



ФОРУМ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ  
З ПИТАНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНИХ ПРАВ  
ТА МОЖЛИВОСТЕЙ ЖІНОК І ЧОЛОВІКІВ

# Набір виборчих інструментів для жінок

**Посібник кандидатки  
для участі в муніципальних виборах**



МАТЕРІАЛИ ДО  
ФОРУМУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ  
З ПИТАНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНИХ ПРАВ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ  
ЖІНОК І ЧОЛОВІКІВ  
15 - 16 ЛИСТОПАДА 2011 РОКУ, М. КИЇВ

Вступ .....	3
Рішення про участь у виборах .....	3
Жінки в політиці .....	4
Розуміння характеру роботи .....	4
Вимоги до кандидата на посаду .....	5
Корисний досвід .....	5
Прийняття остаточного рішення .....	6
Процес висунення кандидатів .....	6
Юридичні питання .....	7
Порушення правил кампанії .....	7
Розголошення фінансової інформації .....	7
Кампанія .....	7
Команда кандидата .....	8
План .....	8
Створення виборчої платформи .....	9
Фінансування кампанії .....	9
<i>Кошторис</i> .....	9
<i>Фандрейзинг (збір коштів)</i> .....	10
Засоби провадження кампанії .....	10
<i>Плакати</i> .....	10
<i>Брошури</i> .....	10
<i>Агітація</i> .....	10
<i>Громадські заходи</i> .....	11
<i>Запрошення на каву</i> .....	11
Стратегії для сільської місцевості .....	11
Загальні поради щодо провадження кампанії .....	12
Мобілізація прихильників .....	13
Засоби масової інформації .....	13
Результати виборів .....	14
Програш .....	14
Перемога .....	14

## Вступ

**«Ви маєте справді хотіти служити своїй громаді, бо коли ви не ставите перед собою такої мети, робота в місцевих органах влади може сильно вас розчарувати. Люди, які беруть участь у виборах тільки для того, щоб вирішити якесь одне питання, дуже швидко втрачають ілюзії і почуваються нещасними. Треба справді хотіти допомагати людям і реально щось змінювати. Саме тому я брала участь у виборах»**

Депутат Кетрін Барнс

Монктон, Нью-Брунсвік

**«Тоді муніципальна рада була поділена, працювала непродуктивно, і це дуже зашкодило справі. До участі у виборах мене спонукало зацікавлення розвитком Бромонту в тривалій перспективі, можливість набути досвід такої роботи, а також здатність об'єднати людей навколо спільної мети»**

Мер Полін Кенлан,  
Бромонт, Квебек

Оскільки муніципальна влада, порівняно з іншими щаблями влади, найближча до людей, вона може краще впливати на зміни безпосередньо в суспільстві. У Федерації канадських муніципалітетів (ФКМ) вважають, що водночас з запровадженням інших змін потрібно збільшити кількість жінок у складі муніципальних рад у Канаді, де вони історично репрезентовані недостатньою мірою. Жінки становлять 50% населення і лише 23% членів муніципальних рад. До сфери повноважень Постійного комітету ФКМ щодо збільшення частки жінок в органах місцевого самоврядування належить підтримка жінок та їх заохочення до активнішої участі у виробленні політики місцевого рівня, зокрема, через висунення своїх кандидатур на виборні посади.

У виданні, призначеному передусім для жінок, які розглядають можливість своєї участі в місцевих виборах, описано набір виборчих інструментів, особливості роботи на виборних посадах, а також вміщено деякі поради щодо стратегії провадження виборчої кампанії. Єдиного підходу до організації кампаній та єдиного переліку відповідних дій та чинників, які варто брати до уваги, немає. З огляду на цю обставину автори посібника скористалися досвідом місцевих політиків з усієї країни. Видання також містить комплексний перелік додаткових джерел, з якими не завадить ознайомитися особам, які мають намір взяти участь у виборах.

Цей документ у жодному разі не претендує на вичерпність. Замість того щоб переказувати вже відому інформацію, автори посібника вирішили систематизувати доступні джерела і поєднати їх з порадами мерів міст та депутатів місцевих рад з усієї країни. Кожний розділ починається коротким вступом до теми та вказівками на джерела, де можна знайти детальнішу інформацію.

## Рішення про участь у виборах

Розглядаючи можливість своєї участі в муніципальних виборах, належить зважати на цілу низку чинників. Зокрема, йдеться про особистий досвід, сімейні обставини, фінанси та наявні зобов'язання. Зрештою, кандидатка має почуватися цілком певною у правильності свого рішення, бо найбільше воно вплине саме на її життя.

Перш ніж брати участь у виборах, запитайте себе, навіщо ви це робите. Щоб місцева влада звертала більшу увагу на питання, які вас хвилюють? Щоб розв'язати конкретні проблеми свого району? Чи тільки для того, щоб вас обрали?

Ось кілька коментарів жінок — мерів і депутатів, які свого часу вирішили брати участь у місцевих виборах.

**«Я пішла в політику, бо вірила, що можу змінити життя своєї громади на краще. Я поклала великі сподівання на Брамптон, і я усвідомила, що через вплив на муніципальну політику можна поліпшити якість життя і звичайних сімей (таких, як моя), і громади»**

Мер С'юзен Феннелл,  
Брамптон, Онтаріо

Згідно з аналізом ООН, жінки мають становити щонайменше 30% в органах місцевої влади, щоб місцева політика почала адекватно реагувати на їхні потреби. Нині в Канаді жінки обіймають 23% виборних посад у муніципалітетах. Мета ФКМ — підвищити цей показник до 30% протягом 15 років (до 2026 року). Для досягнення цієї мети Федерація готує рекомендації, програми та інші матеріали, до яких належить і цей посібник.

Важливо, щоб муніципальні органи влади якнай докладніше відображали демографічний склад населення. Органи влади, в яких адекватно репрезентоване все населення, спроможні краще задовольняти потреби відповідної громади. Жінки, що йдуть у політику, безпосередньо відображають важливі для жінок невинішені питання і забезпечують їх розгляд у політичних дискусіях. Жінки також розглядають політичні процеси і сам зміст політики під іншим кутом зору, тож часто сприяють виникненню виважених та відвертих дискусій у місцевій раді.

### Додаткові джерела

«Досягти 30% до 2026 року» — [www.fcm.ca/women](http://www.fcm.ca/women)

«La cible: 30 pour cent» — [www.fcm.ca/femmes](http://www.fcm.ca/femmes)

«Дістатися до воріт: навіщо йти в політику?» — [www.gettingtothegate.com](http://www.gettingtothegate.com)

«Pourquoi pas vous?» — [www.mamr.gouv.qc.ca//publications/legislation/guide\\_pourquoi\\_pas\\_vous.pdf](http://www.mamr.gouv.qc.ca//publications/legislation/guide_pourquoi_pas_vous.pdf)

## Розуміння характеру роботи

Перш ніж наважитися брати участь у виборах, потрібно усвідомити, що таке робота місцевого політика і яким вимогам він має відповідати. Кожний муніципалітет складає посадові інструкції з огляду на місцеві потреби, але відображає в них основні функції, притаманні аналогічним органам влади у всій країні. Отже, всі посадовці мають такі функції:

- відповідати на потреби громади;
- знати про важливі проблеми, що хвилюють громаду;
- зосереджуватися на таких важливих питаннях і виносити їх на обговорення в місцевій раді;
- брати участь в обговоренні проектів нормативно-правових актів на засіданнях ради та комітетів;
- усвідомлювати, що депутати місцевої ради мають подвійну відповідальність, оскільки мусять брати до уваги і потреби виборців, і потреби муніципалітету загалом.

Депутат міської ради виконує свої обов'язки не лише на засіданнях, тому тривалість його робочого дня може бути різною. Місцеві політики мусять брати участь у засіданнях постійних комітетів, а також репрезентувати раду на засіданнях інших представницьких органів та агенцій, підвищувати свою кваліфікацію, відвідувати заходи, що популяризують муніципалітет.

Залежно від величини муніципалітету та міри індивідуальної участі службовця, на муніципальній посаді можна працювати на повну ставку. Щоб довідатися, скільки часу вам доведеться працювати, найкраще поговорити з депутатами вашої місцевої ради. Важливо почуватися готовими присвятити такій роботі певний час, якщо ви хочете виправдати сподівання вашої громади. Також варто обміркувати, як таке рішення впливатиме на інші ваші обов'язки та види діяльності. Не завадить і з'ясувати термін перебування на відповідній посаді у вашій місцевій раді, оскільки він є різний, залежно від провінції чи території.

Жінки-кандидати нерідко постають перед особливими викликами та перешкодами. Якщо ви усвідомите це, то зможете в належний спосіб приготуватися. Перелік таких труднощів вміщено в «Посібнику для

кандидатів» Канадського трудового конгресу. Певні проблеми, які можуть постати перед кандидатками і про які їм варто знати, перш ніж брати участь у місцевих виборах, визначили чинні мери й депутати місцевих рад. Йдеться ось про що:

- поєднання традиційної ролі жінки як головного опікуна дітей і батьків з активним громадським життям;
- поширене переконання, що чоловіки краще пасують до політики;
- доступ до фінансування;
- вміння почуватися впевнено в агресивному світі політики;
- пильна увага засобів масової інформації, іноді прискіпливіша, ніж до колег-чоловіків.

Найкращий спосіб подолати ці перешкоди — скористатися вже наявними засобами, такими, як консультації та зв'язки з іншими жінками-політиками чи Інтернет та місцеві бібліотеки, покладатися на людські ресурси з-поміж своїх прихильників, а також не відмовитися від допомоги на дітей, якщо її передбачено в законі.

**«Я належала до волонтерської недержавної організації (НДО) з питань охорони довкілля та соціальної справедливості, якими опікувався і муніципалітет... Довелося досить багато разів виступити перед місцевою радою, перш ніж зрозуміти, що варто спробувати сісти по інший бік столу переговорів»**

Депутат Шейла Монтгомері,  
Йелловнайф,  
Північно-західні території

### Додаткові джерела

Участь у місцевих виборах — [www.ma.gov.nl.ca/ma/municipal\\_training.html](http://www.ma.gov.nl.ca/ma/municipal_training.html)

## Вимоги до кандидата на посаду

Усі кандидати мають не лише почуватися готовими до участі у виборах, а й відповідати певним вимогам, які, знову ж таки, можуть бути різними залежно від провінції та території. Зазвичай діють такі критерії: кандидат є громадянином Канади і власником свого житла, досягнув щонайменше 18-річного віку, має право голосу, не є позбавлений якихось інших прав згідно з чинним законодавством, і в разі його обрання на посаду не виникне конфлікт інтересів.

## Корисний досвід

Успіх роботи в органах муніципальної влади залежить від різноманітних чинників. Майбутньому політикові місцевого рівня особливо знадобиться досвід і знання такого характеру:

- участь у житті громади;
- відвідування засідань місцевої ради (у вашому населеному пункті або деінде);
- участь у роботі профспілки;
- досвід у виробленні федеральної, регіональної чи муніципальної політики;
- відвідування курсів для кандидатів;
- професійна діяльність і контакти;
- знання, отримані в університеті чи коледжі;
- робота волонтером у кампаніях інших кандидатів;
- участь у роботі муніципальних, регіональних чи федеральних комітетів;
- досвід діяльності у складі шкільної наглядової ради або іншого наглядового органу;
- загальне знання й розуміння навичок, потрібних для ефективної роботи з громадою та в органах місцевої влади.

*Набуваючи досвід такого характеру, люди виробляють схожі навички, наприклад, організаційні та лідерські риси, вміння балансувати між вимогами різних сторін, надавати послуги громаді, працювати з людьми, а також орієнтуватися в основних політичних конфігураціях. Переваги перед іншими кандидатами мають ті особи, хто вже в той чи той спосіб бере активну участь у житті громади. Проте насправді від кандидата вимагають лише знання місцевих проблем та бажання їх розв'язати*

## Прийняття остаточного рішення

У кінцевому підсумку, кандидат має почуватися цілком певним щодо правильності свого рішення. Ось на що порадили звернути увагу обрані мери й депутати, перш ніж прийняти остаточне рішення щодо участі в місцевих виборах:

**«Треба цікавитися людьми та їхніми проблемами. Якщо ви це робите і якщо ви готові присвятити цьому час, то ви можете досягти успіху, впливаючи на місцеву політику»**

Депутат С'юзен Ентон,  
Ванкувер, Британська Колумбія

- вам належить прийняти це рішення самостійно, за допомогою родини та найближчих друзів;
- нехай вас не мучать сумніви щодо власних здібностей — це вам під силу;
- зважте на те, що не варто приймати рішення піти в політику з огляду на кар'єру — ваше сходження вгору може швидко закінчитися;
- пам'ятайте, що робота в місцевій владі матиме визначальний вплив на ваше життя;
- усвідомте, які обов'язки покладе на вас така робота;
- почувайтеся справді зацікавленими працювати на свою громаду;
- не беріть участь у виборах, якщо вас цікавить тільки одна проблема;
- будьте готові до програшу;
- і будьте готові перемогти!

«Рівнозначний голос», позапартійна і неприбуткова організація, яка підтримує обрання більшої кількості жінок в органи влади всіх рівнів, створила комплексний веб-сайт для жінок, які розглядають можливість своєї участі в політиці на різних щаблях влади. Веб-сайт, що має назву «Getting to the Gate» («Дістатися до воріт»), містить розділ з питаннями та анкетами, які допомагають кандидатці самій визначити свої сильні і слабкі риси, а також міру готовності піти в політику.

### Додаткові джерела

Посібник для кандидатів Канадського трудового конгресу — [www.canadianlabour.ca](http://www.canadianlabour.ca)  
«Дістатися до воріт: що вам потрібно?» — [www.gettingtothegate.com](http://www.gettingtothegate.com)

## Процес висунення кандидатів

Щоб офіційно підтвердити своє рішення брати участь у виборах, кандидат має пройти процес висунення. Оскільки кожне місцеве законодавство містить свої норми, треба отримати відповідну інформацію за місцем виборів. У більшості провінцій і територій опубліковано призначені для кандидатів у місцевий орган влади посібники, в яких визначено етапи цього процесу.

Потенційним кандидатам належить пам'ятати, що в деяких містах, таких як Ванкувер і Монреаль, є муніципальні політичні партії. Кандидатам, що беруть участь у виборах за партійною системою, варто проконсультуватися з вже обраними депутатами щодо того, як відбувається процес висунення.

Документи про висунення, що їх надає муніципалітет, потрібно заповнити і подати особисто до певної дати. Зазвичай у документах вказують ім'я кандидата, посаду, на яку його висувають, адресу, а також імена та адреси осіб, що його висунули. Мінімальна кількість осіб, що висувають кандидата, також залежить від того, в якій провінції чи території відбуваються вибори. Крім того, кандидат має подати письмову заяву про свою згоду на участь у виборах та письмове підтвердження, що він відповідає встановленим вимогам. У деяких місцевостях на цьому етапі вимагають також довідку про доходи.

### Додаткові джерела

Посібник для кандидатів Канадського трудового конгресу — [www.canadianlabour.ca](http://www.canadianlabour.ca)

Подаючи документи про висунення, кандидат має сплатити відповідний внесок. Внесок вам повернуть за певних умов, наприклад, якщо вас обрали або якщо ви здобули мінімальний відсоток голосів.

Важливо ретельно заповнити всі бланки і подати їх вчасно. Не заповнених до кінця або запізно поданих бланків від вас не приймуть.

## Юридичні питання

### Порушення правил кампанії

Кандидат відповідає не лише за всі аспекти виборчої кампанії, а й за можливі порушення виборчого законодавства, про які він має дізнатися заздалегідь. Будь-яке порушення може призвести до дискваліфікації. В різних місцевостях передбачено різні види покарань.

Найсерйознішим порушенням вважають підкуп або примус виборців, зокрема їх залякування. Таке порушення розглядають як загрозу демократичній природі виборів та фундаментальному праву виборців обирати ту особу, якій вони віддають перевагу.

Щоб забезпечити справедливі вибори та дотримання етики, закон забороняє провадити агітацію в день виборів на певній відстані від виборчих діляниць. Кандидатам також заборонено підходити до виборчих діляниць на певну відстань. Такі особи мають голосувати або напередодні виборів, або в день виборів якнайраніше. Про відповідні вимоги щодо проведення виборів у вашому окрузі ви можете дізнатися у місцевому органі влади.

### Розголошення фінансової інформації

Надзвичайно важливо заздалегідь дізнатися, які вимоги встановлено щодо розголошення фінансової інформації про витрати на виборчу кампанію та внески. За порушення в цій сфері передбачено суворі покарання — від штрафів до дискваліфікації. Тут правила можуть бути різними, залежно від провінції або території, тому обов'язково проконсультуйтеся за місцем виборів і не вагайтеся звернутись до муніципалітету, якщо вам щось незрозуміло.

Найголовніше — вести точний і докладний облік. Найчастіше розголошення фінансової інформації передбачає, що ви подаєте перелік усіх ваших витрат під час кампанії, список грошових внесків з іменами та адресами тих спонсорів, внесок яких перевищує певну суму, а також відомості про те, що сталося з надлишком коштів по закінченні кампанії. Такі документи, що їх належить подати службовцеві муніципалітету до певної дати після дня виборів, зазвичай підлягають оприлюдненню.

Пам'ятайте, що в деяких муніципалітетах також вимагають розголошувати інформацію про витрати після того, як кандидата обрали на посаду.

## Кампанія

*\* Кандидати мають перевірити терміни провадження виборчої кампанії у своєму муніципалітеті. Нерідко кампанію дозволено провадити лише в межах конкретного періоду*

Тільки-но відбулося офіційне висунення кандидата, починається виборча кампанія. Якщо громада майже нічого не знає про кандидата, важливо почати виборчу агітацію якнайраніше. Хоч кампанія триває недовго, все ж кандидат мусить присвятити багато часу на підготовку матеріалів та агітацію, на участь у передвиборчих заходах, на збір коштів та зустрічі з виборцями. То буде дуже завантажений період. Ми вас заохочуємо відвідувати спеціальні курси з провадження



кампанії, якщо вони є у вашому населеному пункті. На таких курсах, наприклад, відбуваються зустрічі з жінками, які вже брали участь у виборах, а також тими, хто набуває такий досвід уперше. Кандидатки не тільки отримують інформацію щодо провадження кампанії, а й мають чудову можливість дізнатися про муніципальну політику з перших уст.

Щойно наважившись висунути свою кандидатуру, відразу повідомте про це іншим людям. Можливо, хтось захоче допомогти вам провадити кампанію або підтримає вас в інший спосіб. Важливо, щоб про вас швидко довідалася громада: тоді ви зможете формувати і розширювати коло ваших потенційних виборців. Що більше людей знають ваше ім'я, то кращі ваші шанси бути обраною!

## Команда кандидата

Успіх виборчої кампанії великою мірою залежить від того, яку команду кандидатка сформує для провадження кампанії. Члени команди відповідають за всі ділянки роботи — від збору коштів (фандрейзингу) до особистих візитів до виборців. Кожна кандидатка сама визначає, як саме вона створить команду і як нею керуватиме. Водночас важливо, щоб усі члени команди працювали злагоджено і прагнули досягнення єдиної мети, тобто перемоги свого кандидата.

Формуючи склад команди, кандидатка має проаналізувати власні сильні і слабкі риси — з огляду на вміння не лише провадити кампанію, а й налагоджувати контакти в громаді. Ідеальна команда складається з людей, які в сукупності мають усі навички, потрібні для такого виду діяльності. Деякі місцеві політики не радять залучати до команди близьких друзів та родину, інші, натомість, запевняють, що їхня підтримка стала їм у пригоді. Кандидатці також потрібно вирішити, які повноваження передати своїй команді. У кінцевому підсумку, кандидатці має бути комфортно працювати зі своїм колективом.

До складу команди входить менеджер, який контролює діяльність загалом, фахівець з фандрейзингу, координатор комунікації, організатор виборчої агітації, а також скарбник, який веде облік усіх витрат і внесків. Для провадження великих кампаній доцільно залучити координатора волонтерів.

### Додаткові джерела

«Дістатися до воріт: як створити команду?» — [www.gettingtothegate.com](http://www.gettingtothegate.com)

«Муніципальні вибори: що вам належить знати» — [www.municipaltraining.nf.ca](http://www.municipaltraining.nf.ca)

Набір інструментів для муніципальних виборів, с. 8, рекомендації Канадської профспілки державних службовців — [www.cipe.ca](http://www.cipe.ca)

## План

Запорукою успіху виборчої кампанії є ретельне планування. План можна скласти або перед формуванням команди, або опісля. Втім, під час планування не завадить вислухати думку членів команди. В такому разі під час кампанії всі члени колективу працюватимуть синхронно. Що вичерпнішим буде план, то менше нагальних рішень доведеться ухвалювати, тож команда матиме більше часу, щоб адекватно реагувати на поточні проблеми під час кампанії.

До найцінніших інструментів провадження кампанії та планування належить інформаційна база даних, яка містить імена й телефони потенційних прихильників. Кандидатові варто почати створювати таку базу даних, щойно він вирішить брати участь у виборах, а це може статися за рік чи навіть кілька років перед початком реальної кампанії. База даних має містити імена й телефони людей, готових вас підтримати або працювати з вами під час кампанії. Крім того, база даних правитиме вам за поточний документ, який можна оновлювати під час кампанії та по її закінченні.

### Додаткові джерела

«Дістатися до воріт: як створити команду?»: календарний графік кампанії, зразок графіку — [www.gettingtothegate.com](http://www.gettingtothegate.com)



Графік — один з найкращих засобів планування — є хронологічним переліком завдань, подій, інтерв'ю, кінцевих термінів та інших важливих заходів. У такому документі детально описують, що треба робити під час кампанії. Завдяки графіку ви нічого не випустите з уваги. Вказані нижче додаткові джерела подають вичерпний перелік основних компонентів кампанії.

## Створення виборчої платформи

Дуже важливо, щоб кандидат створив свою виборчу платформу. Деякі кандидати починають публічно порушувати певне питання, яке згодом стає основою їхньої платформи, ще перед тим, як офіційно оголосять про участь у виборах. На платформу кандидатів, які не зосереджуються на якомусь одному питанні, може впливати низка чинників. Такі платформи формуються поступово.

Кандидати, які хочуть вирізнитися з-поміж інших, часто створюють власний бренд. Ви можете це зробити, доносячи до виборців болючі для вас питання або свою особисту думку щодо певних проблем. Але за таких обставин потрібно пам'ятати, що рада ухвалює рішення більшістю голосів. Тому кандидатам не варто давати обіцянки, виконання яких залежить від інших депутатів ради. Натомість, як радять досвідчені місцеві політики, належить усі позиції вашої виборчої платформи обговорювати чесно і відкрито.

Ось деякі поради щодо створення виборчої платформи:

- обіцяйте те, у що самі вірите;
- висловлюйте свою думку з конкретного питання, але не обіцяйте, що саме так це питання буде вирішене;
- не обмежуйтеся «жіночими питаннями»;
- обіцяйте підтримувати певні проекти;
- якнайретельніше вивчіть кожне питання, щодо якого ви даєте якусь обіцянку;
- у платформі наголошуйте на певних цінностях, а не на конкретних обіцянках щодо розв'язання певної проблеми;
- спілкуйтеся з людьми, які давно живуть у громаді, і прислухайтеся до їхньої думки про те, що є дієвим і що не є дієвим у сфері місцевої політики та управління.

## Фінансування кампанії

### Кошторис

Кошторис стане запорукою того, що ви зможете заплатити за всі заходи під час кампанії. Важливо визначити витрати реалістично, щоб отримати належне фінансування, а також виділити пріоритетні видатки. Кошторис і загальний план кампанії належить створювати одночасно: в такому разі ви матимете досить коштів для придбання потрібних матеріалів.

Обсяг коштів на провадження кампанії залежить від таких чинників: скільки виборців зареєстровано в населеному пункті; вибори до місцевої ради відбуваються в одному чи в декількох округах; на яку посаду претендує кандидат (депутат міської ради, депутат регіональної ради чи мер); наскільки професійно працює команда кандидата.

Видатки на кампанію можуть становити від 3 тис. до 10 тис. доларів для кандидатів у депутати міської ради, від 5 тис. до 10 тис. доларів і більше — для кандидатів у депутати регіональної ради. Кандидати на посаду мера зазвичай витрачають від 15 тис. до 45 тис. доларів. У великих містах, таких як Торонто, суми бувають набагато більшими. Проте в Торонто пропонують компенсувати 75% внеску на кампанію, якщо його сума не перевищує 300 доларів. У Ванкувері виборча кампанія — набагато дорожча: якщо йдеться про депутатську посаду

**«Висловлюючи надто конкретні твердження, ви можете ввести громадськість в оману, бо ви не ворожка і не вмієте вгадувати майбутнє. Насправді громадяни воліють, щоб у своїй виборчій платформі ви окреслили ваші принципи широкими мазками і вказали їм, як ви залучатимете громаду до ухвалення рішень»**

Депутат Пем Макконнелл,  
Торонто, Онтаріо

*Надзвичайно важливо вести облік усіх видатків і внесків. Обов'язково перечитайте параграф «Розголошення фінансової інформації» з попереднього розділу, а також дотримуйтеся норм місцевого законодавства*

в одномандатному окрузі, то доведеться викласти близько 70 тис. доларів. Такі витрати виникають передусім через те, що у Ванкувері кандидати мусять охопити агітацією 600 тис. виборців.

Загалом важко назвати мінімальну суму, яку треба витратити на провадження успішної кампанії. Приклади щодо видатків наведено лише для того, щоб кандидати мали загальне уявлення про реальну вартість виборів. Кампанії не мусять бути дорогими. Використовуйте професіоналізм та навички своїх прихильників, а також шукайте вигідні пропозиції.

### Фандрейзинг (збір коштів)

Найефективнішим способом збирати кошти — звертатися з проханням до мешканців, щоб вони робили прямі фінансові внески на підтримку кандидата. Хоч багато кандидатів, а надто жінки, почуваються в такому разі ніяково, а проте це справді найкращий підхід до фандрейзингу. До типових заходів зі збору коштів належать спеціальні вечірки, танцювальні вечори, дні відкритих дверей або художні виставки.

Якщо громада майже нічого не знає про кандидата, доречно використовувати імена тих його прихильників, яких добре знають мешканці. Тоді виникне довіра до кандидата. Але перш ніж покликатися на їхні імена, обов'язково запитайте дозволу таких осіб.

Фандрейзинг дає змогу кандидатам не лише збирати кошти на фінансування кампанії, а й зустрічатися з прихильниками за неформальних обставин. Завдяки таким заходам можна здобути прихильність виборців, які ще не визначили свого кандидата, знайти волонтерів або інших осіб, що нададуть професійну підтримку кампанії. Важливо знати правила організації заходів зі збору коштів.

## Засоби провадження кампанії

### Плакати

Завдяки цьому основному засобові виборчої кампанії кандидат стає відомим у громаді. Чимало кандидатів вважають, що плакати — це найпомітніша і найвпливовіша складова виборчої кампанії, а також надійний показник їхньої підтримки. Кандидатам належить визначити, де живуть їхні прихильники, щоб розмістити плакати на якомога більшій кількості вузлових місць. Пам'ятайте, що в більшості територіально-адміністративних одиниць встановлено вимоги до розміру та змісту плакатів, а також до дат, коли їх можна вивішувати.

### Брошури

Брошури — це традиційний спосіб спілкування з виборцями. Видання можна надсилати поштою або роздавати під час особистої агітації. Більшість мерів і депутатів рекомендують провадити агітацію особисто, оскільки тоді можна встановити безпосередній контакт з виборцями і дізнатися про їхні індивідуальні проблеми.

Основний текст потрібно викласти в доступній формі, а до нього — додати контактну інформацію щодо штаб-квартири кандидата або інші контактні номери. Кандидати можуть опублікувати календар заходів своєї виборчої кампанії, а також інформацію про день виборів. Депутат Лінда Рідгольм з Тандер-Бей, Онтаріо, пропонує «персоналізувати» брошури для окремих районів населеного пункту, надто ж якщо для кожного з них ви визначили певну мету чи вже щось зробили. Якщо так, намагайтеся розповсюдити брошури в кожному районі.

### Безпека передусім!

*Провадячи агітацію, вживайте належних заходів безпеки. Депутат Джейн Мітчелл з Регіонального муніципалітету Вотерлу, Онтаріо, дає кандидаткам такі поради щодо безпеки:*

- агітуйте разом з іншою особою;
- якщо ви провадите агітацію наодинці, візьміть з собою мобільний, зачиняйте авто, вживайте інших загальних заходів безпеки, до яких вдаються більшість жінок поза домом;
- навіть якщо виборці вас запрошують, не заходьте до них додому, це відволікатиме вас від інших виборців і може виявитися для вас небезпечним;
- не варто провадити агітацію увечері (а більшість муніципальних виборів відбуваються пізно восени), оскільки багато мешканців не відчиняють дверей ні чоловікам, ні жінкам;
- намагайтеся агітувати між 16.00 і 19.00 год., коли, найімовірніше, ви застанете виборців удома;
- увімкніть відстеження вхідних дзвінків на телефоні;
- якщо в вас є виборчий штаб, не залишайте в ньому волонтера наодинці.

## Агітація

Розрізняють три види агітації: особисту, телефонну та вуличну. До третього виду належить роздавання листівок перехожим з проханням голосувати за вказаного кандидата. Однією з форм вуличної агітації є також серія розміщених уздовж вулиці плакатів: на перших кількох вміщено римований текст, а на останньому написано ім'я кандидата.

Багато адміністративно-територіальних одиниць дають кандидатам доступ до списків зареєстрованих виборців, де вказано їхні імена, адреси та номери телефонів. Така інформація дуже цінна під час виборчої кампанії. Агітацію всіх видів можна провадити за допомогою добровольців, проте зазвичай жінки-політики рекомендують кандидатам спілкуватися з якомога більшою кількістю виборців особисто. Пам'ятайте, що і кандидати, і їхні волонтери мають виявляти виняткову г'речність, терплячість і шанобливість під час усієї кампанії.

### Додаткові джерела

Набір інструментів для муніципальних виборів, рекомендації Канадської профспілки державних службовців — [www.cipe.ca](http://www.cipe.ca)

### Порада щодо волонтерів

*Під час виборчої кампанії кандидати часто покладаються на волонтерів: доручають їм провадити агітацію, виконувати адміністративні завдання, спілкуватися з засобами масової інформації і т.ін. Важливо присвятити час кожній особі, яка виявить бажання працювати. Якщо ви не приймете допомоги, виборці можуть від вас відвернутися або виробити про вас хибне уявлення*

### Громадські заходи

Під час кампанії кандидатів часто організують публічні дебати або «круглі столи». У таких заходах варто брати участь якнайактивніше, оскільки їх відвідують багато виборців. Крім того, кожну таку зустріч широко висвітлюють місцеві засоби масової інформації. Беручи участь у дебатах чи «круглих столах», кандидати доносять свої ідеї до виборців і здобувають серед них більшу популярність.

### Запрошення на каву

Кандидати можуть організувати «каву» у себе вдома або в чиемусь іншому помешканні поблизу. Запросіть невелику групу сусідів і обміняйтеся неофіційними запитаннями та відповідями. Перш ніж скликати гостей, поцікавтеся їхнім щоденним розкладом. Наприклад, якщо до вашої цільової групи належать жінки, виберіть такий час, коли їхні діти ще в школі.

## Стратегії для сільської місцевості

*Скористайтеся наявною інформацією про події: відвідайте місця, де збираються мешканці, наприклад, під час масових заходів. А надто таку стратегію варто застосовувати в сільській місцевості, оскільки, з огляду на відстань між оселями, агітацією важко охопити всю громаду*

Хоч чимало стратегій, описаних у цьому посібнику, можна застосовувати і в сільській місцевості, все ж провадження кампанії поза містом може виявитися напрочуд складним завданням, оскільки будинки стоять на чималій відстані один від одного. Особиста агітація від однієї оселі до іншої може виявитися неможливою.

Усвідомивши складність ситуації, кандидат виробить ефективну стратегію. Якщо існує така можливість, намагайтеся ходити від будинку до будинку, провадячи особисту агітацію. Крім того, подбайте про те, щоб представники громади мали привід прийти до вас. Наприклад, влаштовуйте спільні зустрічі за кавою або спільні вечери, танцювальні вечори чи дебати за участю всіх кандидатів.

В сільській місцевості варто також вивішувати плакати. Оскільки в селах плакати на узбіччі не привертатимуть такої ж уваги, як у

містах, важливо обирати вузлові пункти або місця збору мешканців, наприклад, церкви, клуби чи крамниці. В такому разі не завадить поцікавитися, чи не порушуватимете ви місцевих підзаконних актів, вивішуючи плакати в певних місцях.

Кампанія в сільській місцевості може відрізнятися від аналогічної діяльності в місті тим, що виборча штаб-квартира кандидатки міститься в неї вдома. За таких умов істотно скорочуються накладні витрати, але тоді кандидатка мусить оприлюднити номери своїх телефонів чи адресу. Виборці мають знати, як сконтактуватися з кандидатом, щоб обговорити важливі питання.

## Загальні поради щодо провадження

Ось декілька порад щодо провадження кампанії, що їх висловили вже обрані політики місцевого рівня:

- познайомтеся зі своєю громадою та своїми виборцями особисто, дізнайтеся про їхні проблеми;
- для провадження кампанії виробіть конкретну стратегію, яка підказуватиме вам, що, коли і де належить робити;
- створіть власний бренд за допомогою влучних гасел, плакатів і брошур;
- вдосконалюйте своє вміння виступати на людях: говоріть просто і по суті, не надто кивайте головою і не розмахуйте руками, коли хочете підсилити свою думку;
- застосовуйте індивідуальний підхід, наприклад, напишіть своєю рукою якусь доброзичливу фразу на агітаційній літературі;
- переконайтеся, що агітаційна література містить чіткі, стислі й послідовні повідомлення;
- зверніться до професіоналів, які створять для вас графічні елементи кампанії, плакати і налагодять усну комунікацію;
- налагодьте контакти з «чоловічими» групами виборців і забезпечте собі їхню підтримку (йдеться про хокейні команди, спортсменів, ділові групи);
- відвідайте виборців особисто;
- сформуйте базову групу друзів чи прихильників, які не входять до виборчої команди, але допоможуть вам почуватися впевненими та енергійними під час усієї кампанії;
- створіть мережу своїх прихильників з різних сфер — не тільки з вашого особистого кола, а й з усієї громади;
- визначте два-три напрямки («спеціалізацію») кампанії, але водночас не нехтуйте можливістю охопити всю громаду;
- не беріть на свій карб того, що про вас говорять опоненти чи засоби масової інформації.

### Додаткові джерела

Набір інструментів для муніципальних виборів, рекомендації Канадської профспілки державних службовців — [www.cipre.ca](http://www.cipre.ca)

Презентація на семінарі з проведення виборів у Юконі — [www.ayc.yk.ca/municipal-elections.htm](http://www.ayc.yk.ca/municipal-elections.htm)

A table, Mesdames! — [www.bv.cdeacf.ca/CF\\_PDF/2005\\_04\\_0001.pdf](http://www.bv.cdeacf.ca/CF_PDF/2005_04_0001.pdf)

Je pose ma candidature — [www.mamr.gouv.qc.ca/electionsmunicipales/jepose/pose.asp](http://www.mamr.gouv.qc.ca/electionsmunicipales/jepose/pose.asp)

## Мобілізація прихильників

У день виборів доречно сконтактуватися з усіма виявленими прихильниками і переконатися, що вони мають можливість піти на виборчу дільницю. На додаток, команда кандидата може виділити відповідний транспорт або запросити опікунів для дітей, якщо прихильникам це знадобиться.

### Додаткові джерела

*Набір інструментів для муніципальних виборів, рекомендації Канадської профспілки державних службовців — [www.cipe.ca](http://www.cipe.ca)*

## Засоби масової інформації

Засоби масової інформації майже завжди присвячують місцевим виборам багато уваги. Обсяг і систематичність повідомлень залежить від величини громади та посади, на яку претендує кандидат. Зазвичай журналісти беруть щонайменше одне інтерв'ю в кожного кандидата.

Не лякайтеся медійників: вони потребують від вас інформації, щоб підготувати репортаж, розповісти про вас громаді і ознайомити її з вашою виборчою платформою. Це взаємовигідні стосунки.

Водночас під час інтерв'ю виважено добирайте слова, а напередодні чітко визначте, що ви хотіли б сказати. Якщо ви відповідаєте на питання журналіста коротко і стисло, то, найімовірніше, уникнете ситуації, коли ваші слова неправильно зрозуміють або подадуть поза контекстом. Ту саму коротку й чітку відповідь ви можете повторити, перефразувавши, двічі чи тричі. В такому разі журналіст матиме на вибір кілька ваших висловлювань на певну тему, щоб відобразити їх у репортажі. Деякі кандидати вважають за потрібне підготувати нотатки для виступу та приблизні відповіді на питання заздалегідь (якщо це можливо).

### Додаткові джерела

*Набір інструментів для муніципальних виборів, рекомендації Канадської профспілки державних службовців — [www.cipe.ca](http://www.cipe.ca)*

## Результати виборів

Незалежно від того, виграли ви чи програли, після виборів корисно влаштувати «розбір польотів». Кандидатка та її команда мають обговорити, як розгорталася кампанія, виділити її переваги та хиби, визначити ділянки, де потрібно було б попрацювати краще. Якщо кандидатка вирішила взяти участь у наступних виборах, то їй варто зберігати списки прихильників і донорів, графіки та інші матеріали, підготовані під час кампанії. Наприклад, ті самі плакати можна використовувати кілька разів.

Також важливо висловити вдячність усім, хто присвятив час, вклав гроші чи свою працю у вашу виборчу кампанію. Можна вручити таким особам листівки чи невеличкі подарунки. Або влаштувати вечір подяки у день виборів чи згодом. Хоч кампанію вже завершено, все ж пам'ятайте, що протягом встановленого терміну ви мусите ще подати інформацію про видатки.

## Програш

Програш не означає, що ви зазнали поразки. На демократичних виборах один з кандидатів мусить програти, щоб виграв інший. Проте навіть у разі програшу ви збагатите свій досвід і здобудете більшу популярність у громаді. А за таких обставин зростають ваші шанси на виграш, якщо ви захочете брати участь у наступних виборах. Надзвичайно важливо поводитися ґречно зі своїми опонентами, надто ж якщо ви програли. І не варто допускати до того, щоб програш знеохочував вас до участі в наступних виборах.

## Перемога

Вітаємо! Ви вже не кандидатка, а місцевий політик. Тепер вам потрібно довідатися і засвоїти багато інформації, розвинути нові навички, а також прочитати інші посібники. Насолоджуйтеся перемогою, але пам'ятайте, що особисте життя доведеться пристосувати до нової роботи на посаді мера чи депутата місцевої ради. Шукайте можливості залучати інших жінок до політичного процесу, наприклад, призначаючи їх у наглядові ради чи комітети. Також заохочуйте і підтримуйте інших осіб, які розмірковують над тим, щоб взяти участь у виборах.

**«Я відчула, як важливо долучитися до життя громади. Громадянська політика — це чудовий початок»**

Депутат Тиффані Полсен,  
Саскатун, Саскачеван

**Бажаємо успіхів!**

A series of horizontal dotted lines for taking notes.



Форум місцевого самоврядування з питань забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків є партнерською ініціативою Асоціації міст України та проекту «Місцевий економічний розвиток міст України» (Проект МЕРМ).

Дана публікація була видана Проектом МЕРМ, що впроваджується Федерацією канадських муніципалітетів (ФКМ) за фінансової підтримки уряду Канади через Канадське агентство міжнародного розвитку (КАМР). Зміст публікації є виключною думкою ФКМ та не завжди відображає офіційну позицію уряду Канади та КАМР.