



VILNIUS UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION

Global Business and Economics

Adil Mustafayev

MASTER THESIS

Vyresnio amžiaus žmonių motyvai ir iššūkiai pradėti savo verslą	Motives and challenges for older people to start their own business
--	--

Supervisor: Assoc. prof. dr. Erika Vaiginienė

Vilnius, 2023

TABLE OF CONTENTS

CHAPTER 1: THE ANALYSIS OF THE SCIENTIFIC LITERATURE

CHAPTER 1: THE ANALYSIS OF THE SCIENTIFIC LITERATURE	10
1.1 THE CONCEPT OF ENTREPRENEURSHIP AND HISTORICAL EVALUATION OF IDEA	10
1.1.1 Entrepreneurship and entrepreneurial concept	10
1.2. THEORETICAL BACKGROUND OF SENIOR ENTREPRENEURSHIP	11
1.2.1 SENIOR ENTREPRENEURSHIP UNDERSTANDING	11
1.2.2 Age and senior entrepreneurs	13
1.2.3 Main motives of senior entrepreneurs.....	15
1.2.3.1 The push/pull approach (PPA).....	15
1.2.3.2 Subjective norms	16
1.2.3.3 Perceived behavioral control.....	16
1.3 Subjective age and rejuvenating trend.....	18
1.3.1 Entrepreneurial intention (EI) and seniors	20
1.4 Motives of older people and sectors of their influence	21
1.4.1 Sector enterprises of the elderly and comparison	23
1.5 Identifying the Entrepreneurial Potential of Older People	25
1.5.1 Increasing dependency ratio	26
1.5.2 Balancing human capital and responsibilities	28
1.5.3 Managing financial needs.....	28
1.6 Challenges of senior people	30
CHAPTER 2: METHODOLOGY AND RESEARCH DESIGN	32
2.1. INTRODUCTION	32
2.1.1 Overview of research.....	32
2.1.2 Objectives of the research	32
2.2. METHODOLOGY	33
2.2.1. Used methods to collect data	34
2.2.2 Used methods to analyze data	35
CHAPTER 3: THE EMPIRICAL RESULTS ANALYSIS.....	37
3.1 DEMOGRAPHIC INFORMATION	37
3.2 ANALYSIS OF INTERVIEW RESULTS: EXAMINING MULTIPLE APPROACHES.....	41
CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS.....	59
REFERENCES.....	62

SUMMARY in Lithuanian	66
SUMMARY in English	68
Appendix	70

LIST OF FIGURES

Figure 1 Historical and Evolutionary Entrepreneurship Thought (Illustration by Lee A. Swanson).....	11
Figure 2 Third age High growth founder motives; percentage seeing motive as very important.....	22
Figure 3 The sectoral distribution by founders' age: percentage of businesses.....	24
Figure 4 Sectoral distribution of third age and younger high growth start-ups.....	25
Figure 5 Age cohort change over time.....	27
Figure 6 Working and non – working life expectancy for men (years).....	27
Figure 7 Working and non – working life expectancy for women (years)	27
Figure 8 Personal Pension Contributors by Age.....	29
Figure 9: Graphical representation of age distribution among senior entrepreneurs	41
Figure 10: Graphical representation of gender distribution	3541
Figure 11: Graphical representation of nationality composition	4136
Figure 12: Graphical representation of education profile.....	37
Figure 13: Document Map: Similarities between Representative Cases.....	49
Figure 14: Code Map: Visual Representation of Code Relationships and Clusters.....	50
Figure 15: Code relationships in case of Azerbaijani respondents.....	51
Figure 16: Code relationships in case of Turkish respondents.....	52
Figure 17: Co-occurrence Network: Insights from Code Proximity.....	53
Figure 18: Proximity Map: Frequency Analysis.....	54

LIST OF TABLES

Table 1. Senior entrepreneurs: Incentives and nature of entrepreneurship Maalaoui A (2012)	21
Table 2. Age distribution of senior entrepreneurs	38
Table 3. Gender breakdown of senior entrepreneurs.....	39
Table 4. Nationality composition of senior entrepreneurs.....	39
Table 5. Education Profile of senior entrepreneurs	40
Table 6. Motivational factors for starting a business.....	42
Table 7. Social challenges encountered by entrepreneurs	43
Table 8. Range of emotional preparation	45
Table 9. Key drivers for entrepreneurial pursuit	46
Table 10. Aging-related health problems before starting a business	48
Table 11. Financial challenges faced by senior entrepreneurs	49
Table 12. Financial challenges faced by senior entrepreneurs	51
Table 13. Open codes generated in grounded research	52

INTRODUCTION

Relevance of topic: Two perspectives are considered in mature entrepreneurship. On the one hand, older people are innovators who go against the idea of Schumpeter, who is regarded as young, risk-taking, dynamic, seizing on all opportunities, and acknowledging responsibility for future consequences. On the other hand, older people avoid outdated models of more senior people taking on the socially determined role for younger generations. Older people in entrepreneurship are doing their part by creating innovative solutions to unemployment, underemployment, poverty, and social estrangement. Also, older people achieve their social goals more efficiently by using social entrepreneurship (Justyna Stypinska, Annette Franke and Janina Myrczik, 2019).

The level of exploration of the topic: The study of old entrepreneurship, as well as the motives of studying them from theories such as: Push and Pull approach; Social norms; Perceived behavioral control as well as problems such as: ageing, knowledge and etc.; older people has been studied by many people, such as Teemu Kautonen (2008, 2011, 2012, 2013), Rainer Harms, Florian Lak, Sascha Kraus and Stephen Walsha (2014), Poll Weber (2004), Adnan Maalaoui, Judith Partush, Imen Safrau and Celine Viala (2022), Ron Botham and Andrew Graves (2009), Ewald Kibler, Thomas Wainwright and Robert A. Blackburn (2012). They have been influential in the development and study of aging entrepreneurship. In the studies of researchers, an important place is taken by the motives of the elderly, which are revealed by the research and analysis of positive and negative influences on starting one's own business. And also, the problems facing the elderly that create obstacles for them in creating their own business were studied. At the same time, issues were considered that could contribute to the emergence and expansion of elderly entrepreneurship.

The novelty of the Master thesis: The study evaluated various papers which I mentioned above but there is not adequate data regarding the topic in Azerbaijan and Turkey for older entrepreneurs to start their businesses and the problems that prevent them from doing so. It has not been established how the motives influence people in Azerbaijan and Turkey to start and run entrepreneurship at an older age, nor have any problems been identified that prevent or discourage older people from doing entrepreneurship. Also shows a comparison of the motives and obstacles of older people in Azerbaijan and Turkey. So far, studies of older entrepreneurs have focused

mainly on Europe, Malaysia, the UK, etc., but have not studied how they affected older people in Azerbaijan and Turkey

The problem of the Master thesis: In this research work, questions were raised about what is the difference between the motives of older people in Azerbaijan and in Turkey, as well as to identify the difference in obstacles in these two countries

The aim of the Master thesis: The primary objective of the dissertation study is to analyze the motives and problems of older people when creating their own business, as well as people who have gone through difficulties and created their own enterprises with their own intentions in Azerbaijan and Turkey. The focus is on the impact of motives and barriers to starting a business to determine how motives and barriers have influenced and are affecting senior entrepreneurs in these countries. Also show a comparison of motives and obstacles in Azerbaijan and in Turkey.

The objectives of the Master thesis:

- To analyze theoretically senior entrepreneurship in the literature as well as the motives and challenges of old age entrepreneurs.
- To determine the motives and challenges of gray entrepreneurship to decide on the technical implementation steps for the methods used in the research.
- To infer empirical research as well as elucidating the results.

The methods deployed by the Master thesis: Related studies were collected from scientific articles to explore already proven methods and findings. As a result, the literature review was analyzed and used as support for the empirical model as part of the methodology process. After evaluating the literature, a phenomenological interview created by the philosopher Edmund Husserl was taken as the basis for the research methodology.

The description of the structure of the Master thesis: The dissertation is divided into three parts. The first section encompasses the meaning of entrepreneurship in general, its concept, and the historical evolution of the idea of entrepreneurship as it has changed until today. The second part shows us the understanding of elderly entrepreneurship. And the age at which individuals regard elderly entrepreneurs. Hence, the types of motives and the actual age and rejuvenation trend by which older people feel young when doing business have been described. In addition, Shapero and Sokol's theory of entrepreneurial adventure and Eisen's theory of planned behavior and behavioral control (PBC) have been shown to play a role in understanding emotional intelligence in the elderly. Consequently, it was written about the sectors in which older entrepreneurs started their businesses, their motivations for starting a business, and comparing

young and older entrepreneurs by sector of activity. In addition, the description about identifying the entrepreneurial potential of older people. And finally, about the barriers to older people who want to create their own business. The third part is the methodology, where a qualitative methodology is used using the interview technique. In addition, this part is needed to answer the research questions. The next part will analyze the results and suggest a resolution to this concern. In conclusion part, main outcomes of the research and suggestions for future research are offered.

CHAPTER 1: THE ANALYSIS OF THE SCIENTIFIC LITERATURE

1.1 THE CONCEPT OF ENTREPRENEURSHIP AND HISTORICAL EVALUATION OF IDEA

1.1.1 Entrepreneurship and entrepreneurial concept

The French word “entreprendre”, according to Irish-French economist Richard Cantillon, was first defined as “to undertake”. The concept of "entrepreneur" was initially originated in the 19th century by the French economic analyst Jean-Baptiste Say. According to him, an entrepreneur is "one who conducts an enterprise, particularly a contractor, serving as a middleman between labor and funds.

Entrepreneurship is the art of seeing opportunities around us, turning them into projects, and bringing those initiatives to reality. An entrepreneur uses new supply sources, markets, goods, processes, and organizational structures to replace the outdated with the modern. Entrepreneurs have been identified as the primary driving force of economic progress (Müftüoğlu ve Durukan, 2004). Although there are numerous definitions of entrepreneurship, no one clear explanation has been accepted by all parties.

Entrepreneurs are a group of people who act as a dynamo for personal and societal growth. Without a doubt, entrepreneurship is a science – a highly significant and exacting science (Druker, 2003:89). Economics, business, sociology, and psychology are all intimately related to this science, which has its elements and outcomes. In the Middle Ages, individuals who quickly got involved in a successful enterprise were referred to as entrepreneurs (Kayalar and Mürbek, 2007:186).

The entrepreneur's idea develops its correlation according to the differences in connection with the expertise. For instance, he is defined as a person who examines the resources that make up the production's components, subject to their successful application, and offers financial rewards. An entrepreneur for a person with economic activity is an insane participant; competitive, consumer or team player, ambitious, focused and driven. Entrepreneurs in the business world: This is demonstrated by business investing, taking chances, and acquiring funding in a cutthroat industry. Psychologists are highly motivated individuals eager to accomplish their goals, do many different things at once, and delegate power to others (Yılmaz and Sünbül, 2009:2).

The ideas about entrepreneurs and entrepreneurship have changed frequently since the Middle Ages up until the present and every researcher has had various criticisms. For instance, it was initially referred to as a subject and the leader of significant manufacturing initiatives and was

widely regarded. Entrepreneurs generally are the sole people who dispose of the plan and analyze the funds given during the specified interval without taking any risks. The idea of risk was initially connected to entrepreneurship in the 17th century, and those that supplied items in exchange for a contract with the government were referred to as entrepreneurs, accepting the risk of both profits and losses. Richard Cantillon, a French researcher, introduced the idea of entrepreneurship to economic literature in the 1730s. In the 19th century, Eugene Stuart introduced this idea to British literature (Chetindamar, 2002:33) (Figure 1).

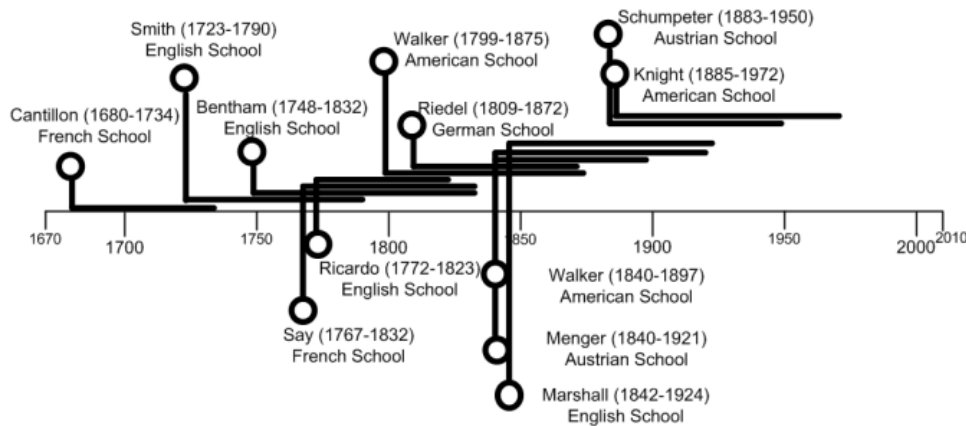


Figure 1. Historical and Evolutionary Entrepreneurship Thought (Illustration by Lee A. Swanson, 2017).

1.2. THEORETICAL BACKGROUND OF SENIOR ENTREPRENEURSHIP

1.2.1 SENIOR ENTREPRENEURSHIP UNDERSTANDING

Because “elderly” and “entrepreneur” have different social connotations, the concept of a senior entrepreneurs is contentious. Older people are commonly referred to as “older, mature individuals, whoopies (wealthy seniors), silver segments, and those living their best,” according to Thiago et al. (2016, p 14). Depending on the situation, older businesspeople may also be referred to as “gray” or “third age”. According to Arkebauer (1995), older entrepreneurs are known as “golden entrepreneurs” in their later years. Baucaus and Human (1994) referred to older entrepreneurs as second-career entrepreneurs since they had previously held a career and were in the process of switching to a new one. According to Singh and De Noble (2003), the future generation of entrepreneurs includes early retirees. According to Kautonen et al. (2008, p.86), “starting a new business and endeavor or engaging in self – employment at age 50 or older” broadly defines entrepreneurship in old age. This phrase is utilized because it seems to be the one that senior entrepreneurs use to define themselves most frequently, and since it has also been used

by other scholars (Harms et al., 2014; Kautonen et al., 2011; Kautonen, 2012; Kibler et al., 2015; Logan, 2014; Wainwright and Kibler, 2014).

“Old” is a challenging concept to describe and is frequently culturally biased. However, as they follow the heyday when most people are performing at their peak, older entrepreneurs are known as the “third age”. Third-age business owners are moving on to the next phase of their lives and starting new firms with the help of their skills, knowledge, and background. According to a study by Bau et al. (2017) on the impact of age on the comeback of failed entrepreneurs, seniors have distinctive perspectives and experiences that may be adopted in business to resolve obstacles. Another study by Huntman and Gimmon (2014) that says elderly individuals have time to imagine and start new companies that might not be achievable in regular working life supports this.

The world has changed for older people, and they are remaking it. The generation of people over 50, who have been blessed with an additional 20-30 years of long life and excellent health, are embarking on their businesses, from small start-ups to multi-million dollar business people. They form companies that use technology and everything in between. A senior person in a business can build on years of experience in industry or managing a family, and he also tries to apply for new opportunities.

According to a recent study by the MetLife Foundation (Isele, 2013), 34 million Baby Boomers in the United States of America want to start their businesses. Despite popular belief, aging is the most entrepreneurial age group according to the Kaufman Foundation and Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Amoros and Bosma: 2013; In Search of a Second Act Challenges: 2014a, 2014b). The GEM states that older people are more likely to own businesses than any other demographic cluster (Kelley et al., 2013).

The outcomes of various studies have made it possible to divide older entrepreneurs into different categories, mainly based on their other motives. According to the GEM study, a long-term sample survey of a vast proportion of the world's population, two groups of business people can be distinguished. Need-driven business owners are those who make up the first category. There are few other alternatives, which is why need-driven entrepreneurs form small companies with little funding (Amoros and Bosma, 2013). The second category of business owners includes individuals who would have had the opportunity to find a job but instead decided to do business. Compared with their peers motivated by necessity, they have the highest personal finances, higher levels of education, and more extensive business relationships. These conditions contribute to their predisposition to form the largest, most deliberate, and most profitable companies. Senior

entrepreneurs, motivated by opportunity, make up a disproportionate share of the category (Kelley et al., 2013).

Senior business people can also be categorized because of how they became business people (Giandrea, Cahill, & Quinn, 2008). Some people lost their jobs despite wanting to continue working stably. Some people value the business as a way to accomplish an old goal. Some people accidentally discover their own companies after stumbling upon a product or business idea that inspires them.

There is no one elementary and straightforward method of viewing elderly business people. Without exception, these studies have uncovered essential factors that shed light on the complexity and diversity of older entrepreneurship.

Considering the number of people over 50 who start their businesses, studies in this area are still lacking; however, the following statements are based on general commercial and public assumptions. The economic impact of companies founded and controlled by senior businessmen is enormous, especially regarding their independence and the economic activity of their communities and the world. For themselves and also for people of absolutely all ages, they create jobs. Age is no barrier to prosperity. These astute businessmen also fork out billions in taxes from both the federal and state levels.

According to the UN generally accepted assumption that working lifespan ends at 65, an aging population of “retirees” could reduce growth rates in some areas of the world by a third and then by half over the following years (The Economist, 2014). In addition, according to Nesta.org, older business owners are the most successful: 70 percent of their startups are more than three years old, compared to 28 percent for younger business owners (Khan, 2013).

There are two other significant economic effects of senior entrepreneurship. First, there is evidence that older people who stay active hold the best health and make minor demands on social services and social transfer systems. They continue to pay taxes for social security and medical care as long as they work.

Perhaps most significantly, older entrepreneurs are also boosting their local and national economies as new businesses create jobs rather than drive them out of the younger generation.

1.2.2 Age and senior entrepreneurs

The concept of "active aging" has entered the gerontological agenda of the 21st century and is focused on the development of self-productivity, not well-being (Boudiny, 2013; Mendes, 2013). According to the activity hypothesis of aging, first put forward by Hawighurst in 1963,

older people feel more prosperous if they keep engaging in social activities and interactions. The older person can replace lost life responsibilities after retirement with these activities, especially if they have a purpose, and in this way, resist the social forces that narrow the world of the older person. In addition, exploring new roles or hobbies is necessary as roles are lost due to age-related changes to maintain a sense of fulfillment [Franklin, 2009, p. 7]. This view supports the idea that older people are engaged in work activities, including self-employment and business (Zhang, 2008).

While leisure has traditionally been given the highest priority, in recent years, there has been a significant focus on employment opportunities for people aged 55 and over. Self-employment and business are desirable opportunities for this age group (Rogoff & Carroll, 2009). Entrepreneurial thinking is a significant opportunity for the 21st century due to the persistently challenging economic climate, which gives a constant stream of opportunities to anyone who can identify valuable ideas [Kuratko, (2011), p. 13].

Increased life expectancy is expected to lead older people to start new businesses (Kautonen et al., 2011). Long-term demographic trends show that older adult entrepreneurs contribute more to economic activity in industrialized nations than younger workers, while the younger working group is shrinking (e.g., Rogers, 2012; Weber & Schaper, 2004). According to Isele and Rogoff (2014), people aged 55 to 64 showed the highest level of business start-up activity in the last ten years. Older entrepreneurs are more likely to have more extensive and more established companies as their companies. Older Entrepreneurs, Third Age Entrepreneurs, Older Entrepreneurs, and Second Age Entrepreneurs are all used to describe the older entrepreneurial phenomenon (Seymour, 2002). According to Weber and Shaper (2004), the definition of an "older" business person can start as early as 45 years old (Blackburn et al., 2000), 50 years old (Australian Bureau of Statistics 2001), or 60 years. In addition, the legal retirement age should be taken into account when setting the appropriate age to be considered an "older person."

Early retirees who seek to stay in the labor market are well-positioned to use business as a transition strategy (Singh & DeNoble, 2003). Interestingly, Blanchflower et al. (2001) found that while the likelihood of you becoming self-employed increases with age, the likelihood of you wanting to become self-employed decreases. Similarly, instead of discounting old age, older people can be successful businessmen if they are in a supportive environment (Kurek & Rachwa, 2011). In line with earlier studies, the previous experience of older entrepreneurs and the human

and social capital they have acquired tend to have a beneficial effect on business success and company survival (Weber & Schaper, 2004; Madsen et al., 2003; North and Blackburn). , 1997).

On the other hand, growing up can also have disadvantages, such as reduced learning opportunities, reduced ability to adapt to frequent environmental changes, health complications, and less formal schooling (Weber & Schaper, 2004; Weinrauch, 1984). Another barrier is considered ageism, which captures the idea that "older entrepreneurs are perceived negatively" [Wainwright et al., 2012, p. 8].

Older business people are most likely to capitalize on their readily available resources and recognized abilities in achieving potential goals. As Kulik et al. (2014, p. 933) state, "older business people have more likelihood to succeed because they have a better chance of using their skills and connections." "Entrepreneurship at a later age needs to be considered in the light of different terminology. However, age bias prevents them from extracting start-up grants or start-up money.

1.2.3 Main motives of senior entrepreneurs

The push-pull technique (sometimes referred to as the PPA) has been the main research focus on why people, in general, and older people in particular, choose to work for themselves. The PPA identifies negative and positive motives for self-employment (Chapero and Sokol, 1982; Fearther and Dugan, 1989; Amit and Müller, 1995). According to research, PPA is starting to be used in gray entrepreneurship (Kautonen, 2008). The theory of planned behavior (TPB), which complements the motives of PPA with social desirability and perceived behavioral control, is the foundation of a new field of study.

TPB frequently explains the decision to work for you (Kautonen et al., 2013; Ajzen, 1991; Krueger and Carsrud, 1993). According to TPB, three groups of antecedents are connected to intentions and eventually, conduct. The first is the relationship between the two behaviors. For example, we employ the push – and – pull strategy to motivate entrepreneurs and link attitude to motivation. Second, the degree to which essential stakeholders substantiate the legality of self-employment can provide an example of perceived social pressure. Third, a person's perception of their ability to accomplish a specific behavior is reflected in their perceived behavioral control. These TPB components serve as the framework for our analysis.

1.2.3.1 The push/pull approach (PPA)

The PPA (Chapreau and Sokol, 1982; Feather and Dugan, 1989; Amit and Muller, 1995) divides entrepreneurs into groups according to the reasons they start their enterprises. The PPA distinguishes between "push" variables, considered negative factors that "drive" entrepreneurs

into working for themselves. The PPA also encourages the aspiration of independence and self-reliance in the workplace and the “attraction” of lucrative business opportunities (Amit and Müller, 1995; Kautonen, 2008; Gilad and Levin, 1986). Studies on gray entrepreneurship touch on various potential push and pull variables (Kautonen, 2008).

Insufficient income, dissatisfaction with the current job, long-term unemployment, an increase in age discrimination in hiring or in the current position, job loss, a lack of ongoing training and professional development, a lack of a sense of purpose, a lack of decision-making freedom in the workplace, poor working conditions, forced or early retirement, and pension payouts that may not be enough are all push factors that may affect gray entrepreneurs. In addition, some push factors can result from unresolved intergenerational conflicts experienced by older workers. These include a lack of resiliency, a company’s reluctance to invest more in the skills of older workers, conflicts with coworkers in mixed – age work teams, or a senior worker’s reduced capacity to keep up with technological advancements at work.

Gray entrepreneurs are attracted by freedom and autonomy, better-earning potential, more opportunities for innovation, the ability to seize business opportunities, flexible work schedules, the desire to have a fulfilling job, the ability to balance family and work, and the chance to advance their experience and skills (Kautonen, 2008; Hughes, 2003; Kok et al., 2010)

1.2.3.2 Subjective norms

Subjective norms “respond to recognized social pressure to engage in or abstain from particular behaviors” (35, p.188). An individual is likelier to engage in specific behavior according to how positively a social standard is viewed. According to Kautonen et al. (2013), there is proof that this link with entrepreneurial behavior exists. Different stakeholder groups can exert perceived social pressure. According to studies on entrepreneurship, factors that affect the possibility of self-employment include national culture (Fink et al., 2012), regional factors (Aldrich and Cliff, 2003), family culture factors (Hayton et al., 2002), and worker cooperation factors (Ziegler, 1985). Gray employees’ motivation for self – employment may be stimulated or suppressed, in particular, by how colleagues are seen.

1.2.3.3 Perceived behavioral control

The ability of the entrepreneur to carry out particular behaviors is referred to as “perceived behavioral control” (Ajzen, 1991). In this case, becoming self-employed is a specific behavior rather than a locus of control (Eisen, 1991). According to Kautonen et al. (2013), there is proof that this link with entrepreneurial behavior exists. Self-efficacy and perceived behavioral control are closely related (Ajzen, 1991). Self – efficacy is thought to have active mastery, indirect

learning, and verbal persuasion as antecedents (Wood and Bandura, 1989). The entrepreneurship literature strongly emphasizes the value of experience (Krueger, 1993) and role models (Schoon and Duckworth, 2012) in determining one's likelihood of starting their own business.

In summary, senior entrepreneurship is a field of study that focuses on understanding the entrepreneurial activities and experiences of older individuals, typically aged 50 and above. It encompasses the exploration of factors, motives, and challenges specific to this age group in starting and running their own businesses.

Age is a crucial factor in senior entrepreneurship, as it shapes the opportunities and constraints faced by older individuals in the entrepreneurial process. The concept of "active aging" emphasizes the importance of staying socially and economically active in later life. Older people can replace lost life responsibilities after retirement with entrepreneurial activities, allowing them to maintain a sense of fulfillment and resist the social forces that might otherwise restrict their world.

Studies have shown that older adults contribute significantly to economic activity in many industrialized nations, while the younger workforce is declining. Increased life expectancy and demographic shifts have led to more older individuals starting new businesses. Older entrepreneurs bring their accumulated experiences, skills, and social capital to their entrepreneurial ventures, making them well-positioned to succeed.

The main motives of senior entrepreneurs can be categorized into two groups: need-driven and opportunity-driven. Need-driven entrepreneurs are those who start businesses out of necessity, often due to limited alternative employment options. They typically create small-scale ventures with limited resources. On the other hand, opportunity-driven entrepreneurs have the financial means, education, and business relationships to pursue entrepreneurial opportunities. They are more likely to establish larger, more deliberate, and more profitable businesses.

Senior entrepreneurs can be motivated by various factors, including the desire to maintain an active and fulfilling lifestyle, the opportunity to utilize their skills and knowledge, the need for additional income or financial security, the pursuit of personal goals or passions, and the aspiration to leave a legacy. Their motivations may vary based on individual circumstances, such as previous career experiences, retirement status, and personal goals.

Understanding the theoretical background of senior entrepreneurship provides insights into the unique dynamics and characteristics of this specific group of entrepreneurs. Further research

and support in this field can contribute to the economic impact of senior entrepreneurs, job creation, and overall societal well-being, while also challenging ageist stereotypes and promoting opportunities for older individuals in entrepreneurship.

1.3 Subjective age and rejuvenating trend

Tuckman, Lorge, and Blau (1956) were the authors who first proposed the concept of subjective age in 1954. Subjective age is the age a person believes themselves to be, and it is connected to aging awareness and one's position in life (Guiot, 1999). According to Barak and Shifman (1981), subjective age is determined by four factors: feelings, appearance, activities, and interests. Age reflects a sense rather than a physical state. Consequently, it is a part of the self-concept (Blau, 1956; Wylie, 1974). To determine the trend toward a younger age, the difference are purposefully measured between actual age (i.e., chronological age) and subjective age in this article (Guiot, 2001). A notion related to the definition of temporal perception is the subjective age trend can be used to measure lifespan and the longevity. It also represents a sensation of time passing. This emotion reflects the effort to reconcile between the ongoing desire for an unlimited horizon (the inner desire of humanity to be immortal) and the sensation of infinity connected with the thought of impending death.

One of the psychological effects of aging that has roots in numerous theories, including the normative model of crisis and views of self – inconsistency and continuity, is the drive to rejuvenate. Normative crisis models have been developed in psychology to describe how self – identity changes throughout a person's life. They entail a period that varies depending on the person during which they inquire about various aspects of their self-image (Erikson, 1968). For example, a person's perceived age may differ from his actual age according to perceptions of his real situation and his accomplishments (both professional and personal). The discrepancy between the person's perceived beliefs and expectations concerning physical, psychological, and social development and memories connected with chronological age might disclose the gap between chronological and subjective age appears to be partially a result of the psychological and social changes that come with moving from midlife to old age (Guiot , 2001). This makes it possible to interpret the propensity for rejuvenation as an expression of a self – protective mechanism motivated by the need to maintain permanence in the face of aging impacts (Dychtwald and Flower, 1989; Moschis, 1994). This inspiration can then inspire people to keep a positive self-image in terms of appearance, abilities, personal objectives, or pursuits to make up for potential challenges brought on by aging (Batles and Batles, 1990). According to the self – inconsistency theory, rather than any of these two elements acting alone, the distinction between the objective

self and the notion of the self is what drives the most significant behavioral patterns (Higgins, 1987).

According to continuity theory (Atchley, 1996), older people have developed mechanisms to explain the discrepancy between chronological and subjective age. On the one hand, older people will keep their physical and social abilities as children mature. The elderly, on the other hand, will maintain or at least reinstate social roles that will assist an individual in advancing in society. These two patterns explain the substantial difference between chronological and subjective age and, more specifically, the propensity to feel younger.

According to continuity theory (Atchley, 1996), older people have developed mechanisms to explain the discrepancy between chronological and subjective age. On the one hand, older people will keep their physical and social abilities as children mature. The elderly, on the other hand, will maintain or at least reinstate social roles that will assist an individual in advancing in society. These two patterns explain the substantial difference between chronological and subjective age and, more specifically, the propensity to feel younger.

Research shows that the elderly is always the same, notwithstanding their age (Kaufman, 1986; Schiffman and Sherman, 1991). It's also fascinating to notice that as people age, their tendency to revitalize grows (Guiot 2001). Through participation in other activities that would ensure their socialization and continuity, this trend would allow older individuals to feel younger. Therefore, they focus activities, such as entrepreneurship, that help people form links with one another while enabling them to provide economic and social benefits. The significance of the youth trend was the study's primary emphasis. To understand its role in older entrepreneurship, we concentrate on studying Entrepreneurial intention following the theory of planned behavior. While some previous studies strongly recommend taking social context (e.g., social identity) into account in entrepreneurship research (Hytti 2005), this study specifically focused on the role of the youthful trend (Aizen, 1991).

To date, less research has been done to establish a link between the rejuvenating trend and the formation of EI in seniors. The rejuvenating tendency among aged people may serve as a defense mechanism against aging and inspire a desire to invest in various worthwhile endeavors, including business. Investigating this idea would be beneficial, significantly as it will help define the procedures and circumstances that motivate seniors to launch firms. Thus, the fundamental value of this study is to provide a better knowledge of the individual characteristics that contribute

to EI in seniors, such as the rejuvenating tendency. More specifically, this research shows that the rejuvenating trend directly affects EI in seniors through the influence of social norms.

1.3.1 Entrepreneurial intention (EI) and seniors

In psychology and, more recently, entrepreneurship, the idea of intention has been studied in great detail. Byrd (1992) characterized it as “the forerunner of strategy and direct strategic decision”. Along with other ideas, behaviors, values, and goals, the performer wants to be in control of his work and finances. Numerous methods and ideas have been used to comprehend this idea, such as Shapero and Sokol’s theory of entrepreneurial adventure and Eisen’s theory of planned behavior (1991). (1982). Numerous academics have examined business intention in various cultural situations (Bird, 1988; Kolvereid, 1996; Krueger et al., 2000; Krueger, 2003; Kolvereid and Isaksen, 2006; Thompson, 2009; Linan and Chen, 2009; Carsrud and Br , 2011.; Fitzsimmons and Douglas, 2011; Lee et al. 2011; Guzman – Alfonso and Guzman – Cuevas 2012; Kautonen et al. 2013, 2015; Harms et al. 2014; Ferreira 2019; Palmer et al. 2019; Tornikoski et al. Maalawi 2019). Understanding causes of EI has been the main focus of most of these investigations. In this study, we focus on the Aizen (1991) model and discuss how attitudes, subjective norms, and perceived behavioral control (PBC) play a part in understanding EI in older adults.

According to the idea of planned behavior, attitude the orientation of positive and negative feelings toward establishing a business. In our context, investing in entrepreneurial experience and subjective norms can capture the influence and significance of family, friends, and significant others’ opinions about a person’s career path. Similarly, it alludes to the social pressure individual experience to engage in entrepreneurial activities. The ability and ease or difficulty of engaging in entrepreneurial conduct is the final definition of PBC (Ajzen 1991; Tornikoski et al. 2012)

Older people, who are considered more concerned with their family and kin and invest in less stressful activities and well-deserved retirement, may view this business creation strategy as irrelevant. Some senior adults, however, choose to keep their professional relationships with their surroundings for continuity (Atchley, 1996) and socialization. As a result, studying older people’s emotional intelligence is still an intriguing and understudied subject in entrepreneurship research. A “senior entrepreneur” is defined by Maalawi et al. (2013) as a person who began their entrepreneurial efforts as the age of 45. They will continue working or retrain to deal with inactivity and social marginalization. According to their socioeconomic level and age older individuals are forced into being entrepreneurs or do so of their own free will, depending on their motivations (Table 1). Therefore, understanding older people’s EI is crucial to determining whether they desire to launch a business (Fischbein and Aizen, 1975; Tornikoski et al., 2012; Luck

et al., 2014). The literature also demonstrates that older people age if they do not intend to establish a business (Rotefoss, Kolvereid, 2005), indicating that EI stabilizes around age 40 and that age essentially has little effect on EI (Tornikoski et al., 2012).

Incentive	Age, activities and Nature of entrepreneurship			
	Ex-ante retirement 45-64 years		Ex-post retirement 64 years or more	
	By necessity or constraint	By opportunism or international	By necessity or constraint	By opportunism or international
Endogenous or intrinsic motivations	Psychological need	Accomplishment	Socialization	Generativity
		Generativity	Generativity	Continuity
	Security need	Esteem	Security need	Maintenance of social status
Exogenous or extrinsic motivations	Loosing job	Gain	Additional income	Gain
	Dependent family	Social status	Precariousness	Social status

Table 1. Senior entrepreneurs: Incentives and nature of entrepreneurship Maalaoui A (2012)

In summary, activities by Kautonen et al. (2011) reveal that attitudes, subjective norms, and PBS mediate the association between perceived age norms and EI among older adults, demonstrating that subjective criteria are thought to be the variable that most determines this relationship. Older adults adopt positive evaluations toward entrepreneurship after starting with a specific trend toward younger age (median younger trend) (Lundström and Stevenson, 2005; Kautonen et al., 2011). Thus, it appears that the anti-aging stance impacts EI in both direct and indirect ways by influencing attitudes and subjective norms to a lesser extent (with a certain tendency).

1.4 Motives of older people and sectors of their influence

The factors that third-generation entrepreneurs believe are important when starting a business are displayed in Figure 2. The applicability of a particular business opportunity and the fact that it was an exciting challenge are the most often cited arguments. Beyond that, a variety of other elements were present. As an incentive, nearly half of the older high – growth founders had significant financial freedom from being their bosses as an incentive. Few people felt pressured to

start their business; only 8% cited getting fired as an essential motivation, and the same number also reported having trouble finding suitable work. Finally, few people were driven by a desire to pursue a hobby or job from home.

The fact that one-third of respondents started their businesses to continue to work beyond retirement is arguably the most intriguing finding regarding motivation. Many people prepare for late retirement. A comparable percentage claimed they started their own business to give back to society. According to a fifth of those surveyed, they did it to figure out an appropriate harmony among job, family life, and leisure.

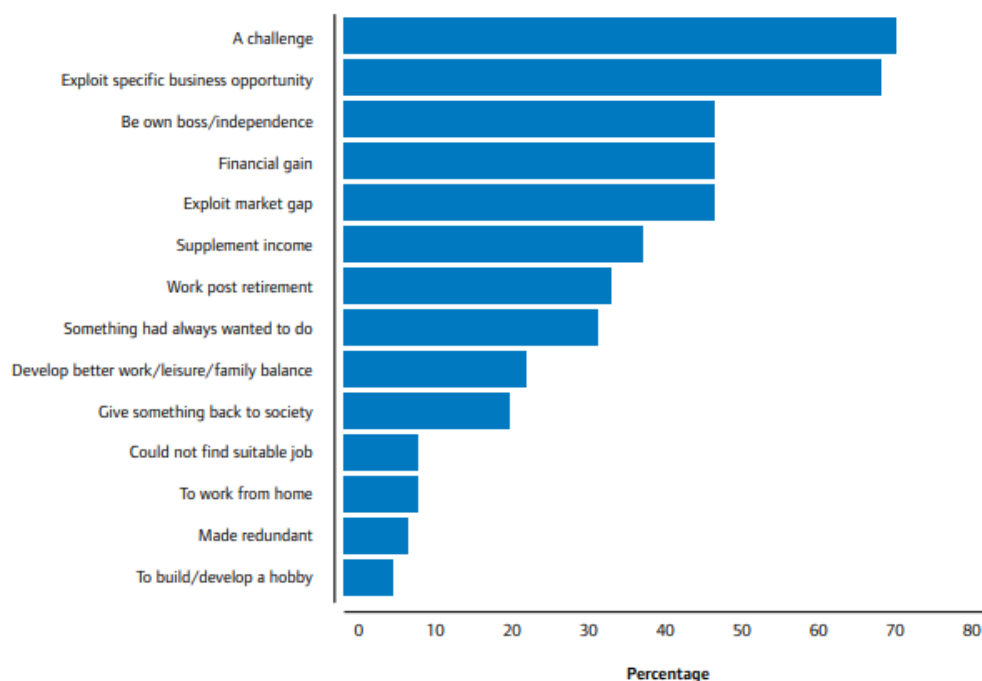


Figure 2. Third age High growth founder motives; percentage seeing motive as very important.

Only two significant variations between old founders with high and low growth rates were discovered. Which were:

- Founders with significant growth rates were most motivated to fill a market gap and seize a specific business opportunity (typically a buyout opportunity).
- The difficulty of the task and the necessity of contributing to society provided them with slightly more motivation.

However, the two groups' motivations are relatively similar in other ways, even though a slightly higher percentage of low-growth founders may have been motivated by quitting their profession.

The following was discovered when the motivations of older founders with rapid growth were compared to those of young founders with high – growth and low – growth:

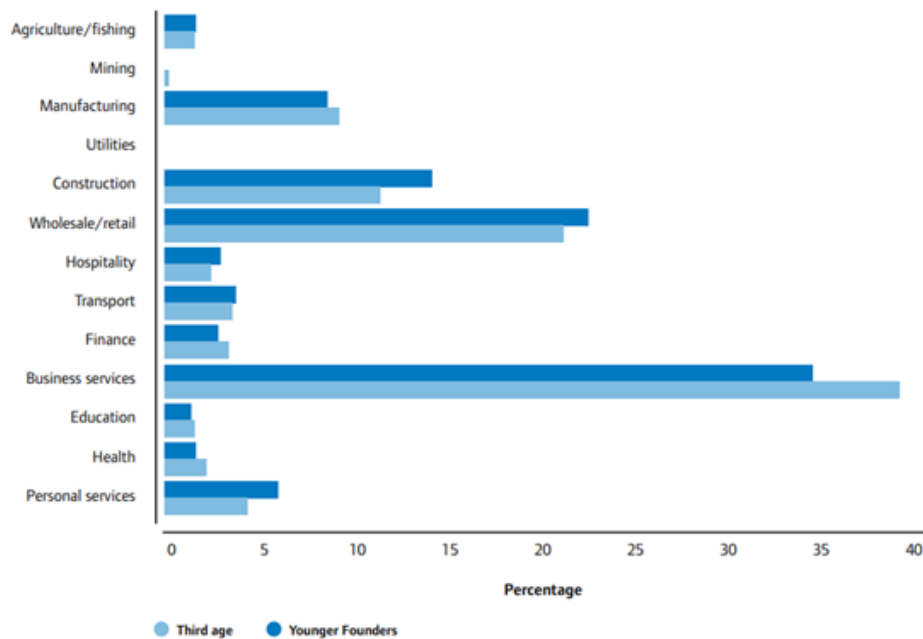
- For people under 50, wanting to be their boss is significant. This is the reason that it is brought up the most. However, even if it's essential for older entrepreneurs, this isn't the most frequently stated reason. High – growth founders are also less motivated by this goal.
- Both fast-growing and slow – growing founders over 50 are thought to be motivated by a desire to continue working after retirement. However, only a tiny percentage of those under 50 follow this rule.
- Fast-growing third – age founders are distinguished from the competition by their desire to capture a particular business opportunity. This may be an indication of their participation in management buyouts.
- The urge towards giving back to society seems to be an inspiring factor only for longer-established founders who have experienced rapid success.
- Surprisingly, founders under 50 who have had faster growth (32%) cite improving the balance between work, play, and family as a top motivation. This objective is not just for senior founders. The desire for wealth and more significant income is equally essential to older and younger entrepreneurs.

In summary, a relatively small number of third-age founders are motivated by unemployment and layoffs. Older high-growth founders are more committed to a specific business opportunity, a challenge, a desire to give something back to society, or a desire to continue working past retirement age. They undertake the same amount of risks as other entrepreneurs and do not have shorter time horizons. This is because all founders expect relatively quick returns.

1.4.1 Sector enterprises of the elderly and comparison

The distribution of new startups founded by the youngest and oldest founders per industry does not significantly differ. Figure 3 illustrates the distribution of new startups across a wide range of industries, according to the age of the participating founders. The most apparent distinction is that third – age founders are slightly more likely to create business services than construction, retail/wholesale, and personal services. Since mixed – age teams are more likely than

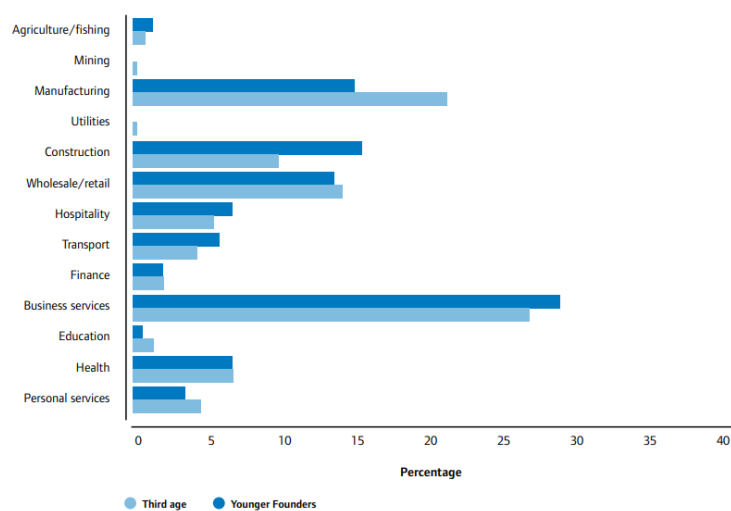
other categories of founders to establish in this sector, the gap between the wholesale and retail sectors would be more pronounced if they were omitted.



Source: Analysis of adjusted TBR Economics data

Figure 3. The sectoral distribution by founders' age: percentage of businesses

Figure 4 contrasts the industry distribution of rapidly expanding third- aged and younger companies. The sectoral distribution is comparable in general. However, founders in their third age are more likely to work in manufacturing, possibly partially due to their higher involvement in management buyouts.



Source: Analysis of adjusted TBR Economics data

Figure 4. Sectoral distribution of third age and younger high growth start-ups

In summary, a relatively small number of third-age founders are motivated by unemployment and layoffs. Older high-growth founders are more committed to a specific business opportunity, a challenge, a desire to give something back to society, or a desire to continue working past retirement age. They undertake the same amount of risks as other entrepreneurs and do not have shorter time horizons. This is because all founders expect relatively quick returns. Innovation is present in 61% of high-growth new firms. Compared to older founders (30%), young founders (48%) are more creative. However, 20% of newly established companies that have made an innovation of some kind have older founders. Third-age founders are more likely to succeed than younger founders if they innovate.

1.5 Identifying the Entrepreneurial Potential of Older People

The proportion of dependents in the population is increasing due to the continually improving life expectancy of people in developed economies (OECD, 2006). Longer retirements will increase resource demand, and policymakers emphasize that this will present new economic and societal difficulties. For instance, a sizable amount of funding will be necessary to sustain the health and support services an aging population needs while ensuring they have a sufficient income after retirement. Additionally, when the dependency ratio changes, the tax base will be smaller due to fewer people working to support the elderly.

One way to address the problems caused by the aging of the population is to extend people's employment lifespans. The British government recently amended this by raising the state retirement age (SPA). According to calculations by the British government, an extra year of working life for all adults would increase the country's annual GDP by £13 billion (BIS 2011:2). It has been proposed that working past retirement will further ease this strain.

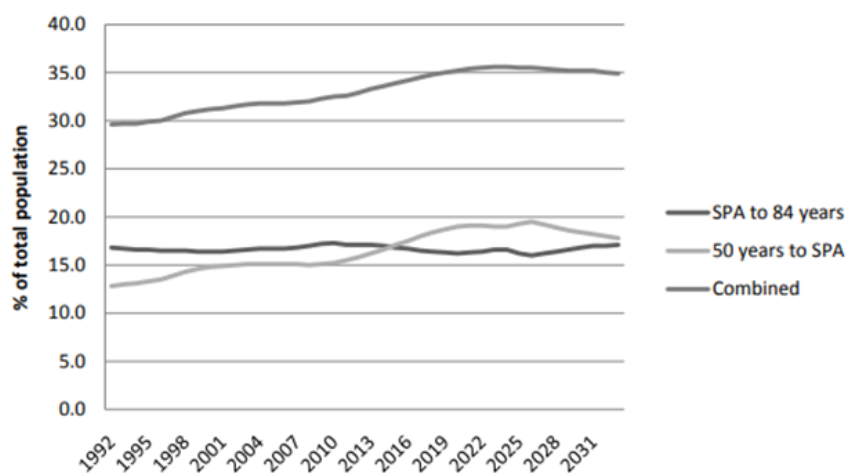
However, several obstacles prevent people from working full-time, including age discrimination, caregiving obligations, and poor health conditions (Porcellato et al. 2010). Therefore, policymakers who have examined encouraging entrepreneurship among older employees to resolve political, economic, and social problems have been interested in the possibility of longer working life (Curran and Blackburn 2001; Weber and Schaper 2004; Kautonen et al. 2008). Older entrepreneurs give those 50 and older every opportunity to grow their businesses extend their working lives. Academics have suggested three advantages of

entrepreneurship at an older age to address three significant problems (for a review, see Kibler et al.2011):

- Increasing dependency ratio: The extension of older entrepreneurship could reduce the old age dependency ratio and decrease government expenditure.
- Balancing human capital and responsibilities: The considerable human capital possessed by older workers can be productively released into the economy, overcoming social exclusion while balancing other obligations.
- Managing financial needs: The development of enterprises may assist individuals without sufficient funds for their retirement.

1.5.1 Increasing dependency ratio

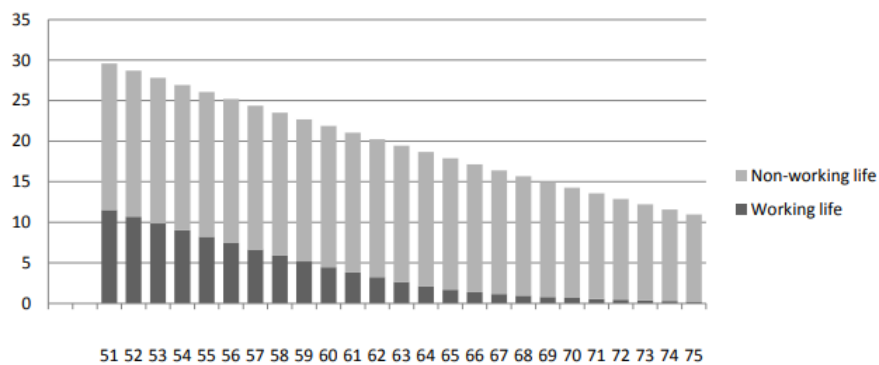
It has been emphasized before that the older generation is expanding more quickly than the number of individuals of working age. In the UK, life expectancy has reached its maximum point at 77.7 years for men and 81.9 years for women at birth (ONS 2010). Especially among individuals who were born during the 1960s baby boom and are approaching retirement age, the population is aging due to a considerable reduction in the death rate and a decline in birth rates below the replacement rate (Dini and Goldring 2008). As long as health care and nutrition standards continue to improve, there is little reason to believe this trend will reverse. By 2034, the ONS (Office for National Statistics) predicts that 23% of the population will be 65 or older, while just 18% will be children under 16. Furthermore, according to the research on a growing generation of people aged 50 through state retirement age (SPA), an enormous number of people may engage in senior entrepreneurship activities in the future. (See Figure 5)



Source: ONS 2010

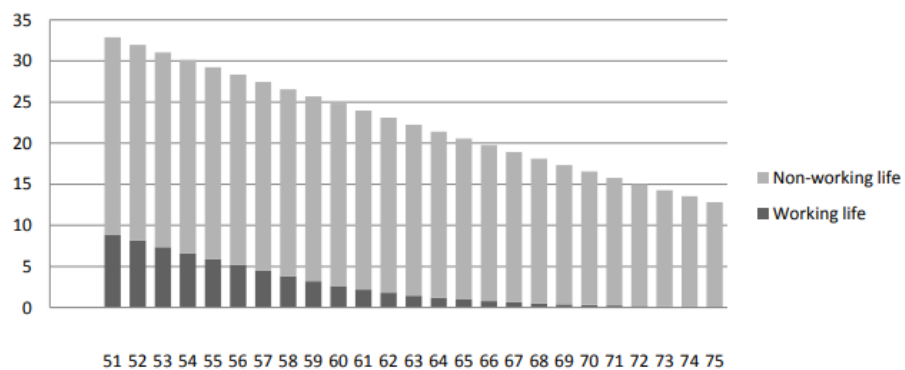
Figure 5. Age cohort change over time

Entrepreneurship helps seniors stay in the workforce longer, alleviating financial stress and allowing them to keep working and earning money. The default retirement age (DRA) was eliminated from British law in 2011 to prevent workers aged 65 and older from being forced into early retirement due to their age. As a result, older entrepreneurs can work longer hours, which lowers the dependency rate by extending working time (BIS 2011). Figures 6 and 7 below suggest that both men and women will live longer working lives. However, the adaptability of the old entrepreneurship will allow people to work longer, part-time work, allowing them to take advantage of their retirement.



Source: ONS 2009

Figure 6. Working and non – working life expectancy for men (years)



Source: ONS 2009

Figure 7. Working and non – working life expectancy for women (years)

According to a recent ONS study, the proportion of individuals of an employed age to those who reside in retirement fell from 3, 6 in 1971 to 3, 2 in 2009. This relationship would be reduced to 2, 2 by 2034 if the age of SPA had not lately been raised (ONS 2010). This is crucial because, as the OECD (2006) noted, a minor ratio causes more significant fiscal pressures when a country's tax base shrinks. It could be run via traditional entrepreneurship.

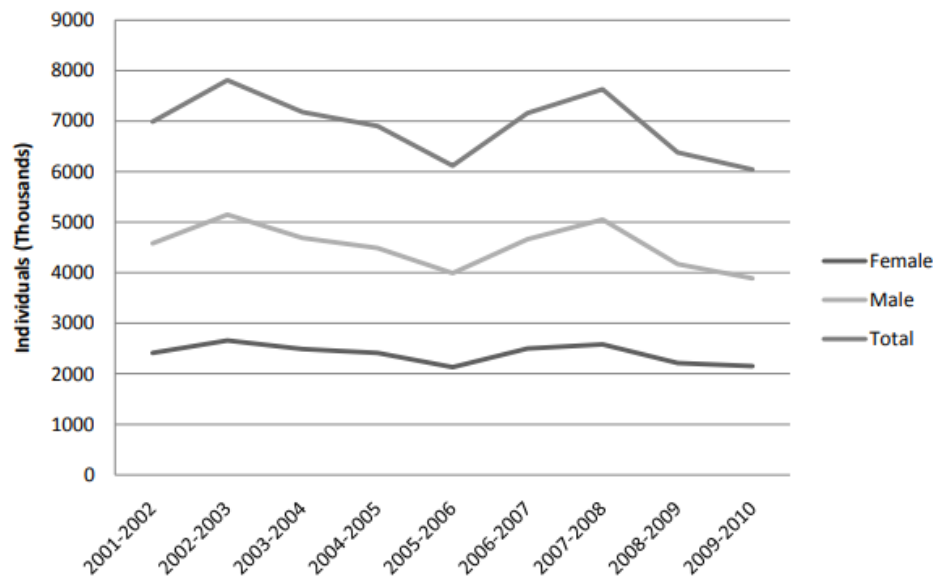
1.5.2 Balancing human capital and responsibilities

According to some theories, older entrepreneurs can maintain a work-life balance that they may modify to suit changing needs. For example, according to studies, more senior employees frequently have to care for elderly sick relatives, which often falls on women (Walker et al.2007), in addition to providing childcare. According to a recent NHS survey (2010:7), most caregivers may be between the ages of 45 and 64 (42%), which puts them in the category of seniors engaged in entrepreneurial activity.

Research undertaken by the NHS (National Health Service) that highlighted the significance of flexible working hours for caregivers seeking employment addressed this issue. The closest family members to caregivers are their parents (33%) or partners (26%), while 50% of those receiving support were 75years of age or older (NHS 2010: ten). In such a situation, senior entrepreneurship can take precedence, allowing people the flexibility to manage their demands while providing care for elderly relatives. Unfortunately, this problem is anticipated to get worse in the future. Because 60% of caregivers are women, this care is also gendered. As a result, older people's businesses are more likely to be realistic options for gainful work, and they also produce a variety of gender – based obstacles.

1.5.3 Managing financial needs

The studies highlighted the decline in UK retirement and savings rates. Numerous businesses are restricting the availability of substantial last – wage plans, which could result in retirees' having financial difficulties (Langley 2006). According to NAPF (National Association of Pension Funds) (2010), up to 12 million people may not be able to retire comfortably. The cost of retirement saving and investing has further decreased since the beginning of the global financial crisis, making it harder for people to fund their retirement effectively. Some people claim that individuals can generate a retirement income that is thought to be flexible through old entrepreneurship. This is crucial since Figure 8 depicts a gradual decline in people's contributions to personal pension plans. More personal pension plans will likely come up over time when more generous financial programs close. However, individual pension contributions are also gradually decreasing in number.



Source: ONS 2011

Figure 8. Personal Pension Contributors by Age

Figure 8 illustrates how fewer women than men contribute to personal pensions plans. As a result, it will be more problematic for them to access sufficient savings after retirement, making the option to launch a new business later more crucial for women. On the other hand, older entrepreneurship may make it possible to keep an adequate income after retirement, defer retirement, or manage retirement and employment through a work-retirement balance.

In summary, the influence of both "pull" and "push" forces is thought to increase the number of senior business founders in the future. The "pull" argument postulates that there will be a rising number of (early) retirees who are likely to be motivated to be economically active and who have the experience, knowledge, and resources for entrepreneurship. This can support their way of life or offer a convenient substitute for employment as an organization's employee (Zissimopoulos and Karoly, 2007). The increasing relevance of older entrepreneurship is that encouraging entrepreneurship in older age segments is seen as a potentially attractive policy option. Governments increasingly recognize the consequences of population aging, especially with financial pressures on the state (OECD 2006, 2011; PRIME 2010; Weber and Schaper 2004). This is based on improving older people's integration into society, prolonging older people's career paths, and minimizing older people's unemployment (Kautonen et al. 2008; 2011), and, to a lesser

extent, increasing the innovative capacity of the economy. By applying mature people's human and social capital through new innovative start-ups (Botham and Graves, 2009).

1.6 Challenges of senior people

Despite the extensive knowledge, skills, and contacts that older people typically use, leaping into entrepreneurial activity at a later age can be challenging. As an illustration, it has been discovered that networks assist and control function (Sirine et al., 2020), while knowledge and skills impact the caliber of routine tasks and strategic choices. According to the literature, ageism, business discrimination, a lack of financial support, insufficient awareness of how to set up an organization, the complexity of administrative processes, social acceptability, a lack of technological and informational skills, resources, and social environment, information and regulations, a decline in social benefits, and the opportunity cost of waiting list (Mouraviev & Avramenko, 2020).

These obstacles prevent older individuals from starting their businesses, either directly by making it more challenging to do so or indirectly by being seen as obstacles to self-employment or older persons beginning their businesses. Ageism, for instance, has been linked to health issues and may prohibit people from having the energy and strength to launch their businesses. The social advantages that older people require are likely to be reduced if they are self-employed, according to Kautonen et al. (2008). Additionally, even while senior business owners may be in a stronger financial position than their younger colleagues, many still struggle to access funding. Financial lending frequently benefits young entrepreneurs and technology-based companies, ignoring that many businesses founded by older adults are built on knowledge and experience and are thus likely to significantly impact innovation and market demands (CERIC, 2018).

According to a study done in Portugal among unemployed people aged 45 to 60, the unemployment rate in this group is rising, which is cause for significant concern given that these people are unmotivated to establish their firms. The study concluded that the lack of institutional support in the form of taxes and bureaucracy, as well as the absence of particular initiatives to promote and stimulate entrepreneurship among this expanding segment of the population, are to blame for this lack of interest and motivation (Figueiredo & Paiva, 2019). Additionally, Pilkova et al. (2014) found that government policies related to both specific policies aimed at supporting entrepreneurship and consequently to bureaucracy and taxes are to blame for the differences in senior entrepreneurial propensity between developed European countries (high) and developing countries of Eastern Europe (low). It is advised that public policy geared toward the growth of senior entrepreneurship be necessary to remove these barriers and establish a favorable environment.

In summary, senior entrepreneurship is an important phenomenon that needs to be understood and supported for the benefits it brings to individuals and society alike. According to the research, there are numerous obstacles to older people's entrepreneurship. Regrettably, in the short and medium term, not all of them can be resolved through public policy. However, the fundamental obstacle brought on by a lack of skills can be eliminated through public policy. These barriers discourage older entrepreneurship either directly because they make it harder to start or indirectly because they are perceived to prevent self-employment or discourage more senior people from owning a business.

CHAPTER 2: METHODOLOGY AND RESEARCH DESIGN

2.1. INTRODUCTION

A comprehensive overview of the research design, including the research questions, hypotheses, study population, and sample selection criteria is provided in this chapter. It also describes the methods used to collect data, including the questionnaire design, interview guide, and data collection procedures. Additionally, this chapter outlines the data analysis techniques, including descriptive and inferential statistics and qualitative data analysis methods such as thematic analysis and content analysis.

2.1.1 Overview of research

The research outlined in this thesis aims to explore the motives and challenges faced by senior entrepreneurs in Azerbaijan and Turkey. The study will employ a using qualitative data collection as well as analysis methods to provide a comprehensive understanding of the experiences and perspectives of senior entrepreneurs in these two countries.

The study will be conducted through the administration of a survey questionnaire and in-depth interviews with a sample of senior entrepreneurs from Azerbaijan and Turkey. The questionnaire will be designed to gather demographic information, as well as information about the motives and challenges faced by old entrepreneurs. The in-depth interviews will provide a more detailed understanding of experiences and perspectives of the participants and will allow for a deeper exploration of the research questions.

The data collected will be analyzed using qualitative data analysis techniques, including descriptive statistics, content analysis, and thematic analysis. The results of the study will provide insights into the motives and challenges faced by senior entrepreneurs in Azerbaijan and Turkey and will contribute to the existing literature on entrepreneurship, with a focus on senior entrepreneurship.

The study will be conducted by ethical principles, such as informed consent, confidentiality, and protection of participants' rights. The data collected will be securely stored, and pseudonyms will be used to protect the confidentiality of the participants. The study will also be culturally sensitive and respectful, considering cultural or country-specific differences between Azerbaijan and Turkey.

2.1.2 Objectives of the research

The research objectives of this study are to provide a comprehensive understanding of the motives and challenges which senior entrepreneurs face in Azerbaijan and Turkey. The specific objectives of study are as follows:

- To identify the primary motives that drive senior entrepreneurs to start or continue their businesses in Azerbaijan and Turkey. This objective will examine the factors influencing senior entrepreneurs' decisions to start or continue their businesses, including personal goals, financial security, passion for their business, and the desire to contribute to society.
- To understand the challenges faced by senior entrepreneurs in starting or continuing their businesses in Azerbaijan and Turkey. This objective will explore the specific challenges that senior entrepreneurs face, including financial constraints, competition, lack of support, and the difficulties of navigating the business environment.
- To gain insight into experiences and perspectives of senior entrepreneurs in Azerbaijan and Turkey. This objective will examine the experiences and perspectives of senior entrepreneurs, including their thoughts on the role of entrepreneurship in their lives, the impact of their businesses on their communities, and their perceptions of the business environment in Azerbaijan and Turkey.
- To contribute to the existing literature on entrepreneurship, focusing on senior entrepreneurship. This objective will expand the existing knowledge of senior entrepreneurship by providing a comprehensive understanding of the motives and challenges faced by old entrepreneurs in Azerbaijan and Turkey. The findings of study will be of interest to entrepreneurs, policymakers, and researchers who are interested in entrepreneurship, particularly among older adults.

By achieving these objectives, the research will provide valuable insights into experiences and perspectives of senior entrepreneurs in Azerbaijan and Turkey and will contribute to the existing literature on entrepreneurship, focusing on senior entrepreneurship. The study findings will be useful for entrepreneurs, policymakers, and researchers interested in promoting entrepreneurship and supporting old entrepreneurs in Azerbaijan and Turkey.

2.2. METHODOLOGY

This study uses phenomenology (Danuta and Kristen 2007) within a qualitative method to compare senior entrepreneurs' motives and challenges in Azerbaijan and Turkey. Phenomenology is used to understand the meaning of people's lived experiences. Therefore, a phenomenological study explores what people experience and focuses on their experience of phenomena. The construction and substantiation of the methods used are covered in this section.

The methodology subchapter explains the research design, data collection methods, and data analysis techniques used in this study. This subchapter is crucial as it explains how the

research was conducted and how the data was collected and analyzed to achieve the study's objectives.

The methodology subchapter will describe the research design, including the research strategy, data collection methods, and data analysis techniques used in the study. The research design will be explained in detail, including the reasons for choosing a particular research strategy, the sampling technique used to select the participants, and the procedures for obtaining informed consent from the participants.

Data collection methods used in this study will also be described in detail, including the tools and instruments used, such as a survey questionnaire and in-depth interviews. The procedure for obtaining informed consent from the participants will be explained, as well as any ethical considerations that were taken into account during the data collection process.

The data analysis techniques used in the study will also be described, including qualitative data analysis methods. The reasons for choosing particular data analysis techniques and the procedures for carrying out the data analysis will be explained.

Overall, the methodology subchapter provides a comprehensive understanding of the research design, data collection methods, and data analysis techniques used in this study and is crucial for ensuring validity and reliability of the results.

2.2.1. Used methods to collect data

The methodology of this research study was designed to explore the motives and challenges of senior entrepreneurs in Turkey and Azerbaijan. The study employed the use of in-depth interviews as the primary method of data collection. In-depth interviews were chosen as they provide a rich and detailed examination of the experiences and perspectives of the participants.

The interview participants were selected based on their age (over 50 years old) and their status as business owners. A total of 20 Turkish and 20 Azerbaijani entrepreneurs were interviewed for this study. The participants were approached through personal contacts, referrals, and professional networks.

The interview questions were designed to explore the experiences and perspectives of the participants on their motivations and challenges as senior entrepreneurs. The following questions were asked during the in-depth interviews:

1. What factors made you open your own business?
2. What social pressures did you face when starting a business?

3. How did you prepare yourself emotionally for starting a business?
4. At what age did you start doing business? What was your biggest intention in starting your own business?
5. Did you feel some aging problems, i.e., illness or deprivation, before you started your business? What is your situation now?
6. Have you had financial shortage to start your business? If yes, did you solve it?
7. Did you have enough information on how to start a business? If yes, was it difficult to get it?

The in-depth interviews were conducted in a private setting and lasted approximately 60-90 minutes. The participants were asked for their informed consent to participate in the study, and all interviews were recorded with the participant's permission. The recorded interviews were then transcribed and analyzed to identify themes and patterns which emerged from the data.

The data collected through the interviews were then used to address the research objectives and answer the research questions posed in the study. The findings from the data analysis were then presented clearly and concisely, focusing on answering the research questions and providing insights into the experiences and perspectives of senior entrepreneurs in Turkey and Azerbaijan.

In conclusion, the in-depth interviews were an effective and efficient method for collecting data on the motives and challenges of senior entrepreneurs. The use of in-depth interviews allowed for a rich and detailed examination of the experiences and perspectives of the participants, providing valuable insights into the experiences of senior entrepreneurs in Turkey and Azerbaijan.

2.2.2 Used methods to analyze data

This research aimed to investigate the motives and challenges of senior entrepreneurs in Turkey and Azerbaijan. To achieve this, a qualitative research approach was employed, utilizing in-depth interviews as the primary data collection method. The collected data were then analyzed using a combination of manual thematic analysis and the MaxQDA software.

The process of data analysis began with the transcription of the recorded interviews, creating written transcripts for further analysis. The transcripts were then imported into the MaxQDA software, which facilitated the coding and organization of the data.

Initially, an open coding approach was used to identify meaningful phrases and sentences that captured the essence of the participants' experiences and responses. Codes were assigned to these segments to represent specific themes. The process involved systematically reviewing the data, identifying patterns, and assigning codes accordingly.

Subsequently, the codes were organized into broader themes, allowing for a more comprehensive understanding of the data. The themes were reviewed, refined, and categorized based on their relevance and coherence to the research questions.

Throughout the analysis process, MaxQDA provided valuable support by enabling the visual representation of coded segments, facilitating cross-referencing between themes, and aiding in the identification of connections and patterns within the data.

To enhance the reliability and validity of the analysis, measures such as intercoder reliability checks and member checking were implemented. These steps ensured the accuracy and consistency of the findings while maintaining the anonymity and confidentiality of the participants.

The thematic analysis approach, combined with the utilization of MAXQDA, provided a robust framework for analyzing the qualitative data. This method allowed for a deeper understanding of the motives and challenges faced by senior entrepreneurs in Turkey and Azerbaijan.

Overall, the combination of manual thematic analysis and the MaxQDA software offered a systematic and comprehensive approach to analyze the data, uncover meaningful insights, and address the research questions effectively.

CHAPTER 3: THE EMPIRICAL RESULTS ANALYSIS

The Results chapter plays a vital role in this research as it presents the findings obtained through qualitative analysis, facilitated by the use of MaxQDA software. This chapter begins by providing an overview of the demographic information of the participants, setting the context for the subsequent analysis. The data collected from the interviews were analyzed using MaxQDA, a qualitative data analysis software, which allowed for systematic organization, coding, and visualization of the data. The chapter then offers a detailed and comprehensive presentation of the interview results, highlighting the key themes and patterns that emerged from the analysis. The primary aim of this chapter is to provide a comprehensive understanding of the research findings and to provide robust evidence to support the conclusions and recommendations drawn from the study. By utilizing MaxQDA, the analysis process was enhanced, enabling efficient data management and rigorous analysis. The incorporation of MaxQDA in the research methodology adds strength and credibility to the findings presented in this chapter, contributing to the overall quality and validity of the research.

3.1 DEMOGRAPHIC INFORMATION

The demographic information section of this study presents the characteristics of the participants, including age, gender, nationality, and educational level. The sample size consisted of 20 Azerbaijani and 20 Turkish individuals. The data were collected and analyzed using the MAXQDA software, which facilitated coding and visualization of the information. By employing MAXQDA, the researcher was able to efficiently manage and analyze the demographic data, ensuring accuracy and reliability in the coding process. This software aided in identifying patterns, themes, and relationships within the demographic variables, enabling a comprehensive exploration of the participants' backgrounds. Through the use of MAXQDA, the study was able to effectively analyze and visualize the demographic information, providing valuable insights into the diverse characteristics of the Azerbaijani and Turkish participants.

AGE

AGE	Frequency	Percentage	Percentage (valid)
53	5	12.50	12.50
50	4	10.00	10.00
55	4	10.00	10.00
62	3	7.50	7.50
51	3	7.50	7.50
57	3	7.50	7.50

56	3	7.50	7.50
58	3	7.50	7.50
59	2	5.00	5.00
52	2	5.00	5.00
64	2	5.00	5.00
63	2	5.00	5.00
54	1	2.50	2.50
67	1	2.50	2.50
65	1	2.50	2.50
61	1	2.50	2.50
TOTAL (valid)	40	100.00	100.00
Missing	0	0.00	-
TOTAL	40	100.00	-

Table 2. Age distribution of senior entrepreneurs

The table provides an overview of the age distribution among the participants, allowing for a quick assessment of the most common age groups and the overall distribution of ages within the sample.

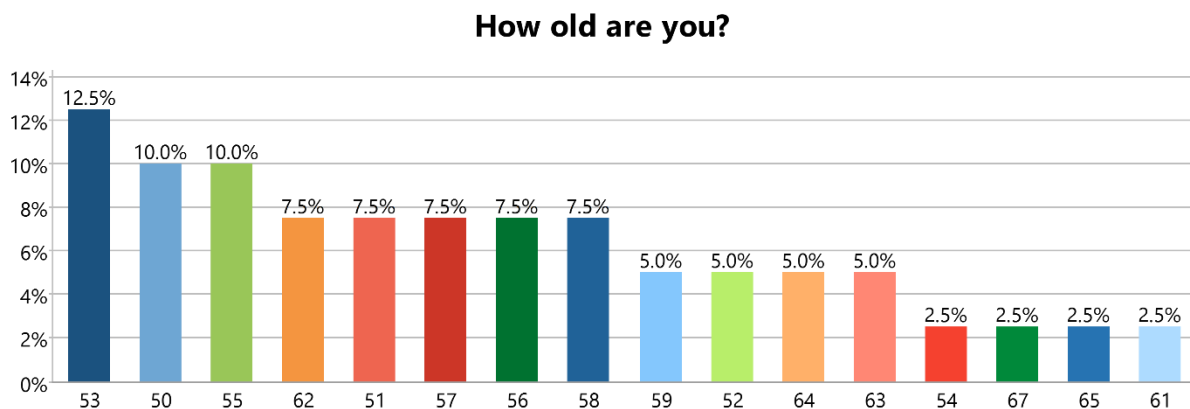


Figure 9. Graphical representation of age distribution among senior entrepreneurs

GENDER

What is your gender?

What is your gender?	Frequency	Percentage	Percentage (valid)
Male	38	95.00	95.00
Female	2	5.00	5.00
TOTAL (valid)	40	100.00	100.00
Missing	0	0.00	-
TOTAL	40	100.00	-

Table 3. Gender breakdown of senior entrepreneurs

The graph represents the distribution of gender among the participants in the study. Out of the total 40 participants, 38 (95%) identified as male, while 2 (5%) identified as female. This indicates that the majority of the participants were male. There were no missing responses in terms of gender. It is important to note that this data is specific to the sample of participants in the study and may not be representative of the overall population.

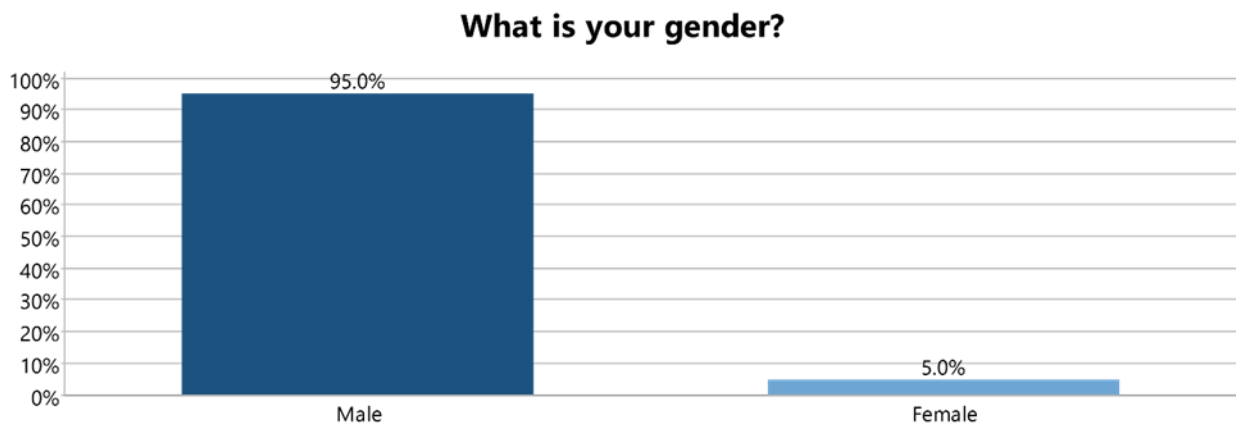


Figure 10. Graphical representation of gender distribution

NATIONALITY

What is your nationality?

What is your nationality?	Frequency	Percentage	Percentage (valid)
Azerbaijani	20	50.00	50.00
Turkish	20	50.00	50.00
TOTAL (valid)	40	100.00	100.00
Missing	0	0.00	-
TOTAL	40	100.00	-

Table 4. Nationality composition of senior entrepreneurs

The graph represents the distribution of nationality among the participants in the study. Out of the total 40 participants, 20 (50%) identified as Azerbaijani, while the other 20 (50%) identified as Turkish. This indicates an equal representation of Azerbaijani and Turkish participants in the study. There were no missing responses in terms of nationality. It is important

to note that this data is specific to the sample of participants in the study and may not be representative of the overall population.

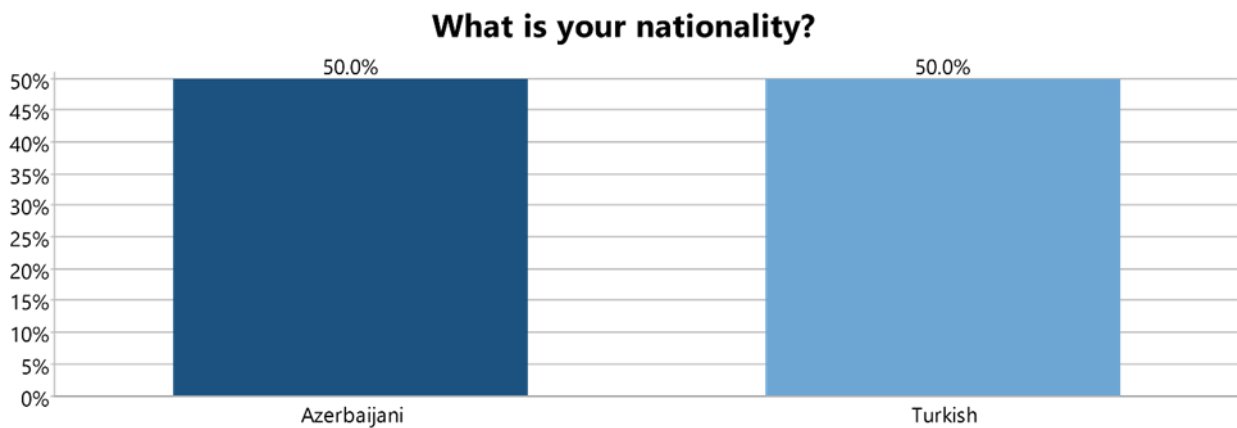


Figure 11. Graphical representation of nationality composition

EDUCATION LEVEL

What is the level of your education?

Row Labels	Count of Education Levels
Azerbaijani	20
Bachelor	9
Master's	4
School	7
Turkish	20
Bachelor	8
Master's	2
School	10
Grand Total	40

Table 5. Education Profile of senior entrepreneurs

The graph provides an overview of the education levels among Azerbaijani and Turkish participants in the study. Among the Azerbaijani participants, 9 individuals (45%) reported having a Bachelor's degree, 4 participants (20%) reported having a Master's degree, and 7 participants (35%) indicated completing their education at the school level. On the other hand, among the Turkish participants, 8 individuals (40%) reported having a Bachelor's degree, 2 participants (10%) reported having a Master's degree, and 10 participants (50%) indicated completing their education at the school level. The total sample size was 40 participants, with an equal distribution of 20 participants from each nationality. This information provides insights into the educational background of the Azerbaijani and Turkish participants in the study.

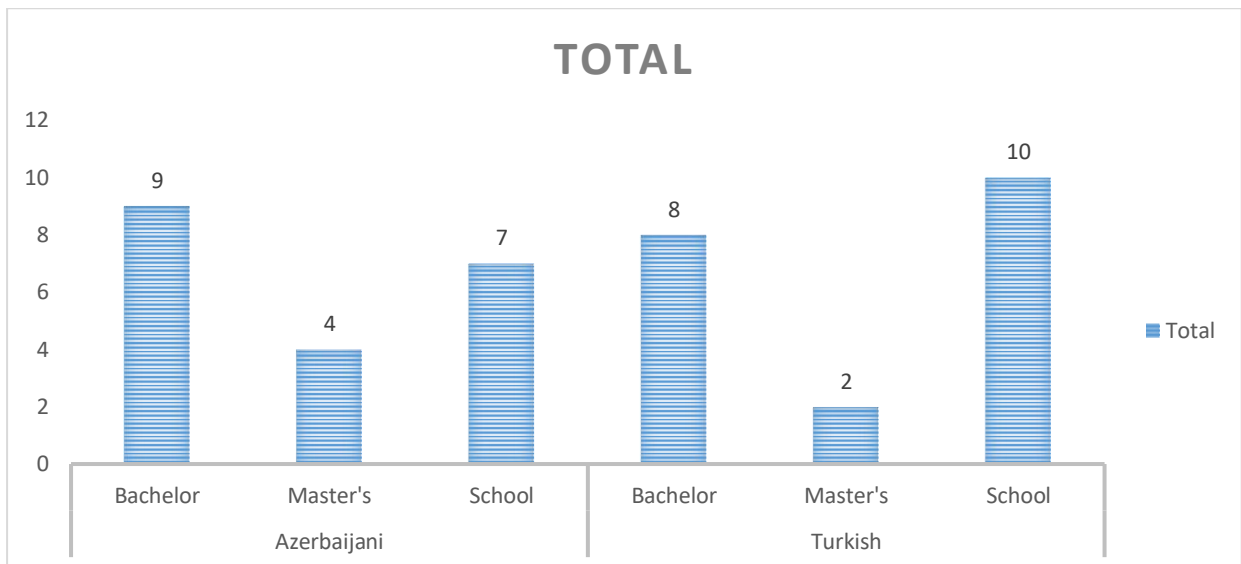


Figure 12. Graphical representation of education profile

3.2 ANALYSIS OF INTERVIEW RESULTS: EXAMINING MULTIPLE APPROACHES

The qualitative results chapter presents an analysis of the responses given by the participants from two different nations, Turkish and Azerbaijani, to the questions asked in the survey. The responses were collected to gain insights into the motivations and reasons behind individuals starting their businesses. In this sub-chapter, each question and the answers given by the participants will be analyzed and discussed to draw conclusions and provide a comprehensive understanding of the factors that influence entrepreneurship in these two nations.

3.2.1 Push/Pull Approach

The analysis of the question "What factors made you open your own business?" using MaxQDA software yielded insightful results based on a sample size of 40 respondents, with 20 participants from Azerbaijan and 20 from Turkey. The answers to this question can be analyzed using a push and pull factor analysis.

The findings can be interpreted as follows:

	Azerbaijani	Turkish	Total
Pull	14	10	24
Push	10	10	20
SUM	24	20	44
N = Documents	20	20	40

Table 6. Motivational factors for starting a business

1. Push Factors:

Azerbaijani Respondents: Within the group of 20 Azerbaijani respondents, 10 individuals (50%) mentioned push factors the motivation behind their decision to start their own businesses. Push factors generally encompass negative or undesirable circumstances that compel individuals to venture into entrepreneurship. In this case, the findings suggest that a half of Azerbaijani entrepreneurs were driven by factors such as dissatisfaction with their current job, desire to have more financial stability and security, or other unfavorable circumstances.

Turkish Respondents: Among the 20 Turkish respondents, 10 individuals (50%) cited push factors (including insufficient salary, job dissatisfaction, age limit) as the driving force behind their entrepreneurial pursuits. This indicates that a relatively smaller proportion of Turkish entrepreneurs attributed their decision to start their own businesses to push factors compared to their Azerbaijani counterparts.

2. Pull Factors:

Azerbaijani Respondents: Out of the 20 Azerbaijani respondents, 14 individuals (70%) identified pull factors as as the primary reasons for venturing into entrepreneurship. Pull factors typically represent positive or attractive aspects that entice individuals to start their own businesses, such as the desire for independence, passion for a specific industry, or the potential for financial gains. Therefore, it can be inferred that significant proportion of the Azerbaijani entrepreneurs were primarily motivated by these positive factors such as: the desire to work freely and manage themselves comfortably, to take care of their families and avoid financial difficulties, to have economic freedom, and to provide better customer service.

Turkish Respondents: Similarly, 10 out of the 20 Turkish respondents (50%) identified pull factors as the driving force behind their decision to open their own businesses. This suggests that an equal proportion of Turkish entrepreneurs were influenced by the positive aspects associated with entrepreneurship. The most common pull factors among the Turkish participants included the desire to realize their dreams and goals, the desire to have more comfort, and the desire to continue a family business.

In conclusion, the analysis reveals that both push and pull factors play a role in motivating individuals to start their own businesses in both Azerbaijan and Turkey. While pull factors appeared to be more prevalent among Azerbaijani respondents, an equal number of entrepreneurs

from both countries were motivated by push factors. It is important to note that a comprehensive understanding of the specific push and pull factors identified by the respondents would require further analysis or additional information. These findings contribute to the broader understanding of the factors influencing entrepreneurial decisions in Azerbaijan and Turkey, and further research can explore the nuances and implications of these motivations.

3.2.2 Social Norms

The 2nd interview question: "What social pressures did you face when starting a business?" is a crucial one for understanding the challenges that individuals face when starting their own business. This question can shed light on the social norms and expectations that may influence the decision of an individual to start a business. The answers to this question can be analyzed in terms of social norms, which refer to the unwritten rules and expectations that govern the behavior of individuals in a particular society.

Based on the MaxQDA analysis of the question and considering the nationalities of the respondents, the results can be interpreted as follows:

	Azerbaijani	Turkish	Total
Neutral	1	1	2
Pressure	6	12	18
Support	14	7	21
SUM	21	20	41
N = Documents	20	20	40

Table 7. Social challenges encountered by entrepreneurs

Azerbaijani Respondents:

Among the Azerbaijani respondents, one response (5% of the Azerbaijani sample) expressed a neutral stance when it comes to social pressures faced when starting a business. Six responses (30% of the Azerbaijani sample) reported experiencing social pressures during the process of initiating their businesses. The participants who faced pressure often received mixed reactions, with some family members and friends being supportive and others rejecting the idea. On the other hand, the majority of Azerbaijani respondents, fourteen individuals (70% of the

Azerbaijani sample), mentioned receiving social support while starting their businesses. The participants also mentioned receiving advice from friends not to quit their businesses and to stay committed, as the financial rewards would be greater in the long run.

Turkish Respondents:

Within the Turkish respondents, one answer (5% of the Turkish sample) indicated a neutral perception regarding social pressures encountered when starting a business. However, a significant proportion of Turkish respondents, twelve individuals (60% of the Turkish sample), reported facing social pressures during the process of initiating their businesses. The main pressures participants faced were: deterrent sentences by their former boss and co-workers, negative feedback due to their age, the pressure of failure against their family. Additionally, seven Turkish respondents (35% of the Turkish sample) acknowledged receiving social support during their entrepreneurial journey.

The analysis reveals that both Azerbaijani and Turkish entrepreneurs experienced a combination of social pressures, support, and neutral experiences when starting their businesses. Azerbaijani entrepreneurs encountered relatively higher levels of social support (70%) compared to social pressures (30%). This suggests that Azerbaijani society may exhibit a higher level of encouragement, assistance, and positive feedback towards entrepreneurial endeavors. The strong social support indicates that there may be a conducive environment for entrepreneurship in Azerbaijan, where aspiring entrepreneurs are more likely to find encouragement and resources within their social networks.

In contrast, Turkish entrepreneurs faced a higher prevalence of social pressures (60%) but also received some level of social support (35%). These findings highlight the distinct social dynamics and cultural influences that shape the entrepreneurial experiences of individuals from Azerbaijan and Turkey. This implies that Turkish society may have stronger or more prevalent social norms, expectations, or conservative attitudes that create additional challenges for individuals seeking to start their own businesses. The higher percentage indicates that Turkish entrepreneurs may encounter more resistance or judgment from their social environment.

3.2.3 Perceived behavioral control

The 3rd question, "How did you prepare yourself emotionally for starting a business?" can be analyzed in terms of perceived behavioral control. Perceived behavioral control refers to an individual's belief in their ability to perform a behavior and the control they have over the outcome.

When analyzing the responses to the question, the results can be interpreted as follows:

	Azerbaijani	Turkish	Total
Obligated	1	1	2
Afraid, Weak	2	2	4
Ready, Comfortable, Confident, Motivated, Passionate	18	18	36
SUM	21	21	42
N = Documents	20	20	40

Table 8. Range of emotional preparation

Among both Azerbaijani and Turkish participants, a range of emotional preparations were reported. While a small percentage of respondents from both nationalities expressed a sense of obligation (5%), indicating a feeling of duty or responsibility, the majority (90%) shared positive emotions such as feeling ready, comfortable, confident, motivated, and passionate.

These findings suggest that entrepreneurs from both Azerbaijan and Turkey approach starting a business with a positive mindset and a strong sense of readiness. The prevalence of positive emotions indicates a general preparedness and enthusiasm among both Azerbaijani and Turkish entrepreneurs. The main motivating factors among senior entrepreneurs were the desire of being a leader since childhood, prior experience in the field and support of people around.

Additionally, a small proportion of participants from both nationalities reported experiencing negative emotions, specifically feelings of fear and weakness including the fear of money loss. This highlights that a subset of entrepreneurs, regardless of nationality, may face emotional challenges and uncertainties when embarking on their business ventures.

Overall, the data indicates that entrepreneurs from Azerbaijan and Turkey share common emotional preparations when starting a business. The majority of respondents demonstrate a positive outlook characterized by readiness, motivation, and passion. These emotional attributes are crucial for successfully navigating the entrepreneurial journey and overcoming potential obstacles.

3.2.4 Subjective age and rejuvenating trend

When analyzing the responses to the 4th question "At what age did you start doing business? What was your biggest intention in starting your own business?", it is important to consider both subjective age and the rejuvenating trend.

Subjective age refers to a person's perceived age or the age they feel they are, rather than their chronological age. Rejuvenating trend refers to a shift towards a more youthful and energetic mindset, often associated with entrepreneurship and starting one's own business. If a person started their business at a younger age, this could indicate a subjective age that is more youthful and energetic, aligning with the rejuvenating trend. Additionally, their biggest intention in starting their own business could further highlight their alignment with this trend if it is focused on personal growth, independence, and a desire for a more energetic and dynamic life. On the other hand, if a person started their business at an older age, this could indicate a subjective age that is more mature and stable. Their biggest intention in starting their own business could reflect a desire for stability and security.

Based on the MaxQDA analysis of the question, the results can be interpreted as follows:

	Azerbaijani	Turkish	Total
Family Legacy	0	1	1
Doing what I love	0	2	2
Challenge Myself	2	0	2
Entertainment	1	0	1
Independency, Autonomy	5	7	12
To Support Employees	2	0	2
To Support Family	3	4	7
Success and Growth	10	12	22
Honest and Professional Service	5	0	5
SUM	28	26	54
N = Documents	20	20	40

Table 9. Key drivers for entrepreneurial pursuit

Azerbaijani Respondents:

Based on the answers from the Azerbaijani participants, it can be concluded that their ages at the time of starting their businesses ranged from 35 to 63 years old. This indicates a subjective age trend, as some participants started their businesses earlier in life while others waited until later. Several intentions for starting a new business among the Azerbaijani respondents were mentioned. The main driving intentions were desiring independence and autonomy (25%), providing honest and professional service (25%) and aiming for success and growth (50%), while other factors included challenging oneself (10%), seeking entertainment (5%), supporting employees (10%), supporting family (15%). The highest number of responses focused on intentions related to independence and autonomy, followed by success and growth.

Turkish Respondents:

Many of the participants started their businesses in their late 20s to early 50s intending to seek economic freedom and create an additional income source. Similar to the Azerbaijani respondents, the Turkish participants also expressed various intentions. These include carrying on a family legacy (5%), doing what they love (10%), desiring independence and autonomy (35%), supporting family (20%), aiming for success and growth (60%).

In the combined analysis of Azerbaijani and Turkish respondents, it can be observed that independence and autonomy, as well as success and growth, were common motivations among entrepreneurs from both nationalities. These intentions highlight the desire for personal and professional freedom, as well as the aspiration for achievement and advancement. These shared intentions reflect common themes and motivations in entrepreneurship, irrespective of nationality.

The qualitative results conclude that there is a difference in the age at which Turkish and Azerbaijani participants started their businesses. Turkish participants seem to start their businesses earlier, with some starting as young as 16, while Azerbaijani participants started their businesses later in life, with some starting at the age of 53, concluding that the subjective age and rejuvenating trend differ between Turkish and Azerbaijani participants. However, in terms of intentions, the results demonstrate that entrepreneurs from both Azerbaijan and Turkey share similar motivations and aspirations when starting their own businesses.

3.2.5 Experiences with aging problems

Aging problems can significantly impact a person's quality of life and ability to work, and starting a business can provide a sense of purpose and fulfillment that can help mitigate these problems. Suppose a participant experienced aging problems before starting their own business. In that case, it is possible that their decision to start a business was motivated by a desire to

overcome these problems and improve their quality of life. On the other hand, if a participant did not experience aging problems before starting their own business, it is possible that their business provided a sense of purpose and fulfillment that helped them stay healthy and active, even as they aged.

The analysis of the question "Did you feel some aging problems, i.e., illness or deprivation, before you started your business? What is the situation now?" based on nationalities reveals the following:

	Azerbaijani	Turkish	Total
No Health Problem	15	15	30
Major Health Problem	0	2	2
Minor Health Problem	5	3	8
SUM	20	20	40
N = Documents	20	20	40

Table 10. Aging-related health problems before starting a business

Among Azerbaijani respondents, a significant majority of entrepreneurs (75%) reported not experiencing any health problems before starting their businesses. This indicates that a substantial proportion of Azerbaijani entrepreneurs began their ventures without significant health concerns or limitations. Additionally, 25% of Azerbaijani participants mentioned facing minor health problems prior to starting their businesses. These minor health issues included illnesses such as diabetes or minor discomforts from physically demanded jobs. While these health problems may have posed some limitations or challenges, they were not severe enough to deter these individuals from pursuing entrepreneurship.

Among Turkish respondents, a significant majority of entrepreneurs (75%) stated that they did not face any health issues or deprivation before starting their businesses. This suggests that a significant proportion of Turkish entrepreneurs also embarked on their entrepreneurial journey without significant health concerns. Furthermore, 15% and 10% of Turkish participants reported experiencing minor and major health problems before starting their businesses respectively. In addition to health problems, Turkish participants also highlighted economic and political problems. These challenges may have included economic instability, limited access to resources, or political uncertainties, which could have influenced their entrepreneurial decisions and added additional complexity to their entrepreneurial journey.

When comparing the two nationalities, both Azerbaijani and Turkish entrepreneurs demonstrated similar trends regarding the absence of health problems. However, there were slight

differences in the prevalence of minor and major health problems. Azerbaijani entrepreneurs had a higher percentage (25%) of individuals reporting minor health problems compared to Turkish entrepreneurs (15%), suggesting that Azerbaijani entrepreneurs were relatively more likely to encounter minor health issues before starting their businesses. These findings highlight that a significant proportion of entrepreneurs from both Azerbaijan and Turkey embarked on their entrepreneurial journey without significant health concerns. However, Turkish entrepreneurs also faced additional challenges related to economic and political problems. These challenges may have impacted their entrepreneurial decisions and added complexity to their entrepreneurial journey.

3.2.6 Financial challenges

The 6th question is focused on the financial aspect of starting a business. It asks whether the participants had financial shortage and if so, whether they were able to solve it. This question helps to assess the financial challenges that people face when starting a business. The answers to this question will provide insights into the financial resources and support available to entrepreneurs, and how they overcome financial difficulties.

The analysis of the question "Have you had a financial shortage to start your business? If yes, did you solve it?" based on nationalities reveals the following:

	Azerbaijani	Turkish	Total
Initial Budget Problem	17	16	33
Sufficient Budget	3	4	7
SUM	20	20	40
N = Documents	20	20	40

Table 11. Financial challenges faced by senior entrepreneurs

Among Azerbaijani respondents, a significant majority of entrepreneurs (85%) reported facing a financial shortage when starting their businesses. These individuals mentioned encountering initial budget problems, indicating that they had insufficient funds to launch their ventures. They solved these problems by taking various measures, such as taking out loans from banks, involving a business partner, selling properties left over from their family, selling their car and land, or receiving help from friends.

However, a small proportion of Azerbaijani entrepreneurs (15%) stated that they had a sufficient budget from the beginning, suggesting that they did not experience significant financial challenges when starting their businesses.

Similarly, among Turkish respondents, a majority of entrepreneurs (80%) also faced a financial shortage when initiating their businesses. These individuals mentioned encountering initial budget problems, indicating that they had insufficient funds to support their entrepreneurial endeavors. Some participants sought loans from banks, while others relied on the financial support of their spouses. A few participants mentioned that they had ongoing financial problems, such as debts they continued to pay. Additionally, a smaller proportion of Turkish entrepreneurs (20%) mentioned having a sufficient budget from the outset, implying that they did not face significant financial obstacles when starting their businesses.

When comparing the two nationalities, both Azerbaijani and Turkish entrepreneurs experienced similar challenges regarding financial shortages. The majority of entrepreneurs in both groups encountered initial budget problems and lacked sufficient funds to start their businesses. However, it is worth noting that the proportion of Azerbaijani entrepreneurs who faced financial shortages (85%) was slightly higher than that of Turkish entrepreneurs (80%). This suggests that Azerbaijani entrepreneurs were relatively more likely to encounter financial challenges when launching their ventures.

3.2.7 Access to information

The 7th question asks about the availability of information on how to start a business and whether it was difficult to obtain. This question addresses the issue of information problems that can arise when starting a business. The availability and accessibility of information are crucial for the success of a business, as having the right information can help entrepreneurs make informed decisions and avoid common mistakes. Lack of information can lead to mistakes in areas such as business planning, finances, and marketing, ultimately affecting the viability of the business. Obtaining information may also be difficult, as it may require a lot of research and networking, or may not be readily available.

The analysis of the question on the availability of information sources reveals the following:

	Azerbaijani	Turkish	Total
Lack of Information	7	10	17

Access to Sufficient Information	13	10	23
SUM	20	20	40
N = Documents	20	20	40

Table 12. Financial challenges faced by senior entrepreneurs

Among Azerbaijani respondents, a significant majority of entrepreneurs (65%) stated that there was sufficient information available on how to start a business. These individuals reported that they were able to access the necessary resources and guidance to initiate their entrepreneurial ventures. Some participants had prior experience in their field, which made it easier for them to gather information. Conversely, a smaller proportion of Azerbaijani entrepreneurs (35%) mentioned a lack of information, indicating that they faced difficulties in obtaining the necessary guidance for starting a business. This part of respondents had to seek help from friends and family or visit government buildings to overcome these challenges.

In the case of Turkish respondents, an equal proportion of entrepreneurs (50%) stated that they lacked information regarding the process of starting a business. Likewise, the other half of Turkish entrepreneurs (50%) mentioned having sufficient information at their disposal, suggesting that they were able to access the necessary resources and guidance to initiate their entrepreneurial endeavors.

When comparing the two nationalities, both Azerbaijani and Turkish entrepreneurs reported having access to sufficient information to start a business. However, the proportion of Azerbaijani entrepreneurs stating that there was sufficient information (65%) was higher than that of Turkish entrepreneurs (50%). Additionally, the proportion of Azerbaijani entrepreneurs indicating a lack of information (35%) was smaller compared to Turkish entrepreneurs (50%). These differences suggest that Azerbaijani entrepreneurs were relatively more likely to have access to the necessary information and resources compared to Turkish entrepreneurs when starting their businesses.

The findings highlight the importance of having access to comprehensive and readily available information for aspiring entrepreneurs. It is encouraging to see that a majority of entrepreneurs in both Azerbaijan and Turkey were able to find sufficient information to support their entrepreneurial endeavors. However, the identified proportion of individuals lacking information indicates that there is still a need for improved accessibility and dissemination of resources, particularly for those who face challenges in obtaining the necessary guidance.

3.3 Comparative Analysis

Multiple "open codes" are developed, especially in research initiatives that employ grounded theory: Initially, a text is scanned line by line, and the elements that have been discovered are preserved in several new codes. The "Open Coding" mode is particularly appropriate for this kind of situation since it enables you to generate a new code for a marked segment right away, allocate it, and, if required, add a code memo and a remark to the newly formed coded segment.

Code	Cod. seg. (all documents)
Q1: What factors made you open your own business?\Pull	24
Q1: What factors made you open your own business?\Push	20
At what age did you start doing business? What was your biggest\Family Legacy	1
Q2: What social pressures did you face when starting a business?\Neutral	2
Q2: What social pressures did you face when starting a business?\Pressure	18
Q2: What social pressures did you face when starting a business?\Support	21
Q3: How did you prepare yourself emotionally for starting a business\Obligated	2
Q3: How did you prepare yourself emotionally for starting a business\Afraid, Weak	4
Q3: How did you prepare yourself emotionally for starting a business\Ready, Comfortable, Confident, Motivated, Passionate	36
Q4: At what age did you start doing business? What was your biggest\Doing what I love	2
Q4: At what age did you start doing business? What was your biggest\Challenge Myself	2
Q4: At what age did you start doing business? What was your biggest\Entertainment	1
Q4: At what age did you start doing business? What was your biggest\Independency, Autonomy	12
Q4: At what age did you start doing business? What was your biggest\To Support Employees	2
Q4: At what age did you start doing business? What was your biggest\To Support Family	7
Q4: At what age did you start doing business? What was your biggest\Success and Growth	22
Q4: At what age did you start doing business? What was your biggest\Honest and Professional Service	5
Q5: Did you feel some aging problems, i.e., illness or deprivation,\No Health Problem	30
Q5: Did you feel some aging problems, i.e., illness or deprivation,\Major Health Problem	2
Q5: Did you feel some aging problems, i.e., illness or deprivation,\Minor Health Problem	8
Q6: Have you had financial shortage to start your business? If yes,\Sufficient Budget	7
Q6: Have you had financial shortage to start your business? If yes,\Initial Budget Problem	33
Q7: Did you have enough information on how to start a business? If\Lack of Information	17
Q7: Did you have enough information on how to start a business? If\Access to Sufficient Information	23

Table 13. Open codes generated in grounded research

Document Map

Despite the fact that representatives are from two different countries, it can be obviously observed that cases are most likely similar to each other. It can be explained with the political, geographical, economic and cultural similarities between two countries.

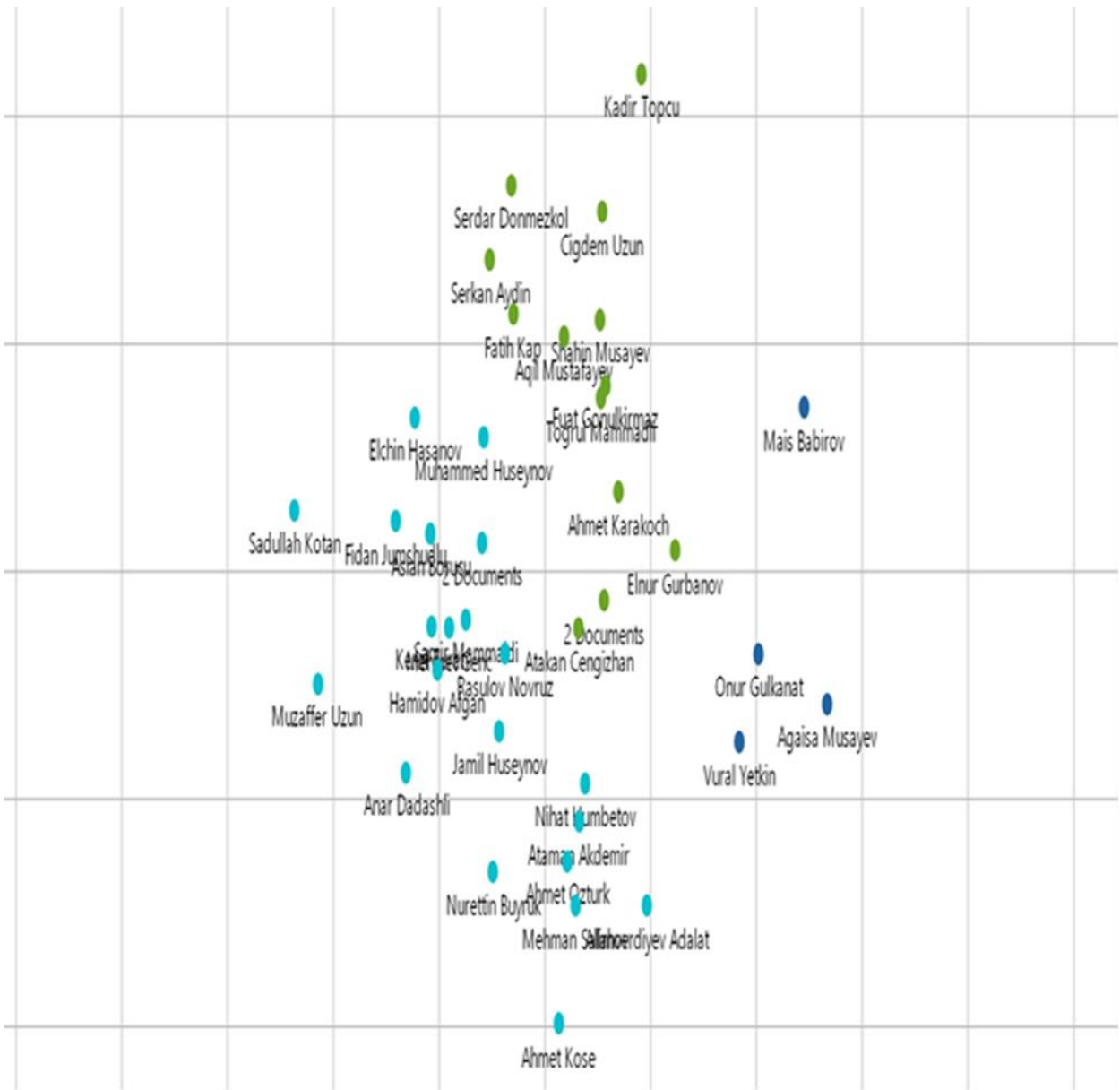


Figure 13. Document Map: Similarities between Representative Cases

Code map

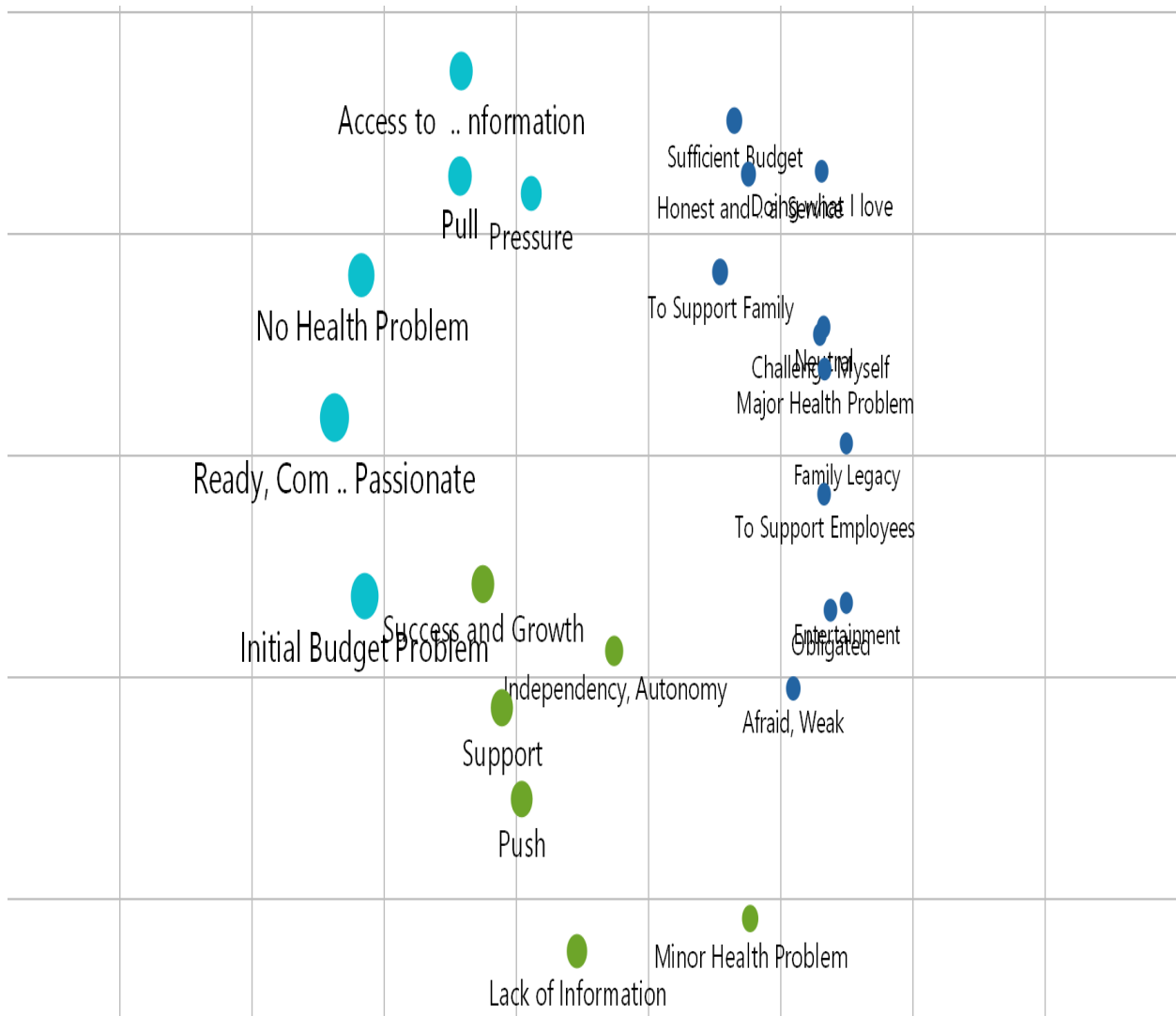


Figure 14. Code Map: Visual Representation of Code Relationships and Clusters

The spacing between two codes indicate how similarly they have been used in the data material, and each circle represents a different code. Another way is to look at the size of the circles to see how many code assignments have been done using that code. Colors can be used to draw attention to collections (clusters).

Depending on whatever category a code belongs to, it is given a certain color. For group identification, the estimated distances between the codes are employed. Even codes that are near to one another might have a distinct hue due to the depiction on a surface.

So codes with same colors have least distance in the text with each other, so they are the most related. But still some codes from different groups can be close to each other in the map meaning that they have significant co-occurrences.

It is crystal clear from the map that Pull code is close to the “access to information” as an adequate supply of required information, “pressure” as a negative social influence and “no health problems” indicating absence of aging consequences.

Azerbaijanis Code Map



Figure 15. Code relationships in case of Azerbaijani respondents

As can be seen, among the responses of Azerbaijani senior entrepreneurs, pull factors, feeling ready, comfortable and passionate indicating emotional status and initial budget problem reflecting financial background of the individuals are the overlapped codes. Some codes are missing in code maps, which is normal and it means that they do not co-occur with other codes.

Turks Code Map

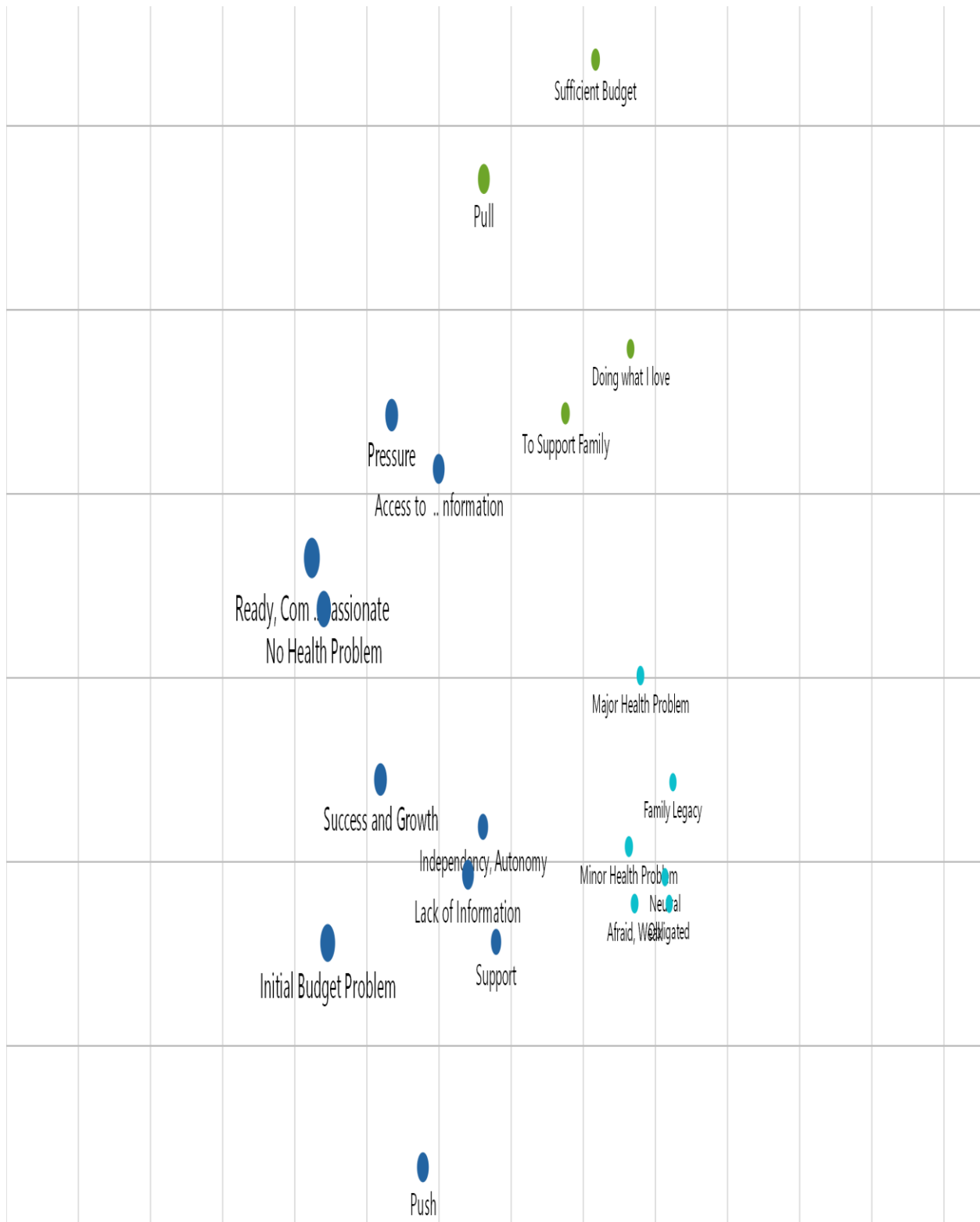


Figure 16. Code relationships in case of Turkish respondents

Among Turkish respondents, it can be easily observed from the graph that the individuals with minor health problem cases tended to feel more afraid while starting their own business with

the main aim to continue their family legacy. In contrast, people with no health problems felt more passionate, ready and comfortable in terms of an intention to start a business.

Proximity Code Map

This type of Code map shows how many times two specific codes were developed in the same document. Therefore, those codes that are close to “Push” and “Pull” codes in the map, have occurred more with Push and Pull codes. Hence, some relations can be concluded from these co-occurrences.

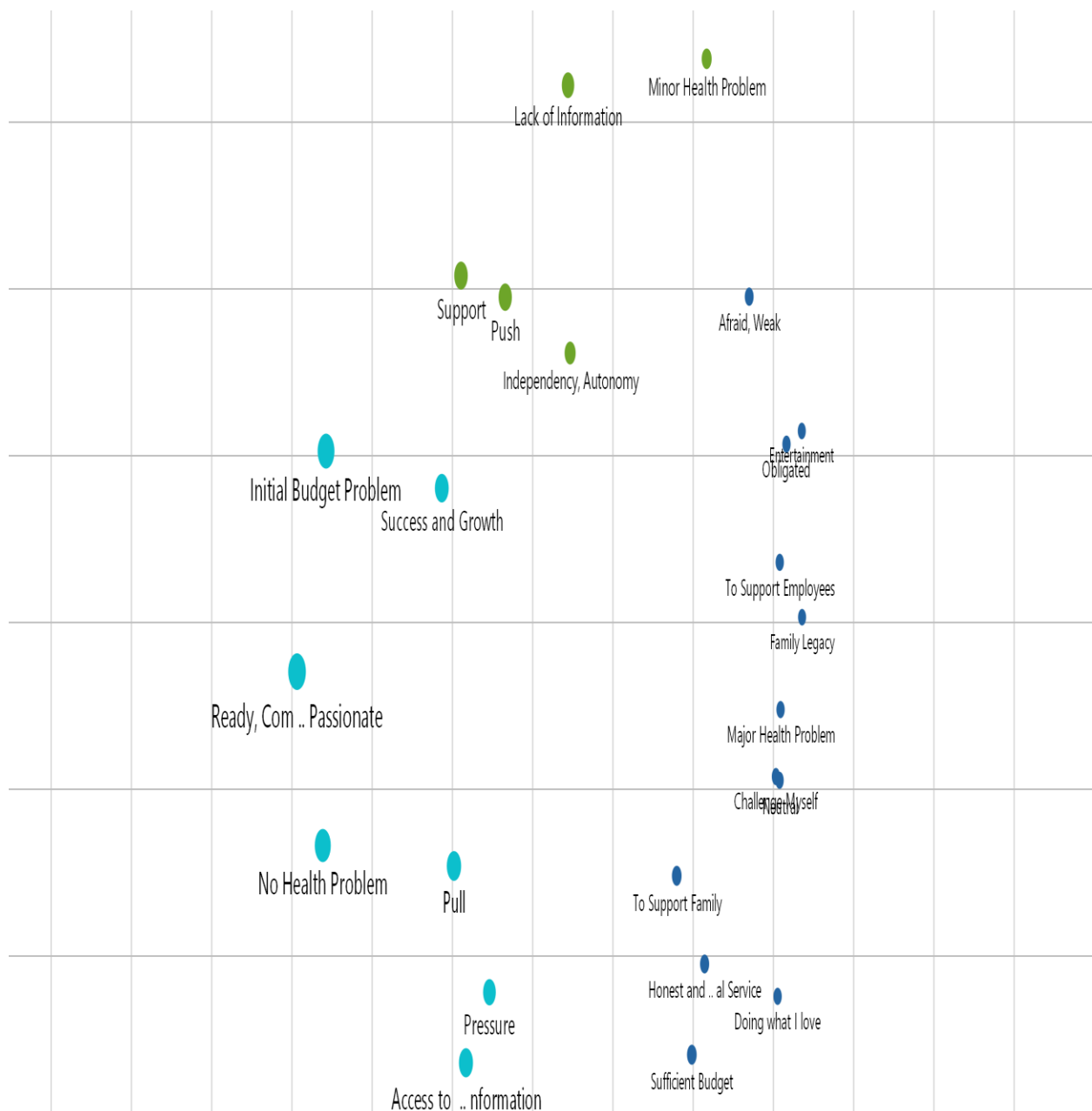


Figure 17. Co-occurrence Network: Insights from Code Proximity

As it can be seen, Push is close to "Support" as positive social influence and "independency, autonomy" as one category of intention to start. A little bit farther but still close to "Push" are "lack of information", "Initial budget problem", "success and growth". "Pull" code is close to "No health problem", "Pressure" as negative social influence and "access to information" and "Ready, confident and Passionate" as positive emotional status.

The following image shows the proximity code map with frequency scores:

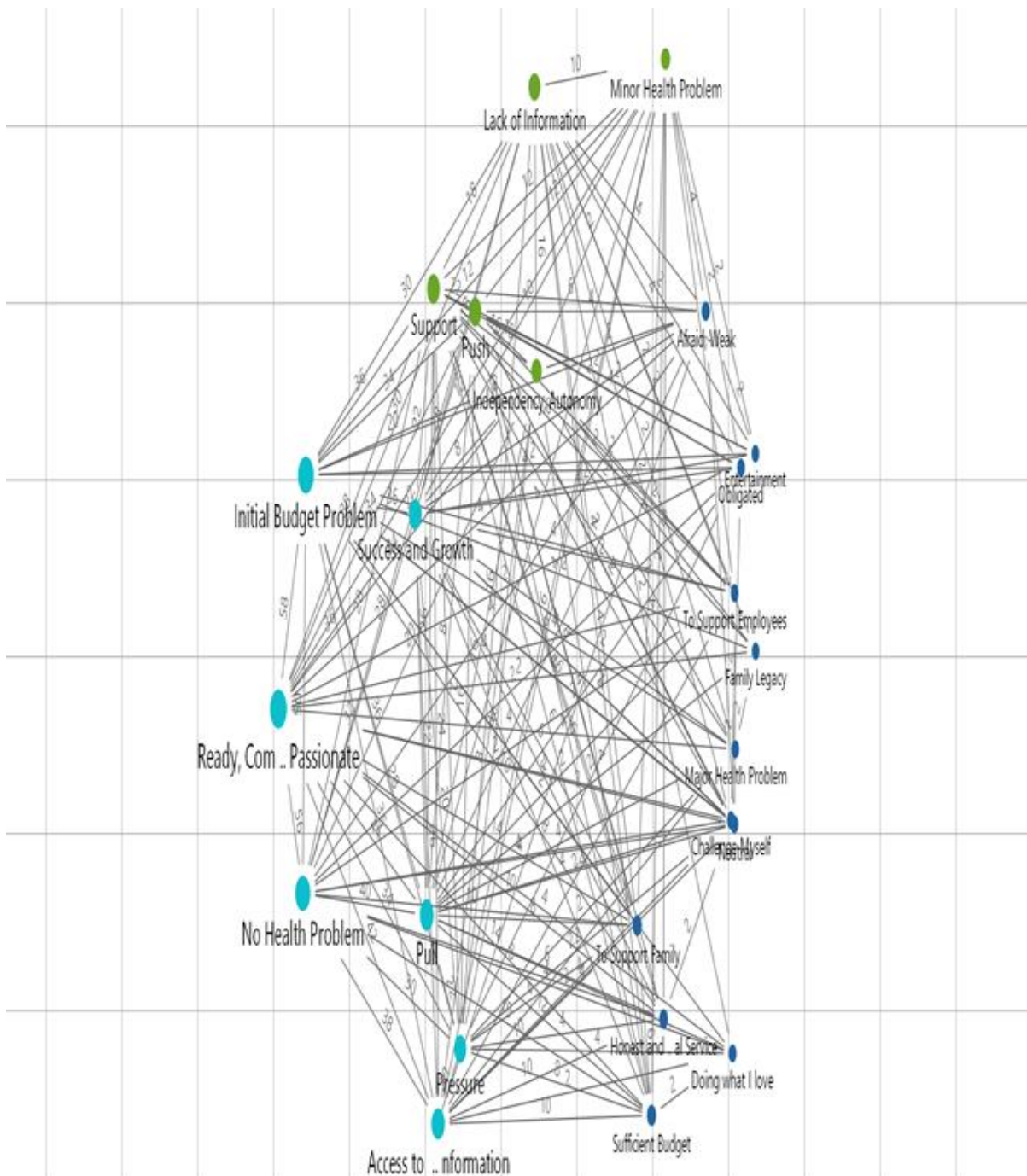


Figure 18. Proximity Map: Frequency Analysis

CONCLUSIONS AND RECCOMENDATIONS

This thesis aimed to analyze the motives and challenges of senior entrepreneurship in Azerbaijan and Turkey. The study explored the experiences of older entrepreneurs and examined the factors that influence their decision to start and operate businesses. By addressing the research objectives, the following key findings have emerged:

First, the study found that the primary motives for senior entrepreneurship in both Azerbaijan and Turkey include personal fulfillment, financial independence, and a desire for continued engagement and contribution to society. These motives reflect the importance of autonomy, purpose, and meaningful work for older individuals.

Second, the research identified common challenges faced by senior entrepreneurs, such as limited access to resources, age-related biases, and technological barriers. These challenges highlight the need for targeted support programs and policies to address the specific needs and concerns of older entrepreneurs.

Third, a comparison between Azerbaijan and Turkey revealed both similarities and differences in the motives and obstacles faced by senior entrepreneurs. While personal fulfillment and financial independence were important motivators in both countries, there were variations in the cultural and socio-economic factors that influenced entrepreneurial activities among older individuals.

The significance of this research lies in its contribution to the existing knowledge on senior entrepreneurship, particularly within the context of Azerbaijan and Turkey. By providing a deeper understanding of the motives and challenges specific to these countries, this study fills a gap in the literature and offers valuable insights for practitioners, policymakers, and researchers. It offers practical implications for designing effective support programs and policies that enable older individuals to start and sustain successful businesses.

However, it is important to acknowledge the limitations of this research. The sample size of 40 participants, with 20 from each country, may not fully represent the diversity and complexity of senior entrepreneurship in Azerbaijan and Turkey. Additionally, the research focused primarily on the motivations and challenges, leaving opportunities for future studies to explore other aspects, such as the impact of support programs, the role of technology, and the long-term sustainability of senior-led businesses.

Reflecting on the research process, the utilization of qualitative methods and the MAXQDA software for data analysis proved to be effective in capturing and analyzing the rich experiences and perspectives of the participants. The research process encountered challenges related to participant recruitment, language barriers, and cultural nuances. These challenges underscore the importance of careful planning, flexibility, and cross-cultural sensitivity in conducting research of this nature.

In summary, this thesis provides a comprehensive understanding of the motives and challenges of senior entrepreneurship in Azerbaijan and Turkey. The findings contribute to the existing body of knowledge, offering insights that can inform policy development, program design, and future research efforts. By recognizing and addressing the unique needs and opportunities of senior entrepreneurs, stakeholders can create an inclusive and vibrant entrepreneurial ecosystem that benefits individuals, communities, and economies at large. This research opens avenues for further exploration and supports the growing phenomenon of senior entrepreneurship in diverse contexts.

Recommendations for future researchers in this topic:

- **Conduct Comparative Studies:** Explore the topic of senior entrepreneurship further by conducting comparative studies across different countries or regions. Investigate how cultural, societal, and economic factors influence the motivations, challenges, and outcomes of senior entrepreneurs. Comparing various contexts can provide valuable insights into the unique dynamics and opportunities for senior entrepreneurship.
- **Longitudinal Research:** Undertake longitudinal studies to examine the long-term outcomes and trajectories of senior entrepreneurs. Track their entrepreneurial journeys over an extended period, documenting their experiences, challenges, and achievements. Longitudinal research can shed light on the sustainability of senior-led businesses, their economic impact, and the factors that contribute to their success or discontinuation.
- **Qualitative Research Methods:** Employ qualitative research methods, such as in-depth interviews and focus groups, to gain a deeper understanding of the motivations, experiences, and decision-making processes of senior entrepreneurs. Explore their personal narratives, values, and aspirations to uncover the multifaceted dimensions of senior entrepreneurship.
- **Gender Perspective:** Investigate the intersection of gender and senior entrepreneurship. Explore the experiences of older women entrepreneurs and examine the

unique challenges they face, including gender bias, access to resources, and work-life balance. Identify strategies and support mechanisms that can promote gender equality and empower women in senior entrepreneurship.

- **Technology Adoption:** Investigate the role of technology adoption among senior entrepreneurs. Examine the challenges and opportunities associated with digitalization, e-commerce, and emerging technologies for older individuals starting or managing businesses. Explore how technological advancements can empower and enhance the competitiveness of senior-led enterprises.

- **Social Impact and Community Engagement:** Explore the social impact of senior entrepreneurship on communities and society at large. Investigate how senior-led businesses contribute to local economies, job creation, and community development. Analyze the social networks and community engagement strategies of senior entrepreneurs, identifying ways in which they can actively contribute to social cohesion and inclusivity.

REFERENCES

- Adnane Maalaoui, Judith Partouche, Imen Safraou, Celine Viala (2022) Senior entrepreneurship: how subjective age affects seniors' entrepreneurial intentions; Review of Managerial Science
- Ajzen, I., 1991. The theory of planned behaviour. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.* 50, 179–211.
- Aldrich, H.E., Cliff, J.E., 2003. The pervasive effects of family on entrepreneurship: towards a family embeddedness perspective. *J. Bus. Ventur.* 18, 573–596.
- Amit, R.,Muller, E., 1995. Push and pull entrepreneurship. *J. Small Bus. Enterp.* 12, 64–80.
- Baù, M., Sieger, P., Eddleston, K.A. and Chirico, F. (2017), “Fail but try again? The effects of age, gender, and multiple-owner experience on failed entrepreneurs' reentry”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 41 No. 6, pp. 909-941
- Caines V, Earl JK and Bordia P (2019) Self-Employment in Later Life: How Future Time Perspective and Social Support Influence Self-Employment Interest. *Front. Psychol.* 10:448. doi: 10.3389/fpsyg.2019.00448
- CERIC. (2018). The Status of Senior Entrepreneurship in Canada: A Snapshot Final Project Report. Canada: The Centre for Elder Research. <https://ceric.ca/wp-content/uploads/2018/07/Sheridan-College-Final-Report-1.pdf>
- Çetindamar, Dilek (2002). Türkiye’de Girişimcilik, Ankara: TÜSİAD Yayınları, 33
- Danuta M. Wojnar and Kristen M. Swanson Phenomenology An Exploration 2007 172-180; *Journal of Holistic Nursing*
- Dieter Bogenhold, Jean Bonnet, Marcus Dejardin, Domingo Garcia Pe´rez de Lema (2016) Contemporary Entrepreneurship. *Multidisciplinary Perspectives on Innovation and Growth* 11-13
- Dr. Alex Maritz, Bronwyn Eager,2017, SENIOR ENTREPRENEURSHIP THEMES: AN AUSTRALIAN PERSPECTIVE;THE INTERNATIONAL JOURNAL OF ORGANIZATIONAL INNOVATION
- Elizabeth Isele, MALS, and Edward G Rogoff, 2014, Senior Entrepreneurship: The New Normal; *Public Policy & Aging Report*
- Ewald Kibler, Thomas Wainwright ,Teemu Kautonen, Robert A Blackburn (2012) (Work)life after work?: Older Entrepreneurship in London – Motivations and Barriers; 11-26
- Feeser, H.,Dugan, K.W., 1989. Entrepreneurial motivation: a comparison of high and low growth high tech founders. In: Brockhaus Jr., R.H., Churchill, N.C., Katz, J.A., Kirchoff, B.A., Vesper, K.H., Wetzel Jr., W.E. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College, Wellesley, Mass., pp. 13–27.

- Ferreira JJ, Fernandes CI, Kraus S (2019) Entrepreneurship research: mapping intellectual structures and research trends. *RMS* 13(1):181–205
- Figueiredo, E., & Paiva, T. (2019). Senior entrepreneurship and qualified senior unemployment: The case of the Portuguese Northern region. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 26(3), 342–362. <https://doi.org/10.1108/JSBED01-2018-0006>
- Filser, M., Eggers, F., 2014. Entrepreneurial orientation and firm performance: a comparative study of Austria, Liechtenstein and Switzerland. *South African J. Bus. Manag.* 45, 55–65.
- Fink, M., Lang, R., Harms, R., 2012. Local responses to global technological change — contrasting restructuring practices in two rural communities in Austria. *Technol. Forecast. Soc. Chang.* 80, 243–252.
- Hantman, S. and Gimmon, E. (2014), “Dare to dream: new venture incubator for older adults”, *Educational Gerontology*, Vol. 40 No. 10, pp. 737-744
- Harms, R., Luck, F., Kraus, S. and Walsh, S. (2014), “On the motivational drivers of gray entrepreneurship: an exploratory study”, *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 89 No. November, pp. 358-365.
- Hayton, J.C., George, G., Zahra, S.A., 2002. National culture and entrepreneurship: a review of behavioral research. *Entrepreneurship Theory Pract.* 26, 33–52
- <https://www.rev.com/blog/transcription-blog/analyze-interview-transcripts-in-qualitative-research>
- Hughes, K.D., 2003. Pushed or pulled? Women's entry into self-employment and small business ownership. *Gend. Work. Organ.* 10, 433–454.
- Ibrahim AL-JUBARI, Aissa MOSBAH /Senior Entrepreneurship in Malaysia: Motivations and Barriers/ *Journal of Asian Finance, Economics and Business* Vol 8 No 6 (2021) 0277–0285
- Kautonen, T., 2008. Understanding the older entrepreneur: comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland. *Int. J. Bus. Sci. Appl. Manage.* 3, 3–13.
- Kautonen, T., 2013. Senior entrepreneurship. A background paper for the OECD centre for entrepreneurship. SMEs and Local Development.
- Kautonen, T., Down, S., & South, L. (2008). Enterprise support for older entrepreneurs: The case of PRIME in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 14(2), 85–101. <https://doi.org/10.1108/13552550810863071>
- Kautonen, T., Tornikoski, E.T. and Kibler, E. (2011), “Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms”, *Small Business Economics*, Vol. 37 No. 2, pp. 219-234.
- Kautonen, T., van Gelderen, M., Tornikoski, E.T., 2013. Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behaviour. *Appl. Econ.* 45, 697–707.
- Kayalar, Murat ve Ömürbek, Nuri (2007). Girişimci Adaylarının Risk Almaya Yatkınlık Özelliğinin Cinsiyet Bağlamında İncelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 21 (1), 185-200.

Kibler, E., Wainwright, T., Kautonen, T. and Blackburn, R. (2015), "Can social exclusion against 'older entrepreneurs' be managed?", *Journal of Small Business Management*, Vol. 53 No. S1, pp. 193-208.

Kok, J.d., Ichou, A., Verheul, I., 2010. New firm performance: does the age of founders affect employment creation? Zoetermeer: EIM Research Reports.

Krueger, N.F., Carsrud, A.L., 1993. Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship Reg. Devel.* 10, 315–330

Lee A. Swanson; *Entrepreneurship and Innovation Toolkit* pp.6-11 by <https://h5pstudio.ecampusontario.ca/content/24850>

Lorraine Watkins-Mathys, 2012, *Age and Grey Entrepreneurship*; Palgrave Macmillan, a division of Macmillan Publishers Limited

Luck F, Kraus S, Bouncken RB (2014) Senior entrepreneurship: definitions and underlying theories. *Int J Bus Res* 14(3):209–215

Maalaoui A, Castellano S, Safraou I, Bourguiba M (2013) An exploratory study of seniorpreneurs: a new model of entrepreneurial intentions in the French context. *Int J Entrep Small Bus* 20(2):148–164

Maalaoui A, Fayolle A, Castellano S, Rossi M, Safraou I (2012) L'entrepreneuriat des séniors. *Rev Fr Gest* 8:69–80

Michael Peneder(2009) The Meaning of Entrepreneurship: A Modular Concept 9:77–99

Mouraviev, N., & Avramenko, A. (2020). Senior Entrepreneurship: Ageing, Entrepreneurial Identity, Behaviour and Challenges. In *Entrepreneurship for Deprived Communities* (pp. 67–93). <https://doi.org/10.1108/978-1-78973-985-520201005>

Palmer C, Fasbender U, Kraus S, Birkner S, Kailer N (2019) A chip of the old block? The role of dominance and parental entrepreneurship for entrepreneurial intention. *Rev Manag Sci*, 1–21

PAULL WEBER (2004) UNDERSTANDING THE GREY ENTREPRENEUR; *Journal of Enterprising Culture* Vol. 12, No. 2 (June 2004) 147-164

Penrose, 1959; Loasby, 1982, 240; Nelson and Winter, 1982; Hebert and Link, 1988, 98, 99, 114; Blaug, 2000, 83; Swedberg, 2000, 12; Adaman and Devine, 2002.

Peter Drucker (2003) *Managing in the Next Society*; <https://doi.org/10.4324/9780080942377>

Pilkova, A., Holienka, M., & Rehak, J. (2014). Senior Entrepreneurship in the Perspective of European Entrepreneurial Environment. *Procedia Economics and Finance*, 12(March), 523–532. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00375-X](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00375-X)

Rainer Harms, Florian Luck, Sascha Kraus, Steven Walsh; 2014; *Technological Forecasting & Social Change*; <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2014.08.001>

Rainer Harms, Florian Luck, Sascha Kraus, Steven Walsh (2014) On the motivational drivers of gray entrepreneurship: An exploratory study; *Technological Forecasting & Social Change* 358-365

Recep ÇİÇEK, Ufuk DURNA(2012) MESLEK İDEALLERİ VE GİRİŞİMCİLİK NİYETLERİ; Mustafa Kemal University Journal of Social Sciences Institute; 17-31

Ron Botham and Andrew Graves (2009) The grey economy; NESTA Making Innovation Flourish

Ron Botham and Andrew Graves, 2009, The grey economy; Nesta Making Innovation Flourish

Schoon, I., Duckworth, K., 2012. Who becomes an entrepreneur? Early life experiences as predictors of entrepreneurship. *Dev. Psychol.* 48, 1719–1726

Schuessler, F., Kraus, S., Schaper, M., 2014. Entrepreneurship in an alpine micronation: the case of Liechtenstein. *Int. J. Enterp Small Bus.* 22, 106–114.

Shapiro, A., Sokol, L., 1982. Social dimensions of entrepreneurship. In: Kent, C.A., Sexton, D.L., Vesper, K.H. (Eds.), *Encyclopaedia of Entrepreneurship*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, pp. 70–92.

Stypińska J, Franke A and Myrczik J (2019) Senior Entrepreneurship: The Unrevealed Driver for Social Innovation. *Front. Sociol.* 4:30. doi: 10.3389/fsoc.2019.00030

Stypinska J, Franke A and Myrczik J (2019) Senior Entrepreneurship: The Unrevealed Driver for Social Innovation.

Tiago, M.T.P.M.B., Couto, J.P.A., Tiago, F.G.B. and Faria, S.M.C.D. (2016), “Baby boomers turning grey: European profiles”, *Tourism Management*, Vol. 54 No. June, pp. 13-22.

Tornikoski E, Maalaoui A (2019) Critical reflections—the theory of planned behaviour: an interview with Icek Ajzen with implications for entrepreneurship research. *Int Small Bus J*

Tornikoski ET, Kautonen T, Le Loarne-Lemaire S (2012) Le rôle de l'âge dans l'intention entrepreneuriale. *Rev Fr Gest* 8:95–109

Vanessa Ratten (2018) Older entrepreneurship: a literature review and research agenda; *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy* Vol. 13 No. 1/2, 2019 pp. 178-195.

Vanessa Ratten, 2018, Older entrepreneurship: a literature review and research agenda; La Trobe University, Melbourne, Australia

Welter F (2011). Contextualising entrepreneurship - Conceptual challenges and ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice* 35 (1): 165-184.

Wood, R., Bandura, A., 1989. Social cognitive theory of organizational management. *Acad. Manag. Rev.* 14, 361–384

Yılmaz, Ercan ve Sünbül, Ali M. (2009). Üniversite Öğrencilerine Yönelik Girişimcilik Ölçeğinin Geliştirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(2), 195-203.

Youssef Cassis and Ioanna Pepelasis Minoglou (2005) *Entrepreneurship in Theory and History* 3-5

Ziegler, C.A., 1985. Innovation and the imitative entrepreneur. *J. Econ. Behav. Organ.* 6, 103–121.

Vyresnio amžiaus žmonių motyvai ir iššūkiai pradėti savo verslą

Adil Mustafayev

Pasaulinė verslo ir ekonomikos magistrantūros programa

Vilniaus universiteto Ekonomikos ir verslo administravimo fakultetas

Supervisor: Assoc. prof. dr. Erika Vaiginienė

SUMMARY in Lithuanian

Apimtis: 61 puslapis, 13 lentelės, 18 paveikslai, 65 literatūros šaltinis.

Magistro darbe nagrinėjama vyresnio amžiaus žmonių verslumo tema ir gilinamasi į motyvus ir iššūkius, su kuriais susiduria vyresnio amžiaus žmonės, pradėdami savo verslą. Siekiant prisidėti prie esamos literatūros šia tema buvo atlikta literatūros analizė, todėl mano darbe yra taikomas mišrus metodas rinkti ir analizuoti duomenis. Teorinio pagrindimoskyriuje pateikiama išsami verslumo ir jo istorinės raidos apžvalga. Jame nagrinėjama vyresnio amžiaus žmonių verslumo samprata, amžiaus ir verslumo ryšys ir trys verslumo motyvų kategorijos. Toliau aptariami šie motyvai: stūmimo ir traukimo požiūris į subjektyvias normas ir elgesio kontrolės suvokimas. Taip pat nagrinėjama subjektyvaus amžiaus sąvoka ir jos įtaka vyresnio amžiaus žmonių verslumui. Tyrime taikyti kokybiniai metodai, įskaitant nuodugnius interviu, siekiant surinkti duomenis iš 40 dalyvių, kuriuos sudarė 20 asmenų iš skirtingų šalių. Surinkti duomenys buvo analizuojami taikant turinio analizę, kuriai buvo pasitelkta programinė įranga MAXQDA su kuria buvo atlikti vizualizacijos ir kodavimo darbai. Išvados atskleidė, jog asmeninis pasitenkinimas, finansinė nepriklausomybė ir noras nuolat įsitraukti į veiklą buvo pagrindiniai senjorų verslumo motyvai. Dažniausi iššūkiai su kuriais susiduria vyresnio amžiaus verslininkai: tai ribota prieiga prie išteklių, su amžiumi susijusios išankstinės nuostatos ir technologinės kliūtys. Lyginamoji Azerbaidžano ir Turkijos analizė atskleidė motyvų ir kliūčių, su kuriomis susiduria vyresnio amžiaus verslininkai, panašumus ir skirtumus, kuriems įtakos turėjo kultūriniai ir socialiniai bei ekonominiai veiksniai. Tyrimo rezultatai leidžia atskleisti senjorų verslumą ir jo reikšmę individams, visuomenėms ir ekonomikai. Pagrindinėse išvadose pabrėžiama būtinybė pripažinti ir remti vyresnio amžiaus žmonių verslumo pastangas, atsižvelgiant į jų motyvus ir sprendžiant problemas, su kuriomis jie susiduria. Disertacijoje pasisakoma už politiką ir programas, kurios skatintų palankią aplinką vyresnio amžiaus verslininkams, siekiant suteikti išteklių, mentorystei ir galimybei augti. Apibendrinant galima teigti, kad magistro darbe išsamiai nagrinėjamas vyresnio amžiaus žmonių verslumas, analizuojami motyvai, iššūkiai ir galimos įtakos sektoriuje. Jame pabrėžiama vyresnio amžiaus verslininkų pripažinimo ir paramos svarba, taip pat pateikiama įžvalgų politikos formuotojams ir

praktikams. Tyrimas prisideda prie esamų šios srities žinių ir atveria kelią tolesniam tyrinėjimui ir nagrinėjimui.

Motivations and challenges for older people to start their own business

Adil Mustafayev

Global business and economics Master programme

Faculty of Economics and Business Administration, Vilnius University

Supervisor: Assoc. prof. dr. Erika Vaiginienė

SUMMARY in English

Size: 61 pages, 13 tables, 18 figures, 65 references.

The Master thesis examines the concept of senior entrepreneurship and delves into the motives and challenges faced by older individuals when starting their own businesses. With the aim of contributing to the existing literature on this topic, the thesis employs a mixed-methods approach to gather and analyze data.

The theoretical background section provides a comprehensive overview of entrepreneurship and its historical evolution. It explores the understanding of senior entrepreneurship, the relationship between age and entrepreneurship, and the main motives of senior entrepreneurs. These motives are further discussed, including the push/pull approach, subjective norms, and perceived behavioral control. The concept of subjective age and its influence on entrepreneurial intention among seniors is also explored.

The research employed qualitative methods, including in-depth interviews, to gather data from 40 participants, consisting of 20 individuals from each country. The collected data were analyzed using thematic analysis, supported by MAXQDA software for coding and visualization.

The findings revealed that personal fulfillment, financial independence, and a desire for continued engagement were primary motives for senior entrepreneurship. Common challenges faced by senior entrepreneurs included limited access to resources, age-related biases, and technological barriers.

A comparative analysis between Azerbaijan and Turkey highlighted similarities and differences in the motives and obstacles faced by senior entrepreneurs, influenced by cultural and socio-economic factors.

The research outcomes contribute to the understanding of senior entrepreneurship and its significance for individuals, societies, and economies. The main conclusions emphasize the need to recognize and support the entrepreneurial endeavors of older individuals, taking into account

their motives and addressing the challenges they encounter. The thesis advocates for policies and programs that foster an enabling environment for senior entrepreneurs, providing them with resources, mentorship, and opportunities for growth.

In conclusion, the Master thesis provides a comprehensive examination of senior entrepreneurship, exploring motives, challenges, and potential sectors of influence. It underscores the importance of recognizing and supporting older entrepreneurs, and offers insights for policymakers and practitioners. The research contributes to the existing knowledge in this field and paves the way for further exploration and investigation.

Appendix

Azərbaycan

1. Aqil Mustafayev

Aqil: Salam, necə yardımcı ola bilərəm?

S: Salam, sizin işiniz haqqında biraz məlumat almaq istəyirəm. Bu sahədəki təcrübənizi bölüşə bilərsiniz?

Aqil: Elə isə, təcrübəmi bölüşməkdə məmnun olaram.

S: De görüm neçə yaşın var, təhsilin necədir?

Aqil: 55 yaşım var, orta məktəbi bitirmişəm.

S: İş yaratarkən hər hansı bir sosial təzyiq ilə üzləşdinizmi?

Aqil: Məni ətrafımdakı hər kəs hissi baxımdan dəstəklədi və mənə inandıqları üçün mənə arxa dayaq olmuşdular. Bu da mənə öz işimi uğurla qurmaq üçün özgürlük və özgüvən verdi.

S: Özünü işə başlamaq üçün emosional olaraq necə hazırladınız?

Aqil: Bu sahədə çox yaxşı olduğumu və işi mükəmməl bildiyimi hiss edirdim. Bu, mənə işə başlamaq üçün emosional olaraq hazırlanmaqda kömək etdi. Öz bilik və bacarıqlarıma səmərəli güvəndiyim üçün özümü hazır hiss edirdim.

S: Kaç yaşında işlə məşğul olmuşsunuz? Öz işinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Aqil: İlk işimi 35 yaşında başladım, lakin daha əvvəldən də bir neçə işlə məşğul olmuşdum. Ən böyük niyyətim ailəmə rahatlıq və qayğı göstərmək idi və bu işi ailə şirkətinə çevirmək istəyirdim.

S: İşə başlamaqdan əvvəl sağlamlıq problemləri və ya itki kimi yaşlanma problemləri ilə üzləşdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Aqil: Biznesə başlamazdan əvvəl özümü məsuliyyətli hiss edirdim və başqa insanlarla işləməkdən yoruldum. Amma ailəmin dəstəyi və özümə inam sayəsində bu problemlərin öhdəsindən gələ bildim.

S: Biznes yaratmaq üçün maliyyə çətinlikləri yaşadınız mı? Belə olduysa, onları nasıl həll etdiniz?

Aqil: Bəli, maliyyə çətinliklərim oldu, amma onları həll etməyi bacardım. Öz ailəmdən qalan bir neçə əmlakı sataraq, işə başlamaq üçün başlangıç məbləğini əldə etdim.

S: İşə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin oldu mu?

Aqil: İş yaratmaq üzrə təcrübəm olduğu üçün bir hissə məlumatım vardı, çünki uşaqlıqdan beri atasının yanında işləyirdim. Ancaq rəsmi şirkət qurmaq və ya işə başlamaq haqqında məlumatlarım çox yox idi, bu səbəbdən bəzi çətinliklərlə üzləşdim.

S: Cavablarınız üçün təşəkkür edirəm və işinizlə bağlı daha çox məlumat almaq maraqlı olub.

Aqıl: Sizə kömək etmək mənim üçün bir zövq idi. Əgər başqa suallarınız varsa, hər zaman hazırım cavablandırmağa çalışaram.

2. Allahverdiyev Ədalət

S: Salam, Sizin adınız və soyadınız nədir?

Ədalət: Mənim adım Allahverdiyev Ədalət.

S: Kaç yaşındasınız ?

Ədalət: Mən 62 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Ədalət: Mən bakalavr məzunuyam.

S: Kendi işinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Ədalət: İşlədiyim nəqliyyat şirkətində müştərilərə doğru xidmət verilmədiyini gördüyüm üçün yeni şirkət açmağa qərar verdim.

S: Biznesə başlarkən hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Ədalət: Dostlardan və tanışlardan bu iş asan iş deyil, batırırsan pulunu və işini buna uyğun təzyiqlər olacağı barədə hörmətli təkliflər aldım.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız?

Ədalət: Artıq bu işi müştərilərlə əlaqədə olarkən, səhv nöqtələrini gördüyüm üçün, özümü tam olaraq o səhvləri düzəldəcəyimdən əmin olduğum üçün özümü hazır və rahat hiss etdim.

S: Neçə yaşında işlə məşğul olmusunuz?

Ədalət: 55 yaşında öz işimi qurmuşam.

S: Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Ədalət: Müştərilərə daha dürüst və düzgün xidmət etmək istəyirdim və bunun uğurlu iş olacağına inanırdım.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyyətlər hiss etdinizmi?

Ədalət: Xırda xəstəliklərim var idi, amma heç bir ciddi problem yaratmadı

S: Biznesə başlamaq üçün maliyyə çatışmazlığınız olubmu? Əgər belədirsə, onu həll etdinizmi?

Ədalət: Bəli, mənim bəzi maliyyə problemlərim olub. Lakin dostlarımdan köməyi ilə bu problemin üstündən gəlməyi bacardım.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Ədalət: Cavanlığımın vaxtında bu işin içində olduğum üçün, işin bütün incəliklərini bilirdim və problemlərlə qarşılaşsam belə rəsmi səviyyədə necə həll olunduğunu bilirdim. Yenə də, başlamaq üçün ətraflı məlumat əldə etmək mənim üçün çətin deyildi.

S: Təşəkkürlər, Ədalət. Bu məlumatlar çox maraqlı idi. Uğurlarınıza dəyər verirəm və işinizdə uğurlar arzulayıram.

Ədalət: Çox sağ olun. Təşəkkür edirəm. Əlimdən gələni edəcəyəm. Hər hansı bir sualınız olarsa, mən burdayam.

3. Rəsulov Novruz

S: Salam, adınız və soyadınız nədir?

Rəsulov Novruz: Mənim adım Rəsulov Novruz.

S: Neçə yaşındasınız ?

Rəsulov Novruz: Mən 56 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Rəsulov Novruz: Mən bakalavr məzunuyam, lisanstan mezun oldum.

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Rəsulov Novruz: Sərbəst şəkildə işi yönətmək və rahatlıqla öz özümü idarə etmək əsas amillərim idi, amma ailəmə daha yaxşı baxmaq üçün və heç bir maliyyə çətinlikləri olmasın deyə biznes qurmuşam.

S: Biznesə başlarkən hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Rəsulov Novruz: Qardaşım hər bir qərarımda mənə dəstək durub. Ətrafimdakı insanların dəstəyi mənə özgüvən verirdi.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız?

Rəsulov Novruz: İşə başlamadan əvvəl, oğluma təhvil vermək istədiyim üçün özümü hazır və rahat hiss edirdim. Bu, mənə motivasiya verirdi.

S: Neçə yaşında işlə məşğul olmusunuz?

Rəsulov Novruz: 53 yaşında öz biznesimi qurdum, və biznesi davam etdirib oğluma təhvil vermək istəyirəm.

S: Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Rəsulov Novruz: Müştərilərə daha yaxşı xidmət etmək istəyirdim və uzunmüddətli uğurlu bir işin qurulacağına inanırdım.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyyətlər hiss etdinizmi?

Rəsulov Novruz: Xəstəliklərlə üzləşməmişəm, əksinə işlə məşğul olmağa başladıqdan sonra özümü dahada sağlam hiss edirəm çünki daha aktiv həyat sürürəm.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız olubmu? Əgər belədirsə, həll etdinizmi?

Rəsulov Novruz: Bəli, qardaşımın maliyyə köməyi ilə bu işi qurmağıma kömək etdi.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Rəsulov Novruz: Mən işə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatım olduğunu düşünürəm. İnkişaf etmiş iş sahəsində uzun illər çalışdığım üçün heç bir məlumat çətinliyi yaşamadım. Sahəyə dair bəzi məlumatlarım vardı və problemlərlə üzləşsəm belə rəsmi səviyyədə

nə etməli olduğumu bildirdim. Başlamaq üçün ətraflı məlumat əldə etmək mənim üçün çətin deyildi.

4. Həmidov Əfqan

Həmidov Əfqan: Salam, necə yardımcı ola bilərəm?

S: Salam, sizin işiniz haqqında biraz məlumat almaq istəyirəm. Bu sahədəki təcrübənizi bölüşə bilərsiniz?

Həmidov Əfqan: Elə isə, təcrübəmi bölüşməkdə məmnun olaram.

S: De görüm neçə yaşın var, təhsilin necədir?

Həmidov Əfqan: 51 yaşım var, Mən bakalavr məzunuyam

S: Çox sağ olun. Sizin biznesə başlamaq və öz işinizi yaratmaq üçün hansı amillər səbəb oldu?

Həmidov Əfqan: Əslində, uzun illərdən bəri lider olmaq və insanlara iş yaratmaq istəyirdim. Mən həmişə şəxsi və maliyyə çətinliklərimə baxmayaraq özümü inkişaf etdirmək üçün müxtəlif işlər açırdım. Amma bu yaşda daha yaxşı şərait yaratmaq və işçilərimə daha yaxşı imkanlar təmin etmək üçün yeni bir biznesə başlamağa qərar verdim.

S: Biznesə başlamaq üçün hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz? Sizə dəstək verən insanlar oldu mu?

Həmidov Əfqan: Əlbəttə, cəmiyyətin gözləntiləri və sosial təzyiqlər zaman zaman üstümə çatırdı. Bir neçə dəfə maliyyə çətinlikləri ilə üzləşdim və bu işə başlamaq fikrində insanlar tərəfindən müəyyən narahatlıqlara səbəb oldu. Lakin ailəm və yaxın dostlarım mənə dəstək oldu və məni təşviq etdilər. Onlar mənim qərarımın ardında durduqları üçün minnətdaram.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Belə bir qərar qəbul etmək mənəvimə çox ağır gəlib, sizin üçün də belə oldu mu?

Həmidov Əfqan: Əslində, işə başlamaq qərarı çətin bir proses idi. Emosional olaraq özümü hazırlamaq üçün mən həm olumlu, həm də tərəddüd hissləri yaşadım. Amma sonluqda, özümə güvənimi və öz işimə olan inancımı artırdım. İndi qərarımdan heç vaxt geri qayıtmadım və hədəflərimə əldə etmək üçün çabaladım.

S: Mən anladırəm. Biznəsinizə başlamaq üçün neçə yaşınızda olmuşdunuz və hansı amacı hədəfləmişdiniz?

Həmidov Əfqan: Biznəsimə başlamaq üçün 45 yaşında idim. Ən böyük amacım özüm və işçilərim üçün daha yaxşı şərait yaratmaq və insanlara iş imkanı təmin etmək idi. Həmişə lider olmaq, insanlara kömək etmək və öz potensialımı maksimum səviyyədə çıxarmaq istəmişəm.

S: Çox maraqlıdır. Biznə yaratmağa başlamazdan əvvəl, yaşlanma və sağlamlıq problemləri kimi qocalma məsələləri ilə üzləşdinizmi?

Həmidov Əfqan: Əslində, sağlamlıq problemim olmamışdır və bunun üçün çox şanslıyam. Amma maliyyə çətinlikləri yaşamışam və hələ də yaşayıram. Bu biznesə başlamaq üçün mənim üçün bir az zorlaşdırıcı faktordur.

S: Anladım. Şimdi isə durum necədir? Biznesə başlamaq üçün maliyyə çatışmazlığınız olubmu?

Həmidov Əfqan: Əslində, biznesə başlamaq üçün maliyyə çatışmazlığı ilə üzləşmişəm. Bu, çox normal bir şeydir. Amma mən kreditlər və tərəfdaşlıqlar kimi vasitələrdən istifadə edərək bu məsələni həll etməyə çalışdım. Əlimdən gələni edirəm ki, maliyyə səbəbindən işimin inkişafını təhlükəsizləşdirə bilməyim.

S: Çox maraqlıdır. Biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Onu əldə etmək çətin idi?

Həmidov Əfqan: Əvvəlcədən bəzi məlumatlarım vardı, amma əlbəttə ki, işə başlamaq barədə daha ətraflı məlumat əldə etmək üçün araşdırmalar aparım. İnternetdə və kitabxanalarda çox sayda mənbələr var və onlardan faydalanmağa çalışıram. Əsas məqsəbim mövcud bilgilərdən istifadə edərək mümkün olan ən yaxşı işə başlamaq strategiyasını qurmaqdır.

5. Ağaisa Musayev

Ağaisa Musayev: Salam, necə yardımcı ola bilərəm?

S: Salam, sizin işiniz haqqında biraz məlumat almaq istəyirəm. Bu sahədəki təcrübənizi bölüşə bilərsiniz?

Ağaisa Musayev: Elə isə, təcrübəmi bölüşməkdə məmnun olaram.

S: Adınız və soyadınız nədir?

Ağaisa Musayev: mənim adım Ağaisa Musayev.

S: Neçə yaşındasınız?

Ağaisa Musayev: Mən 67 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Ağaisa Musayev: Məktəbi bitirmişəm, yəni təhsilimi tamamlamışam.

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Ağaisa Musayev: İşimi bitirmişəm və indi maddi cəhətdən çətinlik yaşadığım üçün, mənə işə başlamaq və bir biznes açmaq fikrini verdi.

S: Biznesə başlamaq üçün hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Ağaisa Musayev: Mən heç bir sosial təzyiq ilə qarşılaşmadım. Ailəm mənə fikrimə hörmətlə yanaşdı və mənə dəstəklədi.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız?

Ağaisa Musayev: Mən pulu batırmaqdan qorxurdum, amma bir tərəfdən işin uğurla başlayacağına inanırdım. Özümü motivasiya etmək üçün bu inancım əlaqədar qalmağa çalışdım.

S: Neçə yaşında bizneslə məşğul olmusunuz?

Ağaisa Musayev: Təqribən 63 yaşında işimi qurmuşam.

S: Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Ağaisa Musayev: Əsas niyyətim özümü daha yaxşı təmin etmək və bir tərəfdən boş vaxtlarımı doldurmaq üçün bu işi qurmağa qərar verdim.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, göz zəifləməsi və axsımaq kimi hiss etdinizmi?

Ağaisa Musayev: Hə, göz zəifləməsi və axsımaq kimi yaşlanma problemlərim var, amma bunlar mənim işlərimi maneə törətmir.

S: İndi vəziyyət necədir? Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız olubmu?

Ağaisa Musayev: Hə, maliyyə çatışmazlığı yaşamışam. Bu çətin bir durumdur. Öz şəxsi mülkümü sataraq bu maliyyə problemi ilə başa çıxmağa çalışdım.

S: Məlumatlarınızı əldə etmək çətin olmuşdu?

Ağaisa Musayev: Əvvəlcədən bəzi məlumatlarım vardı, amma işə başlamaq barədə daha ətraflı məlumat əldə etmək üçün çox dövlət binalarını gəzməli olmuşam və rəsmi prosesləri öyrənmək üçün çaba sarf etmişəm. Bu məlumatları əldə etmək çətin olmuşdu.

6. Toğrul Məmmədli.

S: Adınız və soyadınız nədir?

Toğrul Məmmədli: Mənim adım Toğrul Məmmədli.

S: Neçə yaşınız var?

Toğrul Məmmədli: Mən 55 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Toğrul Məmmədli: Mən magistratura bitirmişəm / Yüksək lisanstan mezun oldum.

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Toğrul Məmmədli: Biznesə başlamağımı tələbə dövründən öz işimi qurmaq istəməm və öz işimin sahibi olmaq arzumu təşkil etdi. Həmçinin, illərlə dayımın şirkətində işləyərək özümü inkişaf etdirə bildim.

S: Biznesə başlayarkən hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Toğrul Məmmədli: Biznesə başlarkən genelliklə maliyyəvi və rekabet kimi sosial təzyiqlərlə üzləşə bilərsiniz. Ətrafdakı insanların bekləntiləri də sosial təzyiq kimi bir rol oynaya bilər.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz?

Toğrul Məmmədli: Biznesə başlamadan öncə, özümü emosional olaraq motive etməyə çalışdım. Öz hədəflərimi müəyyən edib, zorluqları qəbul etmək və uğurə çatmaq istiqamətində özümü motive etdim. Öz işimi 53 yaşında qurmuşam.

S: Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Toğrul Məmmədli: Öz işimi qurmaqda ən böyük niyyətim, işimin sahibi olmaq və insanlara yeni və innovativ məhsullar təqdim etmək idi.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Toğrul Məmmədli: Biznesə başlamazdan əvvəl ciddi bir xəstəlik və ya məhrumiyyət hissi yaşamadım. Hazırda isə işləmə bağlı hər hansı bir qocalma problemini yaşamıram.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız olubmu? Əgər belədirsə, həll etdinizmi?

Toğrul Məmmədli: Biznesimi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığı yaşamadım. Biznesimi qurmaq üçün planlı şəkildə məbləğ biriktirib, cüzi işlərə daxil olaraq öz kapitalımı yaratmışam.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Toğrul Məmmədli: Öz işimi qurmaq barədə kifayət qədər məlumatım var idi. Lakin bu məlumatı toplamaq biraz vaxt tələb edirdi və rəsmi səviyyədə şirkət qurmaq çətin ola bilərdi. Lakin, bu çətinlikləri aşaraq işimi qurmaqda uğur əldə etdim.

7. Mais Bəbirov.

S: Adınız və soyadınız nədir?

Mais Bəbirov: Mənim adım Mais Bəbirov.

S: Neçə yaşınız var?

Mais Bəbirov: Mən 58 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Mais Bəbirov: Mən əvvəllər dövlət vəzifəsində çalışmışam, amma sonradan öz biznesini qurmaq istədiyimə qərar verdim. Təhsilim isə bakalavr səviyyəsindədir.

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Mais Bəbirov: Biznesimi açmağa səbəb, dövlət işində çalışarkən hər gün işə gedib gəlmək və dövlət məsuliyyəti ilə yorulmam idi. Öz işimi yarataraq daha rahat bir həyat yaşamaq istədim. Həmçinin, iş yerləri yaratmaq və insanlara kömək etmək məqsədini idim.

S: Biznesə başlayarkən hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Mais Bəbirov: Biznesə başlamaq üçün dostlarım mənə yüksək pensiyanı itirə biləcəyim barədə xəbərdarlıq etdilər. Onlar pensiyaya çatdıqımda daha yüksək məbləğdə maaş almaq imkanımın olacağını deyirdilər.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Mais Bəbirov: Özümü emosional olaraq biznesə hazırlamaq üçün motivasiya və arzu sahibi idim. 52 yaşında öz işimi qurmağa cəhd etdim, lakin nəticə yaxşı alınmadı. Təsəllümü itirmədən 55 yaşında yenidən cəhd etməyə qərar verdim və bu dəfə uğur əldə etdim. Məqsədim öz işimin sahibi olmaq və insanlara kömək etmək idi.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Mais Bəbirov: Şəkərli diabetim olsa da, ciddi problemlərlə üzləşməmişəm. Hal-hazırda vəziyyətim yaxşıdır.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız olubmu? Əgər belədirsə, həll etdinizmi?

Mais Bəbirov: Biznesimi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığı yaşadım. Ancaq, bu çətinliyi aşaraq öz kapitalımı topladım və maliyyə problemimi həll etdim.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Mais Bəbirov: Biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatım var idi. Ancaq, yenilikləri öyrənmək və bilmediyim sahələrdə daha çox bilik və təcrübə qazanmaq üçün sürekli olaraq məlumat toplamağa çalışırdım. Bu informasiyaları əldə etmək çətin deyildi, amma zaman və təcrübə tələb edirdi.

8.Gündüz Əfəndiyev.

S: Adınız və soyadınız nədir?

Gündüz Əfəndiyev: Mənim adım Gündüz Əfəndiyev.

S: Neçə yaşınız var?

Mən 57 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Gündüz Əfəndiyev: Təhsilim orta səviyyəlidir.

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Gündüz Əfəndiyev: Öz biznesimi qurmağa qərar verdim, çünki az maaşlı və sağlamlığıma mənfi təsir göstərən təhlükəli bir işdə çalışmaktan bezdim. Daha çox gəlir əldə etmək və daha sağlam bir həyat sürmək istədiyim üçün şəxsi bir işə sahib olmağa qərar verdim.

S: Biznesə başlayarkən hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Gündüz Əfəndiyev: Biznesə başlamaq üçün ailəm məni dəstəkləmədi, lakin uğur və uğursuzluqdan asılı olmayaraq, hər nəticəyə qətiyyətli və emosional olaraq hazırdım.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Gündüz Əfəndiyev: Özümü emosional olaraq biznesə hazırlamaq üçün daha çox gəlir və daha sağlam bir həyat sürmək istəyimi əsas aldım. 57 yaşında biznesə başladım. Öz biznesimi qurmaqdakı əsas niyyətim daha özgür olmaq, öz işimi idarə edərək daha rahat bir həyat sürmək idi.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Gündüz Əfəndiyev: Başlamazdan əvvəl bəzi zorluq və problemlərlə üzləşdim, həm də sağlamlıq problemləri də yaşadım. İndi isə vəziyyətim daha yaxşıdır və sağlamlığımı idarə etmək üçün önəmli addımlar attım.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız olubmu? Əgər belədirsə, həll etdinizmi?

Gündüz Əfəndiyev: Biznesimi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığı yaşadım. Lakin öz kapitalımı toplayaraq və başqa varlıqları sataraq bu çətinliyi həll etməyi bacardım.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Gündüz Əfəndiyev: Biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatım vardı, lakin həm də yeni sahələrdə öyrənmək və məlumat toplamaq üçün sürekli olaraq çalışdım. İnformasiya əldə etmək çətin deyildi, amma zaman və təcrübə tələb edirdi.

9. Elçin Həsənov

S: Özünüzü tanıdın zəhmət olmasa.

Elçin: Salam! Mənim adım Elçin Həsənov. 50 yaşındayam. Magistratura bitirmişəm.

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Elçin: Həmişə özümü idarəçi potensialı olan bir insan kimi görmüşəm. Bu səbəbdən öz işimə başlamaq üçün nələrdən başlamalı olduğumu düşündüm. Restoran sektorunda öz ilk biznesimi açmağa qərar verdim. Özümü gəzməyi sevən və dadlı təamların tadına baxmağı seven biri olduğum üçün həmişə bir şəxsi restoranımın olacağını deyirdim.

S: Biznesə başlayarkən hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Elçin: İlk başda ətrafımdakılar və doğmaları məni təzyiq etdilər. Onlar bütün pulumu restorana yatırmağın birdənə alınmaz batacağını söylədilər. Lakin buna baxmayaraq özüm əmin idim və uğurdum.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Elçin: Uşaqlıqdan etibarən mən çox öz güvənli bir insan olmuşam, bu səbəbdən verdiyim qərarlardan emindim. İlk biznesimi 28 yaşında başladım, lakin hələ də yeni idealarla iş qurmağa cəhd edirəm. Ən böyük niyyətim öz işimin sahibi olmaq və onu idarə etmək arzusuydu.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Elçin: Mən düzgün qidalanan biri olaraq və mütəmadi olaraq idmanla məşğul olan biri olaraq heç vaxt ciddi sağlamlıq problemləri yaşamadım. İndi də sağlamlığımı yaxşıdır.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız olubmu? Əgər belədirsə, həll etdinizmi?

Elçin: Belə bir maliyyə çatışmazlığım oldu. Öz şəxsi maşınımı və dəyərli qızıl zinət əşyalarımı satdım və bu məbləğləri işə yatırdım. Bəli, maliyyə problemimi həll etdim və beləliklə işə başladım.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Elçin: Biznesə başlamaq barədə mənə kifayət qədər məlumatım vardı, lakin yeni sahələrdə də öyrənməyə və məlumat toplamağa davam etdim. Məlumat əldə etmək çətin deyildi, amma zaman və təcrübə tələb edirdi.

10. Samir Məmmədli

S: Özünüzü tanıdın zəhmət olmasa.

Samir: Salam! Mənim adım Samir Məmmədli. 52 yaşındayam və kişi cinsiyətimdəyəm. Azərbaycanlıyam. Magistratura təhsili almışam

S: Öz biznesinizi açmağınızda hansı amillər səbəb oldu?

Samir: Həmişə şokolad distribütorluğu işini Azərbaycanda açmaq istəyirdim. Kiçik və orta ölçülü biznesin bu ölkədə inkişaf etməsini istəyirdim. Həmçinin yüksək gəlirli bir işim olsun istəyirdim.

S: Biznesə başlayarkən hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Samir: İlk başda ailəmə çox çətin gələcək bir distribütor şirkəti yaratmaq fikri çox çətin gəlirdi. Onlar narahat idilər, lakin həmişə ailəmə dəstəyini hiss etdim.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Samir: Çox sayda motivasiya verici videolara baxdım və biznes partnyorlarım olduğu üçün özümü daha özgüvənli hiss etdim. 49 yaşında bizneslə məşğul olmağa başladım. Ən böyük niyyətim Azərbaycanda kiçik və orta ölçülü işlərin inkişaf etməsi idi.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Samir: Xeyr, belə nöqsanlarla çətinlik çəkmədim. Sağlamlıq problemləri yaşamadım və indi də sağlamam.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız oldu mu? Əgər belədirsə, həll etdinizmi?

Samir: Bəli, maliyyə çatışmazlığım oldu. Biznesə başlamaq üçün bir neçə kredit təşkilatına müraciət etdim və adıma olan əmlakları girov saxladım. Bu yolla maliyyə problemimi həll etdim.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Samir: Biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatım vardı, lakin yeni sahələrdə də öyrənməyə və məlumat toplamağa davam etdim. Məlumat əldə etmək çətin olmadı, amma zaman və təcrübə tələb edirdi.

11. Şahin Musayev.

S: Salam! Adınız və soyadınız nədir?

Şahin: Salam! Mənim adım Şahin Musayev.

S: Neçə yaşınız var?

Şahin: 53 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Şahin: Məktəbi bitirmişəm,

S: Öz biznesinizi açmağınızda hansı amillər səbəb oldu?

Şahin: Öz sənətimi tamamilə inkişaf etdirdikdən sonra, bu sahədə öz işimi açmağı düşündüm. İşimi ideal səviyyədə bildiyim üçün, onu rahat idarə edəcəyimi düşündüm.

S: Biznesə başlayarkən hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Şahin: Daha çox ailəmdən dəstək gördüm, bu da mənə daha pozitiv yanaşmağa kömək etdi. Ailəmin dəstəyini hiss etmək, biznes qurmağa daha motivasiyalı və özgüvənli hiss etməyimi təmin etdi.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Şahin: İşimi yaxşı səviyyədə bildiyim üçün, özümü daha rahat hiss edirdim və uğurlu olacağıma inanırdım. 47-48 yaşlarımda biznesə başladım. Öz işimi daha da böyütmək və daha çox gəlir əldə etmək niyyətim idi. 50 yaşında isə artıq rahatlıqla öz biznesimi idarə etməyə başladım.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Şahin: Xeyr, sağlamlığım tam yerindədir. Ailəvi doktorumuz olduğu üçün düzgün qidalanmaq və sağlamlığımı yaxından izləmək imkanına sahib oluram.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız oldu mu? Əgər belədirsə, həll etdinizmi?

Şahin: Bəli, biznesə başlamaq üçün ilk dövrdə maliyyə ilə problemlər yaşadım. Dövlətdən aldığım krediti geri ödəmək və xalis gəlir əldə etmək çətin oldu. Ancaq mən bu çatışmazlığı həll etmək üçün ciddi planlama və maliyyə idarəetməsi tədbirləri götürdüm.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Şahin: Biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatım vardı, amma yeni sahələrdə də öyrənməyə və məlumat toplamağa davam etdim. İlk məlumatları əldə etmək çətin olmadı, amma müxtəlif sənədlər, qaydalar və prosedurlar barədə daha çox məlumat toplamaq üçün ciddi tədqiqatlar aparışdım.

12. Cəmil Hüseynov.

S: Salam! Adınız və soyadınız nədir?

Cəmil: Salam! Mənim adım Cəmil Hüseynov.

S: Neçə yaşınız var?

Cəmil: 53 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Cəmil: Bakalavr məzunuyam

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Cəmil: Biznesimi açmağımın əsas səbəbi maliyyə vəziyyətimin çətin olması idi. Öz maliyyə problemlərimi həll etmək üçün biznes yaratmağa qərar verdim.

S: Biznesə başlayarkən hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Cəmil: Biznesə başlamaqda ən böyük problemlərdən biri rəqabət problemi idi. Çoxlu konkurentlər olduğu üçün gəlirlərim bir neçə ay mənfiyə gedərək davam edirdi. Lakin partnyorlarım mənə mənəvi dəstəklərini əsirgəmirdilər.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Cəmil: Çoxlu sayda biznes partnyorlarının mənə mənəvi dəstək göstərməsi, özümü emosional olaraq hazır hiss etməyimə kömək etdi. 50 yaşından sonra biznes işləri ilə məşğul olmağa başladım. Biznesimi qurmaqda ən böyük niyyətim yüksək keyfiyyətli eynək satışlarımla insanlara kömək etmək idi.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Cəmil: Çox şad edirəm ki, heç bir xəstəlik və problemlə qarşılaşmamışam. Cari sağlamlığım məni qani edir!

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız oldu mu? Əgər belədirsə, onu həll etdinizmi?

Cəmil: Bəli, biznesə başlamaq üçün ilk dövrdə maliyyə çatışmazlıqları yaşadım. Öz şəxsi nəqliyyat vasitəmi satışındakı vəsaiti biznesimə yönəltmək məcburiyyətində qaldım. Bu yolla maliyyə çatışmazlığımı həll etdim.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Cəmil: Biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatım vardı, ancaq yeni sahələrdə də öyrənməyə və məlumat toplamağa davam etdim. İlk məlumatları əldə etmək çətin olmadı, amma fərqli sənədlər, qaydalar və prosedurlar barədə daha çox məlumat toplamaq üçün ciddi tədqiqatlar aparışdım.

13. Elnur Qurbanov.

S: Salam! Adınız və soyadınız nədir?

Elnur: Salam! Mənim adım Elnur Qurbanov.

S: Neçə yaşınız var?

Elnur: 51 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Elnur: Bakalavr məzunuyam

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Elnur: Uzun müddət dövlət sektorunda çalışdıqdan sonra, öz fikrim və xəyalımda öz biznesimi açmağa qərar verdim. Yaşlandıqca işləmək yerinə işlətmək fikrindən maraqlandım.

S: Biznesə başlayarkən hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Elnur: Heç bir təzyiq hiss etmədim, əksinə, ətrafımdakı hər kəs məni dəstəkləyirdi.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Elnur: Biznesə başlamaq üçün fəaliyyət sahəsini dəyişmək və yeni uğurlar əldə etmək üçün özümü sınamaq istədim, lakin tərəddüd də yaşadım. 47 yaşında öz işimlə məşğul olmağa başladım. Niyətim özümü sınamaq və maddi gəlirlər əldə etmək idi.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Elnur: Xeyr, indiyədək heç bir xəstəlik və məhrumiyyət hiss etmədim. Özümü zaman zaman həkimlərə göstərirəm və hər hansı bir sağlamlıq problemim olmadığını bilirəm.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız oldu mu? Əgər belədirsə, onu həll etdinizmi?

Elnur: Bəli, maliyyə çatışmazlığı yaşadım, ancaq güzəştli kreditlər vasitəsilə bu məsələni həll etdim.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Elnur: İlk başlarda biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatım vardı, amma hər şeyi öncədən analiz etmək üçün rentabellik hesablamaları və riskləri nəzərə almaq istədiyim üçün daha çox məlumat toplamağa çalışdım. Məlumatları əldə etmək çətin olmadı, ancaq detallı məlumatlar və sənədlər barədə daha çox məlumat əldə etmək üçün ciddi tədqiqatlar apardım.

14. Nihat Hübətov.

S: Salam! Adınız və soyadınız nədir?

Nihat: Salam! Mənim adım Nihat Hübətov.

S: Neçə yaşınız var?

Nihat: 53 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Nihat: Bakalavr məzunuyam,

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Nihat: Öz işimin sahibi olmaq istəyim və özümü bir biznesmen kimi görməməni işə yönləndirdi.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Nihat: Özümü tam özgüvənli hiss etmədiyim üçün, psixoloji dəstək aldım və motivasiya filmlərini izlədim. İlk işimi erkən yaşlarda başladım, təxminən 35 yaşında öz işimin sahibi oldum. Niyətim tanınmış bir iş adamı olmaq, dünyanı gəzmək və beynəlxalq partnyorlar tapmaq idi.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Nihat: Bəli oldu, amma müalicə aldım və düzgün həyat tərzinə keçərək bunları düzəldirdim. Hal-hazırda sağlamlığım yaxşıdır.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız oldu mu? Əgər belədirsə, onu həll etdiniz mi?

Nihat: Bəli, maliyyə çatışmazlığı yaşadım. Bankdan kredit götürərək işimi qura bildim.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Nihat: Mənə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatım vardı. Mən məşhur iş adamlarının kitablarını oxuyaraq və motivasiya filmlərini izləyərək daha çox məlumat əldə etdim. Məlumatları əldə etmək çətin olmadı, amma onları tətbiq etmək və reallaşdırmaq üçün çox işləmək lazımdı.

15. Binat Əsgərov.

S: Salam! Adınız və soyadınız nədir?

Binat: Salam! Mənim adım Binat Əsgərov.

S: Neçə yaşınız var?

Binat: 50 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Binat: Bakalavr məzunuyam

S: Öz biznesinizi açmağınızda hansı amillər səbəb oldu?

Binat: Özəl sektor işlərində uğurlu olmaq fikri ilə öz işimi qurmağa başladım.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Binat: Yaşım artdıqca özgüvənim dahada çoxaldı və bu məni sərbəst hiss etdirdi. Biznes qurmağa cəhdlərim 20 yaşından bəri var idi. Əsas niyyətim dövlətə və cəmiyyətə faydalı bir şəxs olmaq idi.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Binat: Xeyr, mən sağlam şəkildə böyüdüyüm kənd ərazisində olduğum üçün sağlam qidalanmışam. Hal-hazırda sağlamlığım yaxşıdır.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız oldu mu? Əgər belədirsə, onu həll etdiniz mi?

Binat: Bəli, çətinliklər yaşadım, amma oğlumun dəstəyi ilə bu işi həyata keçirdim.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Binat: Biznesə başlamaq haqqında bir çox məlumatım oldu. Mən ətrafımda olan biznes təcrübəsi olan insanların tövsiyyələrini dinləməklə daha da məlumatlı olmuşam. Məlumat əldə etmək çətin deyildi, lakin onları tətbiq etmək və həyata keçirmək üçün çox işləmək lazımdı.

16. Fidan Cümşüdlü.

S: Salam! Adınız və soyadınız nədir?

Fidan: Salam! Mənim adım Fidan Cümşüdlü.

S: Neçə yaşınız var?

Fidan: 52 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Fidan: Magistratura bitirmişəm, yəni yüksək lisanstan məzun oldum.

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Fidan: Yaxşı bir biznes ideyası olduğunu hiss etdim və biznes sahəsi mənə yaxın gəldiyi üçün öz işimi açmağa qərar verdim. İstehsal etdiyim məhsul və xidmətə olan tələbatı gözləyərək, bu işin doğru məqam olduğunu düşünürəm.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Fidan: 20li yaşlarımda bu sahələrin içində olduğum üçün özümü bu işlə məşğul etməyə və insanlara daha yaxşı xidmət verməyə inandım. Özümü daha özgüvənli hiss etmək üçün müəyyən müddət ərzində peşəkarlar və ekspertlər ilə danışdım. Həm də bu mövzuda ədəbiyyat oxuyaraq nəzəri məlumatımı zənginləşdirməyə çalışdım.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyyətlə hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Fidan: Xeyr, heç bir xəstəliyim olmadı. Mən biznesimin inkişafını hiss edirəm və bu mənim üçün ən güclü motivasiyadır. Bu da məni daha da möhkəm və sağlam hiss etməyə kömək edir.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız oldu mu? Əgər belədirsə, onu həll etdinizmi?

Fidan: Bəli, bankdan kredit götürmüşəm və bu sayədə işlərimi həll etdim.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin oldu mu?

Fidan: Mənim sahə ilə bağlı yeterli məlumatım vardı. Bazarda olan peşəkarlar və ekspertlərlə danışdım, onların tövsiyyələrini aldım. Ayrıca, bu mövzuda oxumaq üçün uyğun ədəbiyyatları da əldə etmək məsələ deyildi.

17. Məhəmməd Hüseynov.

S: Salam! Adınız və soyadınız nədir?

Məhəmməd: Salam! Mənim adım Məhəmməd Hüseynov.

S: Neçə yaşınız var?

Məhəmməd: 55 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Məhəmməd: Bakalavr məzunuyam

S: Öz işimi qurmağa hansı amillər səbəb oldu?

Məhəmməd: Həmişə öz işimi qurmaq arzusunda olmuşam. Yaşlandıqca və kifayət qədər maliyyə imkanları olduqda, öz işimi qurmağa qərar verdim.

S: Biznesə başlamaq üçün hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Məhəmməd: Hər kəs daha çox dəstək verirdi, ailəmdən də dəstək almışam. Yəni, çevrəmdəki insanlar məni bu fikirdən daha çox dəstəkləyirdi.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Məhəmməd: Özümü daha güclü və bacarıqlı hiss etmək üçün yaşlandıqdan sonra uzun müddət araşdırmalar etdim. 49 yaşında artıq öz işimi qurmaq istəyirdim. Ən böyük niyyətim isə daha sərbəst şəkildə işləmək idi.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyyətlə hiss etdiyinizi? İndi vəziyyət necədir?

Məhəmməd: Cavan yaşlarımdan idmanla məşğul olduğum üçün sağlam bədənə sahibəm. İndi dəziyyətdəyəm və heç bir qocalma problemi hiss etmirəm.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız olubmu? Əgər belədirsə, həll etdiyinizi?

Məhəmməd: Bəli, dövlət kredit sistemindən dəstək alaraq öz işimi qurmağa başladım. Beləliklə, maliyyə çatışmazlığımı həll etmişəm.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Məhəmməd: Hə, biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatım vardı. Öz sahəmdəki təcrübəli insanlarla ünsiyyətə keçdim və onların təkliflərini də qəbul etdim. Məlumat əldə etmək məsələ deyildi.

18. Cahangir Heybətov.

S: Salam! Adınız və soyadınız nədir?

Cahangir: Salam! Mənim adım Cahangir Heybətov.

S: Neçə yaşınız var?

Cahangir: 56 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Cahangir: Məktəbi bitirmişəm, yəni okuldan mezun oldum.

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Cahangir: Atamın gördüyü biznesi izləyirdim, və düşündüm ki atama yardım edərək bu işi öyrənsəm, atamın davamçısı ola bilərəm. Öz işimin sahibi və sərbəst şəkildə işləmək istəyirdim, heçkəsə hesab vermədən.

S: Biznesə başlamaq üçün hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Cahangir: Atam bu fikrimi çox bəyəndi və məni dəstəkləyirdi. Bu işi öyrənməyimdə böyük zəhməti var idi.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Cahangir: Atamın məni dəstəklədiyinə görə və illərlə işimi peşəkar səviyyəyə gətirdiyinə görə özümə tam güvənim var idi. Öz işimi artıq 51 yaşında başladım və artıq öz biznesimi sahibi oldum. Niyyətim isə insanlara daha yaxşı xidmət göstərmək və keyfiyyətli mal sunmaqdı.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Cahangir: Xeyr, sağlamlığımla bağlı heç bir problem yoxdu. Sadəcə olaraq bəzən ailə psixoloquna baş çəkirəm.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız olubmu? Əgər belədirsə, həll etdinizmi?

Cahangir: Bəli oldu, ancaq atamın maliyyə vəziyyəti yaxşı olduğundan mənə öz biznesimi qurmağa yardım etdi.

S: Biznesə necə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Cahangir: Əslində, biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatım vardı. Çalışdığım sahədə təcrübəli insanlarla ünsiyyətə keçdim və onların təkliflərini də qəbul etdim. Məlumat əldə etmək çətin deyildi.

19. Mehman Səlimov.

S: Salam! Adınız və soyadınız nədir?

Mehman: Salam! Mənim adım Mehman Səlimov.

S: Neçə yaşınız var?

Mehman: 62 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Mehman: Məktəbi bitirmişəm, yəni okuldan mezun oldum.

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Mehman: Artıq yaşım artdıqca və ailəm böyüdükcə, daha çox pula ehtiyacım oldu və sadəcə maaş yetişmirdi. Bu səbəbdən öz işimi qurmaq qərarına gəldim.

S: Biznesə başlamaq üçün hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Mehman: Heç bir təzyiqlə üzləşmədim. Pozitiv yanaşırdım çünki artıq işləmək yerinə işlətmə işi ilə məşğul olacaqdım.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Mehman: 55 yaşında bu işə maraqlanmağa başladım və bir neçə ildir ki gəlirli bir işi qurmağı bacardım. Niyyətim ailəmi daha yaxşı yaşatmaqdı.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Mehman: Bəli, daha çox ayağымda axsıma problemim var, ancaq işimə heç bir təsiri yoxdur. Əlavə sağlıq problemlərim yoxdur.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız oldu mu? Əgər belədirsə, onu həll etdiniz mi?

Mehman: Xeyr, olmadı, çünki artıq lazımlı qədər kənar pul biriktirmişdim və rahatca bir işə başlamaq imkanım oldu.

S: Biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Mehman: Əslində, biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatım vardı. Çalışdığım sahədə təcrübəli insanlarla ünsiyyətə keçdim və onların təkliflərini də qəbul etdim. Məlumat əldə etmək çətin deyildi.

20. Anar Dadaşlı.

S: Salam! Adınız və soyadınız nədir?

Anar: Salam! Mənim adım Anar Dadaşlı.

S: Neçə yaşınız var?

Anar: 59 yaşındayam.

S: Təhsilinizin səviyyəsi necədir?

Anar: Məktəbi bitirmişəm, yəni okuldan mezun oldum.

S: Öz biznesinizi açmağınıza hansı amillər səbəb oldu?

Anar: Daha çox pul qazanmaq və öz işimin sahibi olmaq istəyirdim. Dostlarım mənə öz işimi işləyərək pulumu qazanmağı tövsiyə edirdilər. Həm də özümdə ticarət bacarıqları olduğunu düşündüyüm üçün öz işimi qurmaqda qərarlı idim.

S: Biznesə başlamaq üçün hansı sosial təzyiqlərlə üzləşdiniz?

Anar: Dostlarımın təklifləri və istəkləri olduqca təzyiqli təşkil edirdi. Onlar hər zaman mənə öz işimi qurmağı və pul qazanmağı təklif edirdilər.

S: Biznesə başlamaq üçün özünüzü emosional olaraq necə hazırladınız? Neçə yaşında bizneslə məşğul oldunuz? Öz biznesinizi qurmaqda ən böyük niyyətiniz nə idi?

Anar: 56 yaşında bu işə sərmayə yatırdım və yavaş-yavaş işimi böyütməyə çalışdım. Ən böyük niyyətim daha uğurlu və gəlirli biri olmaq idi. Özümü emosional olaraq işə hazırlamaq üçün ticarət və sahibkarlıq barədə araşdırmalar edərək bilik əldə etdim.

S: Biznesə başlamazdan əvvəl bəzi qocalma problemləri, məsələn, xəstəlik və ya məhrumiyətlər hiss etdinizmi? İndi vəziyyət necədir?

Anar: Xeyr, sağlamlığım yerindədir. Biznesinə başlamazdan əvvəl heç bir ciddi xəstəlik və məhrumiyət yaşamadım.

S: Biznesinizi qurmaq üçün maliyyə çatışmazlığınız oldu mu? Əgər belədirsə, onu həll etdinizmi?

Anar: Başlamaq üçün az bir sərmayə qoyduğum üçün maliyyə çatışmazlığı yaşamadım. İş böyütmək üçün isə işdən gəlirimi yenidən yatırırdım.

S: Biznesə başlamaq barədə kifayət qədər məlumatınız var idi mi? Əgər belədirsə, onu əldə etmək çətin idi?

Anar: Əslində, bir neçə il ərzində biznes və ticarət haqqında məlumat toplamışdım. Bazarı araşdıraraq nəyi necə edəcəyimi öyrənmək üçün çox vaxt ayırdım. Bu məlumatı əldə etmək çətin olmadı.

Türkiyə

1. Mehmet Genç

S: Merhaba! Adınız və soyadınız nedir?

Mehmet: Merhaba! Benim adım Mehmet Genç.

S: Kaç yaşındasınız?

Mehmet: 56 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Mehmet: Okulu bitirdim,

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Mehmet: Ekonomik özgürlük, serbest çalışma saatleri ve teknik bilginin değerini satmak gibi nedenlerle kendi işimi açmak istedim.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Mehmet: Sosyal sigortalı bir iş bulmamı ve bulamazsam batmamı söyleyen baskılarla karşılaştım.

S: İş başlatmak için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Mehmet: 50 yaşında işimi kurmaya karar verdim. Daha önce 20'li yaşlarımda birkaç girişimim daha oldu, ama maalesef bu işlerde yeterli yetkinliğe sahip olmadığım için başarısız oldum. Kendi işimi kurarken asıl amacım, yıllar önce hayalini kurduğum ekonomik özgürlüğe ulaşmaktı.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlılık sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Mehmet: Evet, sağlık durumumdan ve ekonomik ve politik nedenlerden dolayı endişe ettim. Hala bazı endişelerim devam ediyor, özellikle ülkenin karmaşık durumu nedeniyle endişe duyuyorum.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Mehmet: Evet, birçok mali sıkıntıyla karşılaştım. Aslında işimi kurarken yeterli bir bütçeye sahip değildim. Eşim birikimleriyle bana bu konuda destek oldu.

S: İşe başlarken sektör hakkında yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Mehmet: Aslında, işe başlamadan önce sektör hakkında çok fazla bilgiye sahip değildim. Ancak iş kurma sürecinde çeşitli kaynaklardan edindiğim bilgiler doğrultusunda hareket etmeye çalıştım.

2. Serdar Dönmezkol.

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Serdar: Merhaba! Benim adım Serdar Dönmezkol.

S: Kaç yaşındasınız?

Serdar: 58 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Serdar: Okulu bitirdim,

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Serdar: Kendi hayalimi, hedefimi ve arzumu gerçekleştirmek için kendi işimi açmak istedim.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Serdar: Aileme, çevremdekilere ve kendime karşı başarısızlık baskısıyla karşılaştım.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Serdar: Bireysel yaşama isteği, özgüven kazanma isteği ve bir sorumlu aile kurma hevesiyle işimi kurmaya karar verdim. Gençlik yaşlarımdan itibaren bulunduğum sektörde çalıştım ve sürekli olarak çalışan olma baskısından kurtulmak adına kendi işimi kurma arzumu hep vardı. Ancak mali durumlar bunu yapabilmem için 51 yaşımı beklememi gerektirdi.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlılık sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Serdar: Hayır, hissetmedim. Şu anda durumum iyidir.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Serdar: Evet, mali sıkıntılarımdı. Bu sorunu banka kredileriyle çözdüm.

S: İşe başlarken sektör hakkında yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Serdar: Yeterli bilgiye sahiptim. Ancak bu bilgiyi elde etmek zor oldu, çünkü işe başlamadan önce sektör hakkında kapsamlı bir araştırma yapmak gerekiyordu.

3. Nurettin Buyruk

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Nurettin: Merhaba! Benim adım Nurettin Buyruk.

S: Kaç yaşındasınız?

Nurettin: 59 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Nurettin: Lisans derecesine sahibim

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Nurettin: Babamın yaşlılık durumlarından dolayı işi devralmam gerekiyordu. Bu nedenle kendi işimi açmaya karar verdim.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Nurettin: Kıskanan insanlar ve yapamazsın diyenlerle karşılaştım.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Nurettin: Başarabileceğime ve işin kazandıracığına inandım. 10 yaşından itibaren okuldan arta kalan zamanlarda babamın yanında işi öğrenmeye başladım. Amacım, babamın kurmuş olduğu şirketi büyütmektir.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlılık sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Nurettin: Sağlık konusunda değil, ama politika konusunda prosedürlerle ilgili zaman zaman sıkıntılar yaşıyorum. Şu anda durumum iyi.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Nurettin: Evet, zaman zaman mali sıkıntılarım oldu. Bu sorunu bir şekilde çözdüm.

S: İşe başlarken sektör hakkında yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Nurettin: Çocukluktan itibaren babamın yanında işe atıldığım için sektör hakkında yeterli bilgiye sahiptim. İşin inceliklerini zaten biliyordum, bu yüzden zor olmadı.

4. Muzaffer Uzun

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Muzaffer: Merhaba! Benim adım Muzaffer Uzun.

S: Kaç yaşındasınız?

Muzaffer: 62 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Muzaffer: Okuldan mezun oldum, yani lise eğitimim var.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Muzaffer: Aile şirketimiz vardı ve ona devam etmeye karar verdim.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Muzaffer: Genellikle akranlarım tarafından baskıyla karşılaştım. Emeklilik sürecimin yaklaştığı için, sürekli olarak "Emekli ol, rahat edersin" gibi cümlelerle yıldırılmaya çalışıldım.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Muzaffer: Zaten okuldan kalan boş zamanlarımda ailemle çalışıyordum, bu yüzden motivasyon sorunu yaşamadım. 16 yaşında ailemin yanında ticaret yapmaya başladım. Kendi işimi kurarken amacım, ailemin daha önceden başaramadığını yapmak ve işimi en yükseğe taşımaktı.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlılık sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Muzaffer: Hayır, hissetmedim. Ancak yaşla birlikte daha da yoruluyor insan. Şu anda durumum iyi.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Muzaffer: Evet, zaman zaman mali zorluklar yaşadım. Ancak ailemin çalıştığı bir yer olduğu için çok zorlanmadım. Zaten belirli bir yaşa geldiğimde işletmeyi benim için farklı bir şehre kurdular.

S: İşe başlarken sektör hakkında yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Muzaffer: Çocukluktan itibaren ailemle çalıştığım için sektör hakkında yeterli bilgiye sahiptim. Bu yüzden işe başlamak için yeterli bilgiye sahiptim ve onu elde etmek zor olmadı.

5. Çiğdem Uzun

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Çiğdem: Merhaba! Benim adım Çiğdem Uzun.

S: Kaç yaşındasınız?

Çiğdem: 58 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Çiğdem: Lisans mezunuyum, yani üniversite eğitimim var.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Çiğdem: Kendi işletmem olursa daha rahat olacağımı düşünmüştüm ve kazancımın daha fazla olacağını umdum.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Çiğdem: Genellikle çevrem tarafından destek gördüm, baskıyla karşılaştığımı söyleyemem.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Çiğdem: Başlarda korkuyordum, ancak zamanla ailemin desteği ile daha da rahatladım. 50 yaşında işle meşgul olmaya başladım. Amacım, daha önce yapmadığım iş hayatını kendi işletmem üzerinden gerçekleştirmektir.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlılık sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Çiğdem: Hayır, hissetmedim. Ancak yaşlılık nedeniyle insan daha çok yoruluyor. Şu anda durumum iyi değil, maalesef çözemediğim ve hala ödemeye devam ettiğim borçlarım var.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Çiğdem: Evet, işe başlarken mali zorluklar yaşadım. Ancak işletmemi kurmak için gereken mali kaynakları sağlamakta zorlandım. Henüz bu zorluğu çözemedim ve hala finansal zorluklar yaşıyorum.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Çiğdem: Evet, işe başlamadan önce sektör hakkında yeterli bilgiye sahip değildim. Hiçbir kaynaktan yeterli ve tam bilgi bulunmuyordu. Ancak zamanla eksik bilgilerimizi tamamladık ve tecrübelerimizle öğrendik. Başlangıçta bilgi eksikliği çaktığımızı söyleyebilirim.

6. Fuat Gönülkırılmaz

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Fuat: Merhaba! Benim adım Fuat Gönülkırılmaz.

S: Kaç yaşındasınız?

Fuat: 54 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Fuat: Lisans mezunuyum, yani üniversite eğitimim var.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Fuat: Bir şirkette çalışmanın değerimin çok altında olduğunu fark ettim ve kendi işimi kurmaya karar verdim. Kendi işimi kurarak daha özgür olmak ve kazancımı artırmak istedim.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Fuat: Genellikle eski patronum ve çalışma arkadaşlarım tarafından, "hazır işini neden bırakıyorsun" gibi caydırıcı cümlelerle karşılaştım.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Fuat: Motivasyonum zaten yerindeydi, artık kendim için çalışmak istiyordum. 21 yaşında ticarete başladım ve uzun yıllar özel sektörde çalıştım. Kendi işimi kurma niyetimin en büyük amacı, çalışma saat ve koşullarına kendim karar verebildiğim, ücretimi belirleyebildiğim bir iş yapısı oluşturmaktı.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Fuat: Yaşlanma ile ilgili bir sorunum yok, kendimi her zaman işe yapabilmek için genç hissediyorum. Şu anda sağlık durumum iyi.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Fuat: Evet, mali zorluklar elbette oldu. Ancak birikimlerim ve yan iş gelirleri sayesinde bu zorlukları dengelemeyi başardım ve işimi geliştirebildim.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Fuat: Evet, yeterli bilgiye sahiptim. Ancak yöneticilik konusunda tam donanımlı değildim. Bu konuda daha fazla deneyim kazanmam gerekiyordu.

7. Vural YETKİN

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Vural: Merhaba! Benim adım Vural Yetkin.

S: Kaç yaşındasınız?

Vural: 55 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Vural: Yüksek lisans mezunuyum, yani magistratura bitirmişim.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Vural: Yeni bir iş kurma isteğimin ana sebebi, finansal sorunlarımı çözmektir. Belirli bir yaşın üzerinde insanları işe almaya sıcak bakmıyorlar, bu yüzden kendi işimi kurarak bu sorunu aşmaya çalıştım.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Vural: Birçok kişiden negatif geri bildirimler aldım, genellikle yaşımın artık geçkin olduğuna yönelikti.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Vural: Aslında bu işi yapmazsam pek yapacak bir işim kalmamıştı. Emekli olacaktım yakın bir zamanda, bu yüzden sürekli olarak kendime "Eğer bu işi yapmazsam yapacak bir şeyim yok" diye hatırlattım. 25 yaşından itibaren profesyonel bir kariyerim oldu. Tam olarak ticaret ile bu işe başladığımda tanıştım diyebilirim. Motivasyonumun ana kaynağı, profesyonel kariyerimde başaramadıklarımı başarmaktı.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Vural: Genellikle uzun saatler çalışmam ve yorgunluk hissedebilirim. Ancak şu anda durumum iyidir.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Vural: Ailemden kalan bir arsayı satarak bunu yatırım olarak kullandım, bu sayede mali sorunlarımı şu anda çözebildim.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Vural: Yeterli bilgiye sahip değildim, ancak deneme-yanılma yöntemiyle bunun üstesinden geldim.

8. Ataman Akdemir

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Ataman: Merhaba! Benim adım Ataman Akdemir.

S: Kaç yaşındasınız?

Ataman: 64 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Ataman: Okulu bitirdim, yani ilköğretim mezunuyum.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Ataman: Maaşım harcamalarımı karşılamak için yeterli gelmiyordu, bu yüzden ek gelir getirecek bir işe başladım.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Ataman: Genellikle destekleyici tepkiler aldım, çok fazla olumsuz tepkiyle karşılaşmadım.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Ataman: Duygusal olarak güçlü bir kişiliğe sahibim, bu yüzden özgüvenle işe başladım. Ticaret ile ilgili çalışmalara 52 yaşında başladım. En büyük amacım ek bir gelir kaynağı oluşturmaktı.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Ataman: Hastalık veya kısıtlama hissetmedim. Şu anda sadece politik nedenlerden dolayı endişeliyim, enflasyon ve döviz kurlarıyla ilgili endişelerim var.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Ataman: Evet, işe başlamak için kredi çektim. Krediyi ödeyebilmek için neredeyse ilk yıl hiç para kazanamadım. Ancak şu anda mali çatışmalarımı çözdüm.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Ataman: Evet, işe başlamadan önce yeterli bilgiye sahiptim. Bilgiye ulaşmak konusunda herhangi bir zorluk yaşamadım.

9. Ahmet Köse

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Ahmet: Merhaba! Benim adım Ahmet Köse.

S: Kaç yaşındasınız?

Ahmet: 52 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Ahmet: Yüksek lisans mezunuyum, yani yüksek lisans eğitimi aldım.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Ahmet: Geçinmek için kendi işimi kurmaya karar verdim, çünkü maaşım geçinmemeye yetmiyordu.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Ahmet: Hayır, pek sosyal baskıyla karşılaşmadım. Hayatımda bana müdahale eden insanlar çok azdı.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Ahmet: Para sıkıntısı yaşadığım için, kendimi daha baskın hissettim. 49 yaşında işle uğraşmaya başladım, kendi geçimimi sağlamak için bir iş sahibi olmam gerekiyordu.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Ahmet: Hayır, şu anda sağlıklıyım ve kendi sağlığıma dikkat ediyorum.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Ahmet: Evet, para biriktirerek zaman içinde sorunları çözmeye başladım.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Ahmet: Hayır, ancak bu konuda biraz araştırma yapmam gerekti. Yeterli bilgiye sahip olmak için çaba gösterdim ve zorluk yaşamadım.

10. Akif Yazıcı

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Akif: Merhaba! Benim adım Akif Yazıcı.

S: Kaç yaşındasınız?

Akif: 53 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Akif: Okulu bitirmiş, yani okuldan mezun olmuş biriyim.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Akif: Başka birisinin altında çalışmak bana zor geliyordu, bu yüzden kendi işimi kurmaya karar verdim.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Akif: Evet, para birikimim az olduğu için arkadaşlarım beni iş kurma fikrimden vazgeçmeye çalışıyorlardı.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Akif: Başarılı ve zengin olma hissi beni motive ettiği için daha rahattım. 32 yaşında ilk işimi kurmaya çalışmıştım, ancak başarısız oldu. Şimdi ise daha dikkatli olarak ve daha fazla para kazanmak için kendi işimi kurmaya başladım.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Akif: Hayır, sağlıklıyım. Ülkedeki enflasyon nedeniyle maddi sıkıntılar beni yıprattı ve motivasyonumu azalttı.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Akif: Evet, mali sıkıntılarım oldu. Ailemden destek alarak kendi işimi kurmaya başladım.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Akif: İlk işim başarısız olduğu için, 20 yıl kendi işimde uzmanlaştıktan sonra iş kurmaya karar verdim. Bu süre boyunca yeterli bilgiye sahip oldum ve elde etmek zor olmadı.

11. Ahmet Öztürk

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Ahmet: Merhaba! Benim adım Ahmet Öztürk.

S: Kaç yaşındasınız?

Ahmet: 63 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Ahmet: Okulu bitirmiş, yani okuldan mezun olmuş biriyim.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Ahmet: Kendi ve ailemin geçimini sağlamak için kendi işimin sahibi olmaya karar verdim.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Ahmet: Hayır, kendi bölgede açtığım için ailemden tanıdıklarım bana destek çıktı.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Ahmet: Kendimi daha özgüvenli hissettim çünkü hizmet edeceğim insanları tanıyordum. 60 yaşında kendi işimle uğraşmaya başladım, kendimi ve ailemin geçimini sağlamak için daha fazla paraya ihtiyacım vardı.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Ahmet: Hayır, sağlıklı beslendiğim için hiçbir sorunum yok.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Ahmet: Evet, ülkenin ekonomik durumundan dolayı mali sıkıntılarım vardı. Ancak kredi çekerek kendi işimi kurmaya karar verdim.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Ahmet: Evet, çevremden bilgi alarak işimi daha da kolaylaştırdım. Bu yüzden yeterli bilgiye sahiptim ve elde etmek zor olmadı.

12. Kenzi Turan

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Kenzi: Merhaba! Benim adım Kenzi Turan.

S: Kaç yaşındasınız?

Kenzi: 65 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Kenzi: Okulu bitirmiş, yani okuldan mezun olmuş biriyim.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Kenzi: Baba mesleğini devam ettirmek, bir iş sahibi olmak ve kendi işimi icra etmek isteği vardı.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Kenzi: Kazancımın az olduğu ve uzun süre bu işi yapamayacağım söylendi. Ailemi böyle bir riske atmamam gerektiği söylendi.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Kenzi: Babamın işini devam ettirmeli ve onu mutlu etmeliyim diye düşündüm. Bu şekilde kendimi daha mutlu ve özgüvenli hissettim. 23 yaşlarımda babama yardım ediyordum ve birçok market zinciri kurma hayalimi gerçekleştirmeye başladım.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Kenzi: Başladığımda çok sağlıklıydım. Şu anda bel fitiği hastalığım var. Doktor kontrolünde işime devam ediyorum ve doktorun isteğiyle ağır kaldırmaktan kaçınıyorum.

S: İşinizi kurmak için mali zorluklarla karşılaştınız mı? Eğer öyleyse, nasıl çözdünüz?

Kenzi: Hiç birikimim olmadan iş kurmaya kalkıştım ve bu beni ve ailemi zora düşürdü. Bir akrabamızdan borç alarak bu işi kurdum. Şu anda tüm borçlarımı ödemiş durumdayım ve üzerine kar sağlamış durumdayım.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Kenzi: Evet, babam bu mesleği yaparken onu izliyordum ve ondan birçok şey öğrendim. Küçük yaşta ticarete atılmanın dezavantajlarıyla karşılaştım, ancak çevre baskısını umursamadan yoluma devam ettim. Yeterli bilgiye sahiptim ve bu bilgiyi elde etmek zor olmadı.

13. Sadullah Kotan

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Sadullah: Merhaba! Benim adım Sadullah Kotan.

S: Kaç yaşındasınız?

Sadullah: 57 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Sadullah: Lisans mezunuyum, bir üniversite bitirdim.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Sadullah: Arabalara ilgim olduğu için ve yüksek paralar kazanabileceğimi düşündüğüm için galericilik yapmak istedim. Birkaç araba satarak başladım ve şu anda 15 araçlık bir galerim var.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Sadullah: İlk tepkiyi ailemden gördüm. Üniversite okumuştum ve ticaretle uğraşmamı istiyorlardı. Daha düzenli çalışma saatleri olan bir işte çalışmamı istiyorlardı. Ancak onları dinlemedim ve sevdiğim bir iş yapmak için ticarete devam ettim. Şu anda yaşantımdan memnunum.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Sadullah: Her şeye hazırlıklıydım. Etrafımda işlerini kapatıp batan insanlar olduğunu biliyordum. Bu iş riskliydi ve başarısız olabilirdi. Kendimi duygusal olarak korkusuz ve cesaretli olarak hazırladım. Ticaret yaptığınızda her türlü duruma hazırlıklı olmanız gerekir. Eğer çok fazla korkunuz varsa duygularınızı kontrol edemezsiniz ve başarısız olursunuz. 26 yaşında ilk arabamı aldım ve sattım. Ancak galeri açmak için yaşlandıktan sonra sermayem oldu. Kendi işimi kurma amacım sevdiğim bir işi yapmaktı ve bu işten iyi kazanç elde edebileceğimi biliyordum. Sevdiğiniz bir işi yaparsanız başarılı olma şansınız daha yüksektir.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Sadullah: İşe başladığımda genç ve dinamiktim. Sağlıklı beslenmeye özen gösterir ve yeterli dinlenmeye dikkat ederim. Tabii ki, ara sıra hastalıklarla karşılaştım, ancak iyileşip işimin başına geri döndüm. Şu anda herhangi bir sağlık sorunum yok.

S: İşinizi kurmak için mali sıkıntılarınız oldu mu? Eğer öyleyse, bunları nasıl çözdünüz?

Sadullah: İş kurarken mali sıkıntılarım yoktu çünkü elimde yeterli sermaye vardı. Ancak işimi büyütmek için zamanla mali kaynaklara ihtiyaç duydum ve banka kredilerine başvurdum. Ayrıca ailem de bana yardımcı oldu.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgileri elde etmek zor oldu mu?

Sadullah: Arabalara olan ilgim çocuk yaşlarımdan beri vardı. Sürekli yabancı kaynaklı yazılar ve dergiler okurdum. Araba bozulduğunda babamla birlikte sanayilere gider, oradaki çalışanları takip eder ve onların söylediklerini dinlerdim. Bu şekilde arabalar hakkında bilgi sahibi oldum. Hangi arabayı alacağımızı, hangi arabayı almamız gerektiğini ve hangi arabaların satıldığını küçük yaşlardan itibaren tecrübe edindim. Yani işe başlamadan önce yeterli bilgiye sahiptim ve bu bilgileri elde etmek zor olmadı.

S: Anladım, teşekkür ederim! Başka bir sorunuz var mı?

Sadullah: Rica ederim! Başka bir sorum yok, yardımcı olduğunuz için teşekkür ederim.

14. Fatih Kap

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Fatih: Merhaba! Benim adım Fatih Kap.

S: Kaç yaşındasınız?

Fatih: 57 yaşındayım.

S: Cinsiyetiniz nasıldır? Cinsiyetiniz nedir?

Fatih: Erkeğim.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Fatih: Esnek çalışma saatlerine sahip olmak ve başka birinin emrinde çalışmak istememek gibi nedenlerle kendi işimi kurmaya karar verdim. Daha önce birçok kez kendi işimi kurmaya çalışmışım, ancak bu sefer istediğim işi yaparak başarılı olacağımı düşündüm.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Fatih: Çevremdeki insanlar, daha önceki işlerimi batırdığımı düşünerek beni vazgeçirmeye çalıştılar. Çoğu kişi başarılı olamayacağımı düşünüyordu. Ancak ben aileme ve çevreme başarılı olabileceğimi göstermek istedim.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Fatih: İşe başlamadan önce duygusal olarak kendimi güçlü hissettim. Daha önce başarısız olmuş olabilirim, ancak bu sefer istediğim işi yapıyorum ve başarılı olacağım düşüncesiyle başladım. İşe giriş yaşında özel bir sınıırım olmadı, ancak birçok kez kendi işimi kurma girişiminde bulundum. En büyük niyetim sevdiğim işi yaparak ailem için güzel bir gelir kaynağı elde etmekti.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Fatih: İşe başladığım dönemde stres dolu anlar yaşadım ve bu durum beni ruhen yordu. Ekonomik dalgalanmalar ve fiyat artışları gibi faktörlerden dolayı işin getirdiği stres hissettim. Ancak şu anda işlerin yolunda olması ve ailemin desteği ile daha az stres yaşamaktayım.

S: İşinizi kurmak için mali sıkıntılarınız oldu mu? Eğer öyleyse, bunları nasıl çözdünüz?

Fatih: İş kurarken mali sıkıntılarım olmadı çünkü bir miktar birikmiş param vardı ve onunla işimi kurdum.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgileri elde etmek zor oldu mu?

Fatih: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip değildim. Ancak daha önce bu işi yapmış olan tanıdıklarımın destek aldım ve işi yaparak öğrendim.

15. Ahmet Karakoç.

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Ahmet: Merhaba! Benim adım Ahmet Karakoç.

S: Kaç yaşındasınız?

Ahmet: 50 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Ahmet: Lisans mezunuyum.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Ahmet: Daha iyi bir hayat yaşamak ve daha fazla para kazanmak için kendi işimi kurmaya karar verdim. Aldığım maaş beni ve ailemi geçindirmek için yeterli değildi.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Ahmet: Yakın çevremdeki insanlar kendi işimi kurarsam başarısız olacağımı söylüyorlardı.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Ahmet: Hiç kimsenin fikrini umursamadım ve kendi özgüvenimle iş kurmaya karar verdim. 47 yaşında işimi kurmaya başladım. Amacım işimi daha da iyi geliştirerek daha iyi yerlere taşımaktı.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Ahmet: Hastalığım yoktu, ancak ülkede ekonomik kriz vardı ve bu işi başarılı bir şekilde yapabilecek miyim diye stres yaşıyordum.

S: İşinizi kurmak için mali sıkıntılarınız oldu mu? Eğer öyleyse, bunları nasıl çözdünüz?

Ahmet: Evet, mali sıkıntılarımı çözmek için arsalarımı satarak işe başladım.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgileri elde etmek zor oldu mu?

Ahmet: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip değildim, ancak başlayarak işin nasıl yapılacağını öğrendim.

16. Serkan Aydın

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Serkan: Merhaba! Benim adım Serkan Aydın.

S: Kaç yaşındasınız?

Serkan: 50 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Serkan: Lisans mezunuyum.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Serkan: Lise ve üniversite hayatımda tek hedefim kendi sevdiğim işi yapmaktı. Bu yüzden kendi işimi kurmaya karar verdim ve ticarete atıldım.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Serkan: Akrabalarımızdan bazıları başarılı olamayacağımızı düşünerek eleştirilerde bulundu.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Serkan: İşe başlarken heyecanlı ve yüksek motivasyonla işime başlamak için başarılı olacağımı düşündüm. 22 yaşında kendi projelerimi kurmaya karar verdim ve sevdiğim işi yapabilmek için iş dünyasına adım attım.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Serkan: İşe başladıktan sonra sağlık sorunlarıyla ilgili bir problemim olmadı. Ancak devletin ekonomik krizi yüzünden stres yaşadım.

S: İşinizi kurmak için mali sıkıntılarınız oldu mu? Eğer öyleyse, bunları nasıl çözdünüz?

Serkan: Evet, mali sıkıntılarımı kredi alarak çözdüm.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgileri elde etmek zor oldu mu?

Serkan: Başlamadan önce yeterli bilgiye sahip değildim, ancak zamanla işin gereklilikleri hakkında kendimizi geliştirdik.

17. Kadir Topcu

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Kadir: Merhaba! Benim adım Kadir Topcu.

S: Kaç yaşındasınız?

Kadir: 51 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Kadir: Lisans mezunuyum.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Kadir: Serbest şekilde çalışmak ve kendi işimin sahibi olmak istedim.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Kadir: Hayır, destekleyici bir ailem vardı ve sosyal baskılara maruz kalmadım.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Kadir: Hayatta kazanma duygusu beni motive ediyordu ve 22 yaşından itibaren babamın nasıl iş yaptığını gözlemleyerek, onun işini devam ettirmek ve kendi işimin sahibi olmak istedim.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Kadir: Evet, ağır bir hastalık geçirdim, ancak ameliyat olduktan sonra daha iyi duruma geldim ve işime devam edebildim.

S: İşinizi kurmak için mali sıkıntılarınız oldu mu? Eğer öyleyse, bunları nasıl çözdünüz?

Kadir: Evet, devletten kredi alarak ve zaman zaman arkadaşlarımdan yardım alarak mali sıkıntılarımı çözdüm.

S: İşe başlamadan önce yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgileri elde etmek zor oldu mu?

Kadir: İşe başlamadan önce eğitimle ve iş kurslarına giderek nasıl yapacağımı öğrendim. Başlangıçta yeterli bilgiye sahip değildim, ancak zamanla kendimi geliştirdim.

18. Onur Gülkanat

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Onur: Merhaba! Benim adım Onur Gülkanat.

S: Kaç yaşındasınız?

Onur: 64 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Onur: Mektebi bitirmişim, yani okuldan mezun oldum.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Onur: Çalıştığım şirkette çok yoruluyordum ve zorlanıyordum, bu yüzden kendi işimi yapmaya karar verdim.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Onur: Ailem destekleyici fikirdeydi çünkü yaşama göre çok yoruluyordum.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Onur: Kendimi tamamen hazır ve motivasyonlu hissediyordum çünkü kendi işime sahip olacaktım. 60 yaşında kendi işimi yapmaya karar verdim. Maaşımın az olması nedeniyle kendi işimle daha rahat bir yaşam sürdüreceğime inandım.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Onur: Evet, daha stresli zamanlardı çünkü uzun yıllar çalıştığım şirketten ayrılıyor ve kendi işimi kuruyordum. Ülkenin bu dönemde yaşanan enflasyonu nedeniyle endişeliydim. Ancak şu anda durumum daha iyidir.

S: İşinizi kurmak için mali sıkıntılarınız oldu mu? Eğer öyleyse, bunları nasıl çözdünüz?

Onur: Evet, mali sıkıntılar yaşadım. Ancak biriktirdiğim paralarımın yanı sıra bankadan kredi alarak işime başladım. Ayrıca tanıdığım iş insanlarıyla görüşüp ticarete ilişkin kitaplar okuyarak bilgilerimi artırdım.

19. Atakan Cengizhan

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

Atakan: Merhaba! Benim adım Atakan Cengizhan.

S: Kaç yaşındasınız?

Atakan: 63 yaşımdayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Atakan: Lisans mezunuyum, yani okuldan mezun oldum.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Atakan: Yıllarca çalışarak bilgilerimi biriktirdim ve artık ayrılıp kendi şirketimi kurma gereği duydum. Çünkü bu yaşa kadar çalışarak çok yoruldu.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Atakan: Ailem ve arkadaşlarım bu kararıma saygı duyarak desteklediler beni.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Atakan: Kararlıydım çünkü çalışmaktan çok sıkılmıştım. 57 yaşında bu fikre düştüm, ama tam olarak işe başlamam 60 yaşında oldu. Kendi işime sahip olup, istediğim zamanda ve daha rahat çalışmak istiyordum.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Atakan: Hayır, her yıl doktora görünüyorum ve durumumla ilgili haber alıyorum. Şu anda durumum iyi.

S: İşinizi kurmak için mali sıkıntılarınız oldu mu? Eğer öyleyse, bunları nasıl çözdünüz?

Atakan: Evet, ilk zamanlar çok zorluklar yaşadım. Kendi arabama ve köydeki arsama satarak işimi kurdum ve yatırım yaptım.

S: İşe başlamakla ilgili yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Atakan: Evet, birkaç yıl öncesinden beri her şeyi araştırıyordum. Ayrıca girişimci arkadaşlarımla konuşarak ve ticarete ilişkin kitaplar okuyarak bilgilerimi artırdım.

S: Merhaba! Adınız ve soyadınız nedir?

20. Aslan Borucu.

Aslan: Merhaba! Benim adım Aslan Borucu.

S: Kaç yaşındasınız?

Aslan: 61 yaşındayım.

S: Eğitim seviyeniz nasıldır?

Aslan: Okuldan mezun oldum, yani bir lise diplomasına sahibim.

S: Kendi işinizi açma amacınız nelerdi?

Aslan: Kendi işime sahip olup hiç kimsenin emrinde çalışmak istemiyordum. Çünkü babam da bir iş adamıydı ve ben ilk işim olarak onun işini devraldım. Kendi işime sahip olmak ve daha büyük bir girişimci olmak istedim.

S: İşe başlarken hangi sosyal baskılarla karşılaştınız?

Aslan: Arkadaşlarım hep destekledi ve ailem işlerime pek karışmadı.

S: İşe başlama niyetiniz için kendinizi duygusal olarak nasıl hazırladınız? Kaç yaşında işle meşgul oldunuz? Kendi işinizi kurma niyetiniz neydi?

Aslan: Babamdan ilham alarak özgüvenli oldum. İlk işimi 40 yaşında babamın işini devralarak başladım, ancak sonrasında kendi girişimlerime girdim. Kendi işime sahip olmak ve daha büyük bir girişimci olmak en büyük niyetimdi.

S: İşe başlamadan önce bazı yaşlanma sorunları, hastalıklar veya kısıtlamalar hissettiniz mi? Şu anda durum nasıl?

Aslan: Hayır, sağlık sorunum yok, ancak son yıllarda enflasyon gibi endişelerim var.

S: İşinizi kurmak için mali sıkıntılarınız oldu mu? Eğer öyleyse, bunları nasıl çözdünüz?

Aslan: Hayır, çünkü babamın işini hazır olarak devraldım ve kazandığım parayla yeni işlere girmek için kararlıydım.

S: İşe başlamakla ilgili yeterli bilgiye sahip miydiniz? Eğer öyleyse, bu bilgiyi elde etmek zor oldu mu?

Aslan: Babamın yanında çok şey öğrendim, ancak sonradan işi yaparak öğrendiğim şeyler de vardı. İşe başlamakla ilgili yeterli bilgiye sahiptim ve bu bilgiyi elde etmek zor olmadı.