит защиту от мошенничества и позволит в разы быстрее доставлять груз.

Подобные меры уже реализованы на уровне некоторых транснациональных компаний – Walmart, BMW, Nestle и др. Однако этого недостаточно для создания качественной цепи поставок по всему миру. Внедрение блокчейна в управление логистикой может сэкономить отрасли 38 млрд долл. в год. Более того, согласно исследованию DHL это увеличит объем международной торговли на 15%, а показатель общемирового ВВП — на 5%.

Перейдем к решению более частных проблем международного предпринимательства, а именно к проблемам РФ. Из приведенного ранее анализа видно, что в нашей стране низкий уровень инновационной активности, компании очень редко выходят на внешний рынок с продуктом, который является качественно новым. Основным звеном инновационной экономики РФ выступает национальная инновационная система, которая включает в себя:

– государство,

– научно-исследовательские и образовательные учреждения,

– финансовые институты,

– бизнес-инкубаторы, технопарки, инновационно-технологические центры и др.,

– наукограды,

– инновационные предприятия,

– непосредственно предприниматели,

– потребители.

Недостатком является тот факт, что отсутствуют структуры, связанные с созданием нового продукта, обладающего высокой добавленной стоимостью, которые могли бы заниматься координацией и регулированием жизненного цикла инновационного продукта. Предлагается создать подобную инновационную структуру, задачами которой будет являться:

– координация и управление циклом создания новых продуктов, с применением оптимальных инновационных решений,

– поиск источников финансирования работ на различных стадиях создания нового продукта,

– помощь предпринимателям в выработке инновационных продуктов,

– определение потребностей и моделирование продукта,

– осуществление взаимодействия с производственной сферой, при наличии готовых технологий,

– финансирование или поиск фондирования для различных стадий цикла создания нового продукта,

– вывод продукта на рынок.

Предприниматели, собирающиеся организовывать свою деятельность за рубежом должны будут заключить контракт с данной инновационной структурой. В последствии работа будет проходить в несколько этапов.

Изначально будет происходить разработка нового продукта, поиск идеи по его созданию. Для этого специалисты будут проводить анализ рынка, потребностей населения. Далее все идеи собираются в общий пул, а управленческий персонал должен будет их отобрать, выбрав самые перспективные.

На этапе под номером три разрабатывается концепция нового продукта и проводится проверка его восприятия рынком. Определяются имеющиеся технологии, на базе которых можно создавать продукт. Далее отправляется запрос в соответствующие структуры национальной инновационной системы на разработку и отбор инноваций на основе проведения экспертизы.

После этого проводится пятый этап, где продукт полностью анализируется в разрезе возможных рисков и издержек, потенциального объема прибыли. Если концепция нового продукта получила положительную оценку, начинается изготовление опытных образцов и тестирование их функциональных и потребительских характеристик.

Последующий этап включает в себя постепенный вывод продукта сначала на внутренний рынок для получения информации о возможных недостатках, разрабатывается маркетинговая стратегия как для отечественного рынка, так и для целевого внешнего рынка. После создается система обслуживания и происходит выход на зарубежный рынок. На данном этапе сотрудничество предпринимателя и инновационной структуры заканчивается.

После внедрения подобной структуры в национальную инновационную систему предполагается, что доля товаров/услуг и технологий, которые не являются новыми для рынка сократится с 81% и 79%, как минимум, до 61% и 59% соответственно.

Санкции – еще одна проблема, которая в ближайшем будущем станет особенно ощутима для международной предпринимательской деятельности в РФ. Из-за ухода множества иностранных компаний с рынка российские предприниматели терпят огромные убытки. Для нивелирования данных негативных тенденций предлагается:

– ускорить процессы разработки и внедрения новых технологий,

– осуществить переориентацию от западных компаний к азиатским и южноамериканским, которые не попадают в санкционные списки,

– мобилизировать бизнес-процессы. Во-первых, необходимо выявить наиболее затратные и ненужные бизнес-процессы и избавиться от них, усилив степень контроля. Во-вторых, следует оптимизировать затраты. Зачастую предприниматели придерживаются подхода, согласно которому сокращают затраты в равной степени по всем подразделениям. Однако это неверно, необходимо использовать дифференцированный подход при оптимизации. Так, в период падения курса рубля и дефицита на Европейские и Американские товары, увеличение объема закупки, может быть более эффективным решением для бизнеса, с сокращением затрат на продвижение этих же товаров,

– провести рационализацию отделов. Например, отделу конкурентных закупок и материально-технического снабжения необходимо повысить эффективность управления товарными запасами, выявить те запасы, которые являются в данный момент неликвидными и принять решение об их распродаже. Отдел маркетинга должен откорректировать маркетинговую стратегию, изучить новые целевые рынки и адаптировать стратегию под особенности нового государства и др.

Таким образом, предложенные меры помогут выжить многим российским компаниям, ориентированным не только на внутренний, но и на внешний рынок. В период тотального санкционного давления важно добиться стабилизации бизнес-процессов внутри компании и их быстрой переориентации на другие рынки в целях не только удержания текущей конкурентоспособности продукции на мировом рынке, но и ее повышения.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В результате проведенного в магистерском исследовании анализа можно сделать заключение, что развитие международного предпринимательства и решение ряда ему присущий проблем является важнейшей задачей для всего мирового сообщества. Необходимо отметить, что тенденции, происходящие на мировом рынке, в различных отраслях и самих компаниях, могут оказывать самое противоречивое воздействие на зарубежные операции фирмы и, как следствие, еще больше усложнять принятие как стратегических, так оперативных и тактических решений.

В диссертационном исследовании были сделаны следующие выводы:

1) международное предпринимательство играет важнейшую роль в международном бизнесе и мировой экономике. Благодаря процессу интернационализации география ведения бизнеса увеличилась до глобального масштаба, что позволяет предпринимателям экономить на масштабе, сокращать затраты на производство и реализацию продукции, привлекать новых клиентов и эффективно продвигать свой бизнес.

Даже компании с преимущественно местной ориентацией должны для обеспечения долговременного успеха обеспечить свою конкурентоспособность на международном уровне, освоив методы глобальной конкурентной стратегии и способы достижения международных конкурентных преимуществ. В результате международная ориентация и интернационализация для фирмы становятся решающими факторами долговременного выживания и последующего развития.

2) для того, чтобы компания была конкурентоспособной на международном рынке необходимо владеть информацией об имеющихся ресурсах, понимать цели и задачи деятельности организации, а также знать, каким именно образом можно этих целей достичь, понеся при этом как можно меньший объем затрат. При этом, на международном рынке фирма сталкивается со множеством проблем – высокими рисками деятельности, конкуренцией, национальными и культурными различиями, в том числе повышенной неопределенностью деятельности. Одним из решений этих проблем является грамотно реализованный стратегических подход к ведению международной предпринимательской деятельности.

3) значимость регулирования международного предпринимательства огромна. На сегодняшний день существует огромное количество компаний, ведущих свою деятельность сразу в нескольких странах и это является угрозой для международной безопасности и подрывает основы государственно-ориентированного миропорядка. Международных бизнес в условиях трансформации мирохозяйственных связей претерпевает изменения, становясь ключевым элементом как национальной, так и мировой экономики.

4) международное предпринимательство в 2021 г. оправилось от последствий пандемии и успешно развивается. Китай и Юго-Восточная Азия становятся новыми центрами бизнеса, однако у США гораздо большее количество компаний-гигантов, осуществляющих международную предпринимательскую деятельность.

5) РФ в системе международного предпринимательства представлена достаточно широко. Для российских компаний, с учетом дешевеющего рубля, иностранный рынок, как американский, так и европейский, сейчас представляется крайне интересным. Поэтому постепенное расширение на Запад и Азию для распространения своей продукции видится вполне логичным развитием бизнеса. В то же время российский рынок в 2021 г. стал более привлекателен для иностранных инвесторов.

6) несмотря на положительную динамику развития международного предпринимательства, ему присущ ряд проблем, как экономического характера, так и политического, и социального. Их преодоление позволит предпринимательству выйти на новый уровень. России, как части системы международного предпринимательства, характерны гораздо более серьезные проблемы. Наша страна значительно уступает США или Европейским государствам в развитии, на ее долю приходится огромное количество сдерживающих факторов. Их изучение и анализ позволяет определить направление развития институтов и сформировать рекомендации по совершенствованию.

7) в результате проведенного исследования были сформулированы рекомендации, которые могут позволить нивелировать факторы, сдерживающие развитие международного предпринимательства. Среди них выделим:

– оптимизирован процесс масштабирования бизнеса путем разработки комплексной схемы данного процесса с включением в нее основной совокупности возможных действий масштабируемой компании в современных условиях с учетом их важности и причинно-следственной взаимосвязи,

– выделены типы мировых рынков по культурным различиям,

– систематизированы стратегии выхода на внешние рынки, с учетом разработанных критериев оценки,

– предложены меры по расширению сферы применения технологии блокчейн, а именно в управлении цепями поставок, выделены сферы, где использование данной технологией принесет наибольший экономический эффект,

– рекомендовано создание в РФ структуры, связанной с созданием нового продукта, обладающей высокой добавленной стоимостью, которая могла бы заниматься координацией и регулированием жизненного цикла инновационного продукта.

Предложенные рекомендации будут способствовать росту доли заключенных сделок будет, у фирм появится множество партнеров из различных регионов мира, количество отказов и разрывов соглашений сократится в несколько раз. Более того, как минимум 30% компаний смогут с большей вероятностью закрепиться на международном рынке.

Внедрение блокчейна в управление логистикой может сэкономить отрасли 38 млрд долл. в год. Более того, согласно исследованию DHL это увеличит объем международной торговли на 15%, а показатель общемирового ВВП — на 5%. А рекомендации по нивелированию проблем РФ помогут выжить многим российским компаниям, ориентированным не только на внутренний, но и на внешний рынок. В период тотального санкционного давления важно добиться стабилизации бизнес-процессов внутри компании и их быстрой переориентации на другие рынки в целях не только удержания текущей конкурентоспособности продукции на мировом рынке, но и ее повышения.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Акмаева, Р.И. Возможности адаптивной модели agile для менеджмента / Р.И. Акмаева // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2017. – №1. – С. 7 – 15.
2. Арефьева, А. С. Перспективы внедрения технологии блокчейн / А. С. Арефьева, Г. Г. Гогохия // Молодой ученый. — 2017. — № 15 (149). — С. 326-330.
3. Асланов, Д.И. Международные стратегические альянсы / Д.И. Асланов // Символ науки. – №2. – 2016. – С. 107 – 110.
4. Афанасьев, И.И. Трансформационные тенденции мировой экономики в условиях глобализации / И.И. Афанасьев // А-фактор: научные исследования и разработки (гуманитарные науки). – 2018. – №2. – С. 1 – 16.
5. Беларев, И.А. ICO как новая форма финансирования инновационного бизнеса / И.А. Беларев // Финансовый журнал. – 2019. – №5. – С. 104 – 118.
6. Бердникова, Л.Ф. Статистический анализ мер поддержки бизнес-структур и инициатив населения в сфере предпринимательства в условиях пандемии covid-19 / Л.Ф. Бердникова // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2022. – №1. – С. 238 – 246.
7. Беспалова, А. И. Организация Объединенных Наций (ООН): история и современность / А. И. Беспалова, Л. В. Семенчук, Е. В. Мартемьянова, Н. А. Щеглова // Юный ученый. — 2019. — № 5 (25). — С. 13-15.
8. Божечкова, А.В. Платежный баланс: итоги 2021 г. / А.В. Божечкова // Экономическое развитие России. – 2022. – №1. – С. 4 – 8.
9. Борисов, А.Ю. Международный бизнес и кризис глобализации / А.Ю. Борисов // Вестник МГИМО Университета. – 2019. – №3. – С. 61 – 88.
10. Брюхина, Е.Р. Дистанционная (удаленная) работа как цифровой сегмент рынка труда: проблемы и перспективы / Е.Р. Брюхина // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Право . – 2021. – №1. – С. 80 – 89.
11. Бухвалов, А.В. Стратегии международных компаний на развивающихся рынках: влияние глобализации и опыт локализации производства / А.В. Бухвалов // Российский журнал менеджмента. – №2. – 2015. – С. 149 – 170.
12. Власова, И. А. Эволюция развития аудита как предпринимательской деятельности / И. А. Власова, А. Э. Семененко // Молодой ученый. — 2015. — № 11.3 (91.3). — С. 19-21.
13. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 387 с.
14. Ворона, А.А. Современные тенденции рейтинга Doing Business и позиция России в этом рейтинге / А.А. Ворона // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. – 2018. – №4. – С. 51 – 55.
15. Воронкова, О.Н. Трансформация мирохозяйственного уклада: теоретико-методологическое осмысление / О.Н. Воронкова // Мировая экономика. – 2017. – № 4. – С. 101 – 103.
16. Горда, О.С. Международный бизнес в условиях формирования глобальной экономики знаний / О.С. Горда // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. – 2018. – №3. – С. 41 – 51.
17. Джаппарова, Н.Л. Международное регулирование мировой торговли / Н.Л. Джаппарова // Скиф. – 2019.
18. Дубров, Г. Ю. Стратегии выхода компании на международный рынок / Г. Ю. Дубров // Молодой ученый. — 2020. — № 21 (311). — С. 109-112.
19. Дударев, Р. М. Оценка конкурентной среды предприятия / Р. М. Дударев // Молодой ученый. — 2018. — № 22 (208). — С. 398-399.
20. Дудник, А.И. Сравнительная характеристика способов выхода на международный рынок в форме совместного предпринимательства и франчайзинга / А.И. Дудник // Финансы и управление. – №4. – 2018. – С. 39 – 49.
21. Дышлова, И.Н. Механизмы и факторы слияния и поглощения при антикризисном управлении субъектами хозяйствования / И.Н. Дышлова // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2018. – №2. – С. 86 – 91.
22. Ермолаева, Л.А. Стратегии международных слияний и поглощений: исследования в контексте стран с развивающейся экономикой / Л.А. Ермолаева // Российский журнал менеджмента. – 2018. – №16. – С. 109 – 130.
23. Жуков, П.В. Ключевые проблемы развития и управления в деятельности транснациональных корпораций в России / П.В. Жуков // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2019. – №3. – С. 23 – 27.
24. Журавлева, К. А. Понятие и сущность малого и среднего предпринимательства / К. А. Журавлева // Молодой ученый. — 2018. — № 39 (225). — С. 71-72.
25. Изотова, А. Р. Классификация международных экономических и финансовых организаций и их деятельность / А. Р. Изотова // Молодой ученый. — 2021. — № 24 (366). — С. 242-246.
26. Кабелькова, А. С. Сущность предпринимательства: теоретический аспект / А. С. Кабелькова // Молодой ученый. — 2016. — № 3 (107). — С. 520-523.
27. Карева, О.Н. Возможности применения технологии блокчейн в сфере логистики / О.Н. Карева // Вестник Российского университета кооперации. – 2019. – №1. – С. 49 – 52.
28. Карпович, О.Г. Регулирование международной деятельности современных транснациональных корпораций / О.Г. Карпович // Право и политика. – №1. – 2017. – С. 47 – 58.
29. Китиева, М.И. Основные механизмы государственного регулирования внешней торговли / М.И. Китиева // Colloquium-journal. – №2. – 2019.
30. Кнобель, А.Ю. Внешняя торговля в 2021 г.: рост экспорта за счет скачка цен / А.Ю. Кнобель // Экономическое развитие России. – 2022. – №2. – С. 10 – 15.
31. Кожина, В.О. Предпринимательство: международный аспект / В.О. Кожина // Инновации и инвестиции. – 2017. – С. 101 – 103.
32. Колпаков, Т. В. Проект франшизы как инструмент масштабирования бизнеса / Т. В. Колпаков // Молодой ученый. — 2021. — № 24 (366). — С. 255-259.
33. Комаров, С.М. Формы и виды международного аутсорсинга / С.М. Комаров // Кронос: экономические науки. – 2021. – №2. – С. 10 – 13.
34. Конина, Н.Ю. Компании, рожденные глобальными как новые субъекты МЭО / Н.Ю. Конина // Международные экономические отношения: плюрализм мнений в эпоху перемен. – 2017. – С. 392 – 399.
35. Костин, К.Б. Методология и инновационный маркетинговый инструментарий повышения эффективности международного предпринимательства / К.Б. Костин // Проблемы маркетинга. Логистика. – 2017. – С. 133 – 136.
36. Кузнецов, Д.Е. Исследование связи между капиталоемкостью отраслей и ПИИ / Д.Е. Кузнецов // Экономическое развитие России. – 2019. – № 11. – С. 23 – 30.
37. Кузнецова, С.Н. Роль транснациональных корпораций в мировой экономике / С.Н. Кузнецова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. – №5. – С. 35 – 39.
38. Линецкий, А.Ф. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятия посредством оптимизации процесса выхода на внешний рынок / А.Ф. Линецкий // Управленец. – 2016. – №2. – С. 23 – 27.
39. Лукашевич, М.Л. Контрактное производство как модель импортозамещения / М.Л. Лукашевич // Стратегии бизнеса. – 2018. – №10. – С. 23 – 25.
40. Малеванная, Т.С. Сущность и формы международного контрактного производства / Т.С. Малеванная // Международный научно-исследовательский журнал. – №11. – 2016. – С. 51 – 53.
41. Международный бизнес. Теория и практика : учебник для бакалавров / А. И. Погорлецкий [и др.] , под редакцией А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина. — Москва : Издательство Юрайт, 2016. — 733 с.
42. Мезинова, И.А. Исследование особенностей интернационализации транснациональных компаний из развивающихся стран / И.А. Мезинова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2020. – № 9. – С. 226 – 230.
43. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / кол. авторов , под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. — 5-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2008. — 688 с.
44. Михалева, А.А. Стратегии проникновения на зарубежный рынок / А.А. Михалева // European science. – 2018.
45. Мустафина, И.А. Особенности инвестиций иностранного капитала в России в 2021 году / И.А. Мустафина // Вестник науки. – 2022. – №3. – С. 51 – 58.
46. Орлова Е. В. Современное российское предпринимательство: экономико - социологический анализ / Под ред. Г. В. Дыльнова. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2016. –16 с.
47. Панягина, А.Е. Условия ведения инвестиционной деятельности в субъектах Российской Федерации / А.Е. Панягина // Региональная экономика и управление. – №4. – С. 1 – 11.
48. Паршакова, Н.С. Стратегия развития ПАО НК «Роснефть» на международных рынках / Н.С. Паршакова // Экономика и бизнес. – 2020. – № 1. – С. 144 – 146.
49. Полещенко, Д.В. Российско-китайские внешнеторговые отношения в условиях санкций / Д.В. Полещенко // Российский внешнеэкономический вестник. – 2022. – №3. – С. 94 – 112.
50. Прусенко, С. А. Эволюция предпринимательства / С. А. Прусенко // Вопросы экономики и управления. — 2020. — № 3 (25). — С. 36-41.
51. Пряжникова, О.Н. Деятельность международной организации труда в сфере занятости. (обзор) / О.Н. Пряжникова // Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. Сер. 2, Экономика: Реферативный журнал. – 2018. – C. 159 – 163.
52. Разумовская, Н. А. Построение экосистемы как способ развития современного бизнеса. Преимущества и недостатки / Н. А. Разумовская // Молодой ученый. — 2021. — № 51 (393). — С. 112-116.
53. Рывкина, О.Л. О подходах к контролю реализации стратегии предприятия / О.Л. Рывкина // Экономика строительства и природопользования. – №1. – 2019. – С. 69 – 74.
54. Смирнов, Е.Н. Новые модели интернационализации в стратегическом развитии транснациональных корпораций / Е.Н. Смирнов // Финансовые рынки и банки. – 2021. – № 12. – С. 49 – 56.
55. Сунь, Кай. Стратегии выхода компаний на международный рынок / Кай Сунь // Молодой ученый. — 2021. — № 53 (395). — С. 163-165.
56. Сучкова, Е. А. Методы оценки конкурентоспособности организации / Е. А. Сучкова, И. Ю. Харламова // Молодой ученый. — 2020. — № 4 (294). — С. 156-159.
57. Тараканов, С. И. Стратегия и тактика выхода компании на внешние рынки / С. И. Тараканов // Молодой ученый. — 2016. — № 26 (130). — С. 388-390.
58. Таранова, Е.В. Международная торговая палата и её роль в Международной торговой системе / Е.В. Таранова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – № 1. – 2017. – С 349 – 351.
59. Туманов, Ю.И. Роль Международного валютного фонда в мировой экономике и международной валютно-финансовой системе / Ю.И. Туманов // Academy. – 2018.
60. Хаперская, К.С. Слияния и поглощения - уточнение терминологии / К.С. Хаперская // Карельский научный журнал. – 2018. – №1. – С. 189 – 191.
61. Хачатрян, М. Э. Исследование горизонтальной модели управления в компании Vagas.com методом изучения кейса / М. Э. Хачатрян // Молодой ученый. — 2019. — № 20 (258). — С. 247-250.
62. Чжан, Да. Эффективное корпоративное управление в международной компании / Да Чжан, Юй Фань // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы VIII Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, январь 2020 г.). — Санкт-Петербург : Свое издательство, 2020. — С. 21-25.
63. Шамсутдинова, Н.И. Особенности структуры экспорта в России в 2021 году / Н.И. Шамсутдинова // Вестник науки. – 2022. – №3. – С. 85 – 92.
64. Шахакимова, М. Т. Influential factors of increasing the quality in ESP teaching / М. Т. Шахакимова // Молодой ученый. — 2017. — № 18 (152). — С. 350-352.
65. Шиколай, А.Я. Внешнеэкономическая стратегия как часть экономической стратегии организации / А.Я. Шиколай // E-Scio. – 2020.
66. Аналитический доклад «О макроэкономической ситуации в государствах – членах экономического союза и предложениях по обеспечению устойчивого экономического развития». – URL: https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/284/Analytical\_report\_-2021.pdf (дата обращения: 08.04.2021).
67. Информационное агентство «РА Эксперт». – URL: https://raexpert.ru/researches/total\_inflation\_2022/ (дата обращения: 20.04.2022)
68. Deloitte’s 2021 Global Shared Services and Outsourcing Survey Report. – URL: https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/enterprise-technology-and-performance/articles/2021-global-shared-services-survey-report.html (дата обращения: 16.01.2022)
69. GEM. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2020/2021 – URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/data/2010\_11\_23\_sovkomflot/otchet\_2021-red-2\_send.pdf (дата обращения: 16.01.2022)
70. The annual report on the world's most valuable and strongest brands. Brand finance global 500 2022. – URL: https://brandirectory.com/rankings/global/ (дата обращения 08.04.2022)
71. World Digital Competitiveness Ranking. – URL: https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness/ (дата обращения: 08.04.2022)

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

Таблица 1 – Самые популярные направления международного предпринимательства [22]

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование сектора бизнеса | Показатель | | | | | | | Изменения | | | |
| 2021 г. | | 2020 г. | | 2019 г. | | 2021 г. | | | 2020 г. | |
| Стоим. брендов, млрд долл. | Кол-во брендов, шт. | Стоим. брендов, млрд долл. | Кол-во брендов, шт. | Стоим. брендов, млрд долл. | Кол-во брендов, шт. | Стоим., млрд долл. | | Кол-во, шт. | Стоим., млрд долл. | Кол-во, шт. |
| Технологический сектор | 1250,4 | 50 | 998,9 | 47 | 986,5 | 46 | 251,5 | | 3 | 12,4 | 1 |
| Розничная торговля | 1165,4 | 53 | 934,9 | 45 | 794 | 45 | 230,5 | | 8 | 140,9 | 0 |
| Банкинг | 953,1 | 65 | 881,5 | 67 | 926,4 | 66 | 71,6 | | -2 | -44,9 | 1 |
| Медиа | 837,7 | 30 | 654,2 | 27 | 454,2 | 21 | 183,5 | | 3 | 200 | 6 |
| Телекоммуникации | 582,9 | 36 | 508,7 | 34 | 558,4 | 36 | 74,2 | | 2 | -49,7 | -2 |
| Автомобильный сектор | 550,8 | 28 | 522,2 | 25 | 496,2 | – | 28,6 | | 3 | 26 | – |
| Страхование | 353,6 | 29 | 316,5 | 33 | 333,8 | 30 | 37,1 | | -4 | -17,3 | 3 |
| Инжиниринг | 325 | 29 | 245,9 | 26 | – | – | 79,1 | | 3 | – | – |
| Нефтегазовый сектор | 315,3 | 22 | 294,2 | 20 | 378,7 | 27 | 21,1 | | 2 | -84,5 | -7 |
| Другие сектора | 1760,2 | 158 | 1768,6 | 176 | 2127,1 | 229 | -8,4 | | -18 | -358,5 | -53 |
| Итого | 8094,5 | 500 | 7125,6 | 500 | 7055,2 | 500 | 968,9 | | 0 | 70,4 | 0 |

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

Анализ макросреды

культурные и национальные особенности целевого рынка

уровень затрат на инновации и разработки

Анализ внутренней среды

товары/услуги-заменители

уровень финансовых и кадровых ресурсов

потенциальные поставщики и партнеры

законодательство

экономические факторы

экологические факторы

политические факторы

географические факторы

уровень общих затрат фирмы

потребительские качества населения

наличие глобальных покупателей

компании-конкуренты

товары/услуги-заменители

Анализ целевого рынка (рынков)

Компания, стремящаяся выйти на внешний рынок

потенциальные поставщики и партнеры

НЕТ

Принятие решения о необходимости выхода на внешний рынок

ДА

Выбор товарной политики

Выбор стратегии выхода на рынок

Рисунок 1 – Комплексная схема процесса масштабирования бизнеса путем выхода на внешний рынок [66]

**ПРИЛОЖЕНИЕ В**

Таблица 2 – Критерии для определения оптимальной стратегии выхода на внешний рынок [57]

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерии | Косвенный экспорт | Прямой экспорт | Совместное предпринимательство | | Прямые иностранные инвестиции | | | | |
| Лицензирование/ франчайзинг | Контрактное производство/ управленческий контракт | Совместные предприятия | Собственная компания за рубежом | | Стратегический альянс | |
| Цель выхода на внешний рынок | Доступ к рынку, доступ к эффекту масштаба | | Доступ к рынку, доступ к ресурсам и сырью, доступ к льготам и поддержке, доступ к эффекту масштаба | | | | | | |
| Скорость выхода на рынок | Высокая | | Средняя | | Низкая | | Средняя | | Низкая |
| Функция, выполняемая на внешнем рынке | Функция распределения | | Функция производства и распределения | | Стадия производства с/без разработки и стадия распределения | | | | |
| Объем вложений | Минимальный | | От низкого до среднего | | От высокого до очень высокого | | | | |
| Степень контроля за деятельностью за рубежом и важности менеджмента | Отсутствует | Низкий | Средний | | Высокий | | | | |
| Степень рисков ведения деятельности | Низкий | Средний | Средний | | От среднего до очень высокого | | | | |
| Степень вовлеченности в рынок | Практически отсутствует | Низкая | Средняя | | Высокая | | Очень высокая | | |
| Правовые рамки ведения деятельности | Договор купли-продажи, поставки | | Лицензионный договор/ франшиза | Договор подряда, управления на оказание услуг | Право собственности | | | | |
| Статус компании при выходе на внешний рынок | Отсутствует | Импортер | Партнер по договору | | Производитель и инвестор | | Импортер и инвестор | | Производитель и инвестор |