



Bosnian Advocacy Center

Analiza i izvještaj

**Lobiranje kao
vanjskopolitički alat:
Kako je entitet RS potrošio
40 miliona KM na lobiranje
u SAD-u**

Ismail Ćidić



Bosnian Advocacy Center

Naslov: Lobiranje kao vanjskopolitički alat: Kako je entitet RS potrošio 40 miliona KM na lobiranje u SAD-u

Izdavač: Bosnian Advocacy Center

Autor: Ismail Ćidić

Godina: 2021.

Prevod na engleski jezik dostupan je na web stranici organizacije: [BosnianAdvocacyCenter.com](https://www.BosnianAdvocacyCenter.com)

Lobiranje kao vanjskopolitički alat: Kako je entitet RS potrošio 40 miliona KM na lobiranje u SAD-u

Ismail Ćidić*

UVOD

Za Milorada Dodika i ostatak rukovodstva entiteta Republika Srpska (RS) nema dileme – RS je *de facto* država i od *de jure* države jedino je dijeli stolica u UN-u. “RS ima svoju vladu, svoje institucije, svoj teritorij, vlastiti narod. Drugim rječima, ona definitivno ima sve elemente postati državom”, više puta je ponavljao lider bosanskih Srba Milorad Dodik. Iz navedene postavke jasno se može zaključiti da rukovodstvo RS-a vidi, između ostalih, vanjskopolitički i odbrambeni resor, dva vjerovatno najvažnija resora za svaku državu, kao sastavne dijelove svoje vlade i svojih institucija. Dok se za odbrambeni resor može pretpostaviti kako ga rukovodstvo RS-a smatra dijelom svojih institucija, posebno uzimajući u obzir naoružavanje policijskih struktura, uvođenje rezervnog sastava, te treninge i obuke pod okriljem ruskih partnera, sljedeće pitanje koje se nameće je da li entitet RS zaista ima vanjskopolitičke ovlasti i kapacitete?

Iako Ustav Bosne i Hercegovine jasno naglašava da vanjskopolitičke nadležnosti ekskluzivno pripadaju državnom nivou, ponovnim dolaskom Milorada Dodika na vlast 2006. godine taj ekskluzivitet je ugrožen agresivnim lobističkim aktivnostima prije svega u SAD-u. Osim sporadičnih natpisa u medijima i nekoliko izjava pro-bosanskih političara, niko od Harisa Silajdžića 2008. godine i njegove apelacije Ustavnom sudu Bosne i Hercegovine ovo pitanje nije ozbiljnije tretirao.

O autoru

Ismail Ćidić je predsjednik organizacije Bosnian Advocacy Center. Njegovo polje istraživanja uključuje teme iz oblasti vanjske politike i međunarodnih odnosa. Završio je studij političkih nauka na Internacionalnom univerzitetu u Sarajevu, i master studij na univerzitetu Duke u SAD-u.

Haris Silajdžić je tada kao član Predsjedništva Bosne i Hercegovine uputio apelaciju Ustavnom sudu zbog, kako je on to smatrao, „zadiranja u isključive nadležnosti BiH.“ Ustavni sud je odbacio ovu apelaciju i omogućio Vladi RS–a da neometano sprovodi lobističke i predstavničke aktivnosti u svijetu. Drugim riječima, entitet RS sasvim legalno sprovodi paralelne vanjskopolitičke aktivnosti koje su u većini slučajeva suprotne službenim stavovima i interesima Bosne i Hercegovine.

VIZIONAR JOŠ U PRVOM MANDATU

Čim je zasjeo u premijersku fotelju 1998. godine, kada je još uvijek bio „dašak svježeg zraka“ kako je zvala sekretarka Albright, Milorad Dodik angažovao je lobističke firme u SAD–u i time pokazao viziju koju je imao za entitet RS. Uslovi ugovora s firmom **PBN Company** su vrlo siromašno predstavljeni, tako da nemamo puni uvid u ove aktivnosti iz 1998. godine.

Istu praksu ponovio je i 2006. godine kada je ponovo preuzeo premijersku dužnost. Prvi ozbiljni ugovor koji je Dodik potpisao bio je s firmom **Capitol Links LLC** i njenim tadašnjim direktorom Gregory Minjackom. Minjack, koji je Dodika upoznao dok je ranijih godina radio na američkom projektu u BiH, tako je postao službeni predstavnik entiteta RS u SAD–u.

Nakon iskustva s Minjackom koje je koštalo više od 60 hiljada dolara, Dodiku i njegovoj vladi trebalo je nekoliko godina da pronade stabilne i dugoročne partnere i formira konkretne ciljeve. Tako se okušao s firmom **Dewey and Lebeouf** s kojom su radili na razvijanju strategija za direktne susrete s američkim zvaničnicima, kao i s firmom **Quinn Gillespie and Associates (QGA)**.

Kako je lobiranje definisano u SAD–u i kako smo došli do ovih podataka?

The Foreign Agents Registration Act (FARA) je američki zakon koji definiše i propisuje pravila o odnosima između domaćih „agenata“ (lobista) i stranih političkih ili kvazi-političkih entiteta. Jedan od osnovnih ciljeva ovog zakona je transparentnost, pa su tako domaći agenti (lobisti) obavezni dostaviti informacije o ciljevima lobističkih i predstavničkih aktivnosti, kao i finansijske aranžmane između strana u ugovoru. Sve informacije o ugovorima između entiteta RS i američkih lobističkih firmi dostupni su na web stranici američkog Ministarstva pravde. Analiza podataka i tumačenje ciljeva lobiranja entiteta RS rezultat su dodatnih istraživačkih aktivnosti.

Ipak, u maju 2009. godine, Vlada RS-a potpisuje prvi ugovor s firmom **Picard Kentz & Rowe**, najlojalnijim (i najbolje plaćenim) partnerom koji je za Vladu RS-a radio sve do 2019. godine. Picard Kentz & Rowe je prije svega konsultantska kompanija koja se specijalizira u oblasti međunarodnog prava, ali nudi i reprezentativne, te usluge povezivanja sa zvaničnicima u američkoj vladi. Već u drugom ugovoru s ovom kompanijom (kojeg je službeno potpisala Željka Cvijanović) spominje se Ured visokog predstavnika te status Brčko Distrikta. U svakom narednom ugovoru posebno su naglašena pitanja u vezi OHR-a, te općenito Daytonskog sporazuma.

Prema analitičarima do kojih smo došli u Washingtonu, a koji su poznati s ovim aktivnostima, Dodik je koristio firmu Picard Kentz & Rowe kako bi dobio „najkvalitetnije pravne savjete“, a (in)direktni rezultat ove saradnje doprinosa je sve manjoj ulazi SAD-a, odnosno sve značajnijoj ulozi EU u Bosni i Hercegovini, što je bio Dodikov cilj. U prvoj fazi rada s ovom kompanijom, Dodik je uspio ispregovarati odlazak stranih sudija i tužilaca iz Suda Bosne i Hercegovine, potez od kojih se Bosna i Hercegovina do danas nije oporavila.

Od drugog ugovora s firmom Picard Kentz & Rowe koji je potpisan 2011. godine, Vlada entiteta RS niti jedan mjesec nije bila bez lobističkog partnera u SAD-u. Štaviše, entitet RS je obično imao dva, a nekada čak i tri unajmljena partnera u isto vrijeme koji su radili na posebnim ili međusobno koordiniranim zadacima i projektima.

Tako je, na primjer, firma **Laurus Group** koju je vodio Oren Magnezy, bivši savjetnik izraelskog premijera Ariela Sharona, nudila strateške, te usluge direktnog kontakta s američkim zvaničnicima i članovima Kongresa. Zahvaljujući ovoj firmi, Dodik je objavio dokument nazvan „Daytonska struktura Bosne i Hercegovine i pravni status Republike Srpske.“ Ono što je zanimljivo u ovom dokumentu je to da je napisan na osnovu četiri ključna principa koja je Dodik usvojio u svojoj svakodnevnoj komunikaciji, a koje spominje i danas:

- „Slovo“ Daytonskog sporazuma, a ne „duh“;
- Bosna i Hercegovina – država uspostavljena u Daytonu;
- Bosna i Hercegovina kao državna zajednica (a ne država);
- Nezavisna Republika Srpska u daytonskoj Bosni i Hercegovini.

U isto vrijeme dok je radio s firmama Picard Kentz & Rowe i Laurus Group, Dodik je angažovao i firmu **Myrmidon Group** u sklopu višegodišnjeg ugovora. Ova firma prvenstveno se bavi promocijom uslova za strane investicije što govori da Milorad Dodik nije razmišljao samo o političkom lobiranju i zagovaranju. Dodatni razlog zašto je Dodik angažovao ovu firmu leži u njenom direktoru – Adrianu Karatnyckyju. Karatnickyy je (bio) viši saradnik uglednog Atlantskog vijeća, a objavljivao je članke u svim najvažnijim i najčitanim američkim medijima. Zajedno s Georgeom Sarcevichem, bivšim savjetnikom u Vladi Srbije, Karatnickyy je brendirao RS kao “stabilan entitet s bliskim vezama sa Srbijom koji poštuje Daytonski sporazum.” Također, naglašavana je poruka o “fer i transparentnim izborima” koji se održavaju u RS-u, “slobodnom tržištu”, ali i „plodnom tlu“ za investicije iz srbijanske dijaspore koju Sarcevich dobro poznaje.

U februaru 2012. godine, Milorad Dodik angažovao je firmu **Innovative Global Initiatives and Solutions LLC** koju je vodio bivši američki ambasador u Slovačkoj Ralph Johnson. Dodik je Johnsona ovlastio za službenog predstavnika RS-a u SAD-u očekujući da će njegovom reputacijom brže doći do svojih ciljeva. Bitno je napomenuti da je Johnson ranije radio za firmu **Quinn Gillespie and Associates (QGA)** koju je Dodikova Vlada plaćala od 2007. do 2010. godine, iako je Ministarstvo pravde SAD-a povuklo taj dokument. Prema medijskim natpisima, te izjavama Harisa Silajdžića iz tog perioda, Dodik je QGA platio 2,6 miliona dolara, a upravo su ti ugovori motivisali Silajdžića da uputi apelaciju Ustavnom sudu.

ALTERNATIVA SLUŽBENOJ AMBASADI BOSNE I HERCEGOVINE

Nakon višegodišnjeg iskustva s različitim lobističkim firmama u SAD-u, Milorad Dodik odlučio je da u augustu 2013. godine osnuje predstavnički ured entiteta RS u SAD-u. „**Ured Republike Srpske za saradnju, trgovinu i investicije**“, kako je službeno nazvan, vodi Obrad Kesić, navodno iskusni zvaničnik sa „značajnim iskustvom u Washingtonu“, kako stoji u njegovoj biografiji. Prema dostupnim ugovorima, Vlada RS-a ovaj ured plaća 30 hiljada dolara mjesečno, što znači da je zaključno s decembrom 2021. godine na ovaj projekat ukupno potrošeno više od tri miliona dolara. Važno je naglasiti da je status koji ovaj ured ima jednak statusu svih drugih lobističkih kompanija s kojima je saradivala Vlada RS-a, ali koji se

faktički koristi i kao alternativa ambasadi Bosne i Hercegovine u Washingtonu, posebno onda kada ambasador nije čovjek kojeg je postavio Milorad Dodik.

Paralelno s Uredom RS-a i firmom Picard Kentz & Rowe, Vlada RS-a radila je kraći period i s firmom **Twin Rocks Global** tokom jula, augusta i septembra 2018. godine. Jason Osborne, čelnik ove kompanije, za američke medije potvrdio da ga je Dodik plaćao 10 hiljada dolara u periodu od tri mjeseca, a navodno je bio zadužen za organizovanje sastanaka između Željke Cvijanović i senatora Rogera Wickera, te zastupnika Dana Rohrabacher, bivšeg predsjedavajućeg Podkomiteta za Europu, Euroaziju i rastuće prijetnje. U istom periodu, Željka Cvijanović se sastala s bivšim strategom Bijele Kuće i poznatim ultra-desničarem Steveom Bannonom, te bivšim čelnikom Trumpove predsjedničke kampanje Coryjem Lewandowskim.

Posljednja u nizu lobističkih firmi je **McGinnis Lochridge** koja je, baš kao i Picard Kentz & Rowe primarno fokusirana na pravno savjetovanje i usluge strateškog pozicioniranja. Uzimajući u obzir gotovo identičan format ugovora, datume kada su ovi ugovori potpisani, te projekte koji su naslijeđeni, pretpostavljamo da su određeni zaposlenici firme Picard Kentz & Rowe odlučili preći u firmu McGinnis Lochridge, a onda je Vlada entiteta RS samo promijenila službenog partnera. Ova firma savjetovala je Vladu entiteta RS o pravima i obavezama u sklopu međunarodnog prava, OHR-a, ali i radila na strategiji za uspostavljanje odnosa s međunarodnim zvaničnicima.

REZULTATI LOBIRANJA ENTITETA RS

Lobiranje je aktivnost koju je prilično teško povezati s direktnim rezultatima i posljedicama jer je uzročno-posljedična veza prilično nejasna usljed izostanka javno dostupnih varijabli. Jedan od osnovnih razloga zbog kojeg su zvaničnici Bosne i Hercegovine, uključujući i članove predsjedništva te ministricu vanjskih poslova, minimizirali značaj i utjecaj lobiranja entiteta RS je to što direktni rezultati nisu vidljivi, te da je ovaj proces spor. Također, često navode i to što je Milorad Dodik (a kasnije i Nikola Špirić) već godinama na crnoj listi SAD-a, ne uzimajući u obzir da Milorad Dodik ne lobira za sebe, nego za entitet RS, te da ne lobira za nerealne benefite niti instant rezultate. Dodik razumije i razdvaja ove procese, te tako nije imao dileme da li će nastaviti lobirati u SAD-u unatoč sankcijama.

Općenito gledajući, zvaničnici iz entiteta RS su itekako svjesni da je ovo dugotrajan proces, posebno jer se radi o Vladi entiteta unutar države, te da su stavovi Vlade tog entiteta u najmanju ruku kontraverzni, a u većini slučajeva i neprihvatljivi (poput negiranja genocida i kršenja međunarodnih sporazuma).

Ipak, bez obzira što se veliki dio ovih procesa odvija iza zatvorenih vrata, a rezultati nisu vidljivi svima, to ne znači da oni uopće ne postoje. U nastavku ćemo sumirati i kategorizirati rezultate lobiranja entiteta RS u SAD-u.

Rezultat 1: Generalno prisustvo, umrežavanje i sastanci sa zvaničnicima

Miloradu Dodiku je još 1998. godine bilo jasno da mora biti prisutan u najvažnijim političkim centrima, posebno ako to ne može ostvariti kroz institucije Bosne i Hercegovine. Imidž, brendiranje i općenito umrežavanje s bilo kojim partnerima predstavlja bonus kako za njega lično, tako i za poziciju entiteta RS. Zato ne iznenađuje to što se zvaničnici entiteta RS sastaju ne samo s zvaničnicima na najvišim nivoima (poput senatora Wickera, zastupnika Rohrabacher ili bivšim Trumpovim saradnicima Bannonom i Lewandowskim), nego i sa zvaničnicima na nižim nivoima. Ideja iza tih susreta leži u tome što se Vlada entiteta RS oslanja na to da će nižerangirani zvaničnici jednoga dana doći do američkog Kongresa ili Bijele kuće, te na taj način već imati ostvarene partnerske odnose s tim osobama. Također, zvaničnici RS-a često nisu u prilici doći do svakog zvaničnika, ali zato susreti i interakcija s njihovim kabinetima, savjetnicima i drugim ličnostima često može biti i efektivnija. Upravo ti savjetnici pišu govore, formiraju tačke dnevnog reda za sastanke, ali na kraju i utječu na donošenju odluka te usmjeravanju politika njihovih šefova. U Vladi RS-a to dobro znaju.

Kako je Milorad Dodik potpisivao ugovore s lobističkim firmama?

Nema sumnje da je Milorad Dodik glavni faktor u cjelokupnom procesu lobiranja u SAD-u. To se vidi od prvog ugovora iz 1998. godine, pa do danas. Međutim, zbog različitih okolnosti, Milorad Dodik nije bio jedini koji je službeno potpisivao te ugovore. U zavisnosti od potreba, te raspodjele finansija u budžetu, ugovore su još potpisivali, između ostalih, Željka Cvijanović, Slavko Mitrović i Zlatan Kokić u ime Vlade RS-a, Ministarstva pravde, Ministarstva ekonomskih odnosa i regionalne saradnje, te Saveza nezavisnih socijal-demokrata (SNSD).

Rezultat 2: Kvalitetno pravno savjetovanje

Ogroman dio ulaganja u lobističke aktivnosti entiteta RS odnosio se i na plaćanje usluga pravnog savjetovanja. Razumijevanje pravne pozicije, ali i razumijevanje prilika koje se nude za jačanje (međunarodne) pozicije entiteta RS od izuzetnog je značaja za njegove zvaničnike. Zato se u ugovorima često mogu pronaći stavke o OHR-u ili Daytonskom sporazumu. Određeni analitičari čak spominju i da su izvještaji koje Vlada RS-a šalje dva puta godišnje Vijeću sigurnosti UN-a napisani upravo u prostorijama ovih lobističkih organizacija. Također, prema analitičarima u Washingtonu koje smo kontaktirali, rezultat ovog "savjetovanja" je i Mehanizam koordinacije, jedan od ključnih koraka na putu Bosne i Hercegovine ka Europskoj Uniji, a koji je Milorad Dodik (zajedno s Draganom Čovićem) ustrojio na način da se u donošenju vanjskopolitičkih odluka u ovom procesu pitaju čak i kantoni, a svakako i entiteti. Čak je i Obrad Kesić, šef RS-ovog ureda, sam govorio o značaju ovog aspekta lobiranja jer, prema njemu, "interesi RS-a se sada poštuju puno više nego prije."

Rezultat 3: Medijski utjecaj

Nemoguće je precizno povezati lobiranje s jačim medijskim utjecajem, ali činjenica da se ova tačka kontinuirano pojavljivala u ugovorima kroz godine govori da su zvaničnici entiteta RS bili zadovoljni ranijim učinkom. Također, sve je više zastupljeno (in)direktno negiranje genocida u nekim od najvažnijih medija i agencija što svakako pojačava sumnju da je to rezultat lobiranja entiteta RS. Također, Vlada entiteta RS radila je upravo s lobistima koji su imali pristup tim medijima što dodatno ide u prilog tvrdnji da su oni imali utjecaja na kreiranje ovog narativa, barem kada je u pitanju korištenje eufemizama, ako već ne direktnog negiranja genocida i ostalih činjenica o Bosni i Hercegovini.

Rezultat 4: Povezivanje sa srpskom i jevrejskom dijasporom

Vlada entiteta RS iskoristila je plaćene lobističke aktivnosti kako bi se dodatno povezala sa srpskom dijasporom, posebno u SAD-u. Ono što je posebno zanimljivo jeste da se u određenim ugovorima (poput onog s firmom Myrmidon Group) eksplicitno navodi i unaprjeđenje odnosa s jevrejskom dijasporom u SAD-u. Upravo zahvaljujući tim angažmanima, Željka Cvijanović imala je priliku sastati se s liderima nekih od najvažnijih jevrejskih organizacija poput Roberta Signera, izvršnog direktora Svjetskog jevrejskog kongresa, te Malcolma Hoenleina,

zamjenika predsjedavajućeg Konferencije predsjednika važnih američko-jevrejskih organizacija. Također, jedan od Dodikovih najbližih lobista bio je i Oren Magnezy koji je ujedno bio i veza između Dodika i bivšeg izraelskog ministra odbrane Avigdora Liebermana s kojim se Dodik sastajao nekoliko puta prije nego je Lieberman odlučio prekinuti odnose.

TROŠAK LOBIRANJA ENTITETA RS U SAD-U

Zahvaljujući ugovorima koje je Vlada entiteta RS (ili SNSD u nekim slučajevima) potpisivala s američkim lobističkim firmama, imamo uvid u prilično precizne podatke o troškovima ovih aktivnosti. Fondacija Sunlight je u svom istraživanju iz 2013. godine prikazala da je entitet RS bio na 8. mjestu od svih stranih političkih entiteta po ulaganju u lobističke aktivnosti u SAD-u. Ispred entiteta RS nalazile su se samo države poput Ujedinjenih Arapskih Emirata, Njemačke, Kanade, Saudijske Arabije, Meksika, Maroka i Južne Koreje, a daleko iza entiteta RS ostale su mnoge bogate države. Iako ovakva poređenja nisu objavljivana narednih godina, na raspolaganju imamo pojedinačne troškove po firmama s kojima je Vlada RS saradivala.

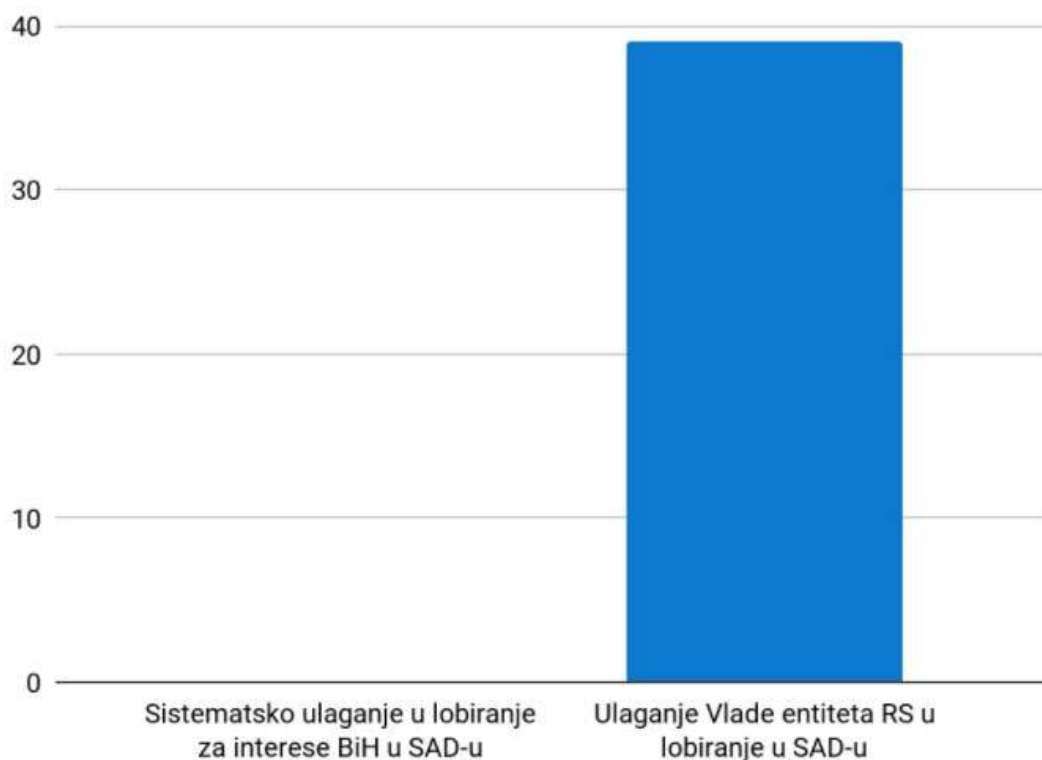
Lobistička firma	Broj ugovora	Vrijednost ugovora
Picard Kentz & Rowe	9	10,120,000 dolara
Innovative Global Initiatives and Solutions	2	180,000 dolara
Laurus Group	1	605,000 dolara
McGinnis Lochridge	3 (bez podugovora)	1,920,000 dolara
RS Office	1	3,030,000 dolara
Capitol Links	1	63,000 dolara
Myrmidon	5	3,082,000 dolara
PBN Company	1	nepoznato
Dewey and Lebeouf	1	2,100,000 dolara
Quinn Gillespie and Associates*	nepoznato	2,600,000 dolara
Twin Rock	1	30,000 dolara
UKUPNO	>25	> 23,730,000 dolara
		>39,000,000 KM*

*Lobističke kompanije ne prikazuju "nepredviđene troškove" u svojim ugovorima koje su Vladi entiteta RS naplaćivale dodatno. Zbog toga, a na osnovu preostalih poznatih detalja iz svih ugovora, smatramo da je ukupan trošak lobiranja entiteta RS u SAD-u sigurno veći od 39 miliona KM, a vrlo izgledno prelazi i 40 miliona KM.

PRIJEDLOZI I ZAKLJUČCI

Početi s promjenom narativa o lobiranju

Dominantan narativ o lobiranju kojeg smo imali priliku slušati u Bosni i Hercegovini ovu aktivnost opisuje kao nepotrebnu, pa čak i nepoželjnu. Ovaj pristup prvobitno je primijenjen na lobističke aktivnosti entiteta RS, a onda i na potencijalno pro-bosansko lobiranje. Također, ovaj pristup služio je i kao opravdanje pro-bosanskim političarima za njihovo neulaganje i općenitu nezainteresovanost za lobističke aktivnosti (niti jedna konvertibilna marka nije uložena u sistematsko lobiranje za interese Bosne i Hercegovine u istom periodu) što ostavlja kobne posljedice po poziciju Bosne i Hercegovine na međunarodnom nivou. Jedan od ciljeva ovog izvještaja je i da se konačno počne mijenjati ovaj narativ, kao i da bude izvor domaćim i međunarodnim novinarima koji će u svojim člancima upozoravati na lobiranje protiv interesa Bosne i Hercegovine, ali i provlačiti ideju o važnosti i efikasnosti lobiranja općenito.



Brojevi predstavljaju iznos u milionima KM za vremenski period od 2006. do 2021. godine.

Motivisati pro-bosanske političare da počnu ulagati u lobističke aktivnosti

Za državu čiji je značajan dio diplomatsko-konzularne mreže okupiran zvaničnicima koji otvoreno, bez ustručavanja, rade protiv interesa Bosne i Hercegovine, a u mnogim slučajevima i za interese susjednih država, apsolutno je neprihvatljivo osloniti se samo na službeni mehanizam promocije interesa. Također, većina ambasada Bosne i Hercegovine raspolaže izuzetno slabim resursima, a u mnogim slučajevima, uz ambasadora, rade samo jedan ili dva dodatna zvaničnika. To znači da je ambasador preokupiran administrativnim pitanjima, poput izdavanja viza, te da je njegova uloga u promociji interesa Bosne i Hercegovine izuzetno ograničena. Zbog toga je od izuzetne važnosti uložiti sredstva i energiju u lobističke aktivnosti, posebno u SAD-u. Bosna i Hercegovina se ne može oslanjati vječno na stara prijateljstva i savezništva, nego mora početi jačati postojeća i, još važnije, stvarati nova.

Milorad Dodik i njegov režim savršeno razumiju da je vrijeme na njihovoj strani. Institucije Bosne i Hercegovine se ne jačaju, pro-bosanske snage se oslanjaju isključivo na stare simpatije koje vremenom slabe, a entitet RS strateški radi na povezivanju sa saveznicima, razbijanju predrasuda, te strateškom planiranju za godine koje dolaze. To su činjenice koje smo ovom publikacijom posebno željeli naglasiti.

IZDVOJENE REFERENCE I NAPOMENE

1. Svi spomenuti ugovori koje je potpisivala Vlada entiteta RS s lobističkim firmama u SAD-u mogu se pronaći na stranici Ministarstva pravde: <https://www.justice.gov/nsd-fara>.
2. Web stranica ureda entiteta RS u SAD-u: <https://www.rsusoffice.org/>.
3. Izvještaj portala Balkanist.net pod naslovom "The Self-Destruction of Republika Srpska".
4. Zbog osjetljivosti informacija, BAC nije bio u prilici objaviti imena analitičara koje smo kontaktirali u procesu analize ugovora i lobističkih aktivnosti entiteta RS.