

Urdu transcript:

دستگاری کے کاروبار کی تربیت پانے پر

انٹرویور: آپ ان کے ساتھ یہاں کام کرتے ہیں؟

آدمی: میں تو آٹھ مہینوں سے

Training

لے رہا ہوں۔ میں نے

MBA

کیا ہوا ہے

انٹرویور: کہاں سے کیا ہے آپ نے

MBA?

آدمی:

University of

جام شورو۔

انٹرویور: جام شورو سے کی ہے آپ نے۔

آدمی: وہاں سے میں نے

MBA

کیا ہے پھر میں

Business

میں

Enter

ہو جاؤں۔

Business

میں

Enter

ہونے سے یہ فائدہ کہ آگے جیسے میں آٹھ مہینے

Training

پوری ہو رہی ہے اس کے بعد میرا ارادہ ہے کہ میں اپنا

Business start

کروں۔ اس کے بعد میں

MBA pass

ہوں مجھے پتا ہے کہ مجھے اتنا یقین ہے کہ میں آگے بڑھ سکتا ہوں۔ باہر کی

Exhibition

وغیرہ لگا سکتا ہوں۔ جیسے میں اپنا شاپ کھولنا چاہتا ہوں۔

انٹرویور: باہر جیسے
Expo
وغیرہ ہوتا ہے۔۔۔

آدمی: باہر
Expo
ہے جیسے ابھی
Dubai
میں چل رہی ہے نمائشیں اسی اور نمائشیں ہوتی ہیں، کسی سے
Partnership
ہو جاتی ہے پھر آگے چل کر۔۔۔

انٹرویور: تو آپ ان کا جو کاروبار ہے وہ باہر لے جانا چاہتے ہیں؟ اور وہاں پر شہرت کرنا
چاہتے ہیں؟ تو کیا
Dubai shopping festival
وغیرہ اس طرح کی۔۔۔

آدمی: جی ابھی جیسے چل رہا ہے، جیسے ابھی
Training
پوری ہو گئی پھر میری
Setting
ہو جاتی ہے کسی بندے سے
Partnership
ہو جاتی ہے پھر آگے چل کے دوبارہ
Festival
آئے گا یہ آئے گا اس کے الاوہ باہر
India
میں
Festival
ہوتے ہیں دلی میں ہوتے ہیں
Morocco
میں
Libya
میں
Greece
میں وہاں جائیں گے

انٹرویور: آج کل ان شالوں کی
Demand
بہت زیادہ ہے وہاں پر؟

ادمی:

Demand

تو ہر جگہ ہے یہاں بھی۔ یہاں سے سارہ باہر جاتا ہے

انٹرویور: وہاں پہ زیادہ مہنگا بکتا ہے ظاہر ہے؟

ادمی: وہ تو لازمی ہے یہاں جو ریٹ ہے وہاں ہے جاکر مہنگا پڑھتا ہے وہاں ڈالر کے حساب سے بکتا ہے۔۔۔ یہاں مختلف شالیں ہیں بھائی نے جیسے بتایا

China

ہے

Nepal

ہے

Kashmir

ہے۔ مختلف

آتی ہیں۔

150

سے لے کر ڈھائی تین لاکھ کی بھی شال آتی ہے جیسا مال ہوتا ہے جو

Customer

مانگتا ہے، جتنی

Bargaining

کرتا ہے اس ہی حساب سے۔ لوگ ایسے بھی اچھے

Customer

ہیں وہ اچھی اچھی کشمیری شال پہنتے ہیں ایک لاکھ دو لاکھ ڈھائی لاکھ والی، پچاس ہزار والی پانچ ہزار والی، دو ہزار والی وہ بھی کشمیری شال ہوتی ہیں۔

انٹرویور: تو آپ کا کیا خیال ہے کہ باہر لے جانے سے زیادہ منافعہ کے یہاں بیچنے سے زیادہ منافعہ ہوتا ہے؟

ادمی: ہاں وہ تو سیدھی بات ہے باہر سے زیادہ ہوتا ہے کیوں کہ یہاں پہ جو چیز بنتی ہے وہ سستی بنتی ہے ایک چیز اگر یہاں پر بناؤ

Compared to Dubai

میں بناؤں تو بہت مہنگی پڑتی ہے۔

China

جیسے

Market capture

کر کے بیٹھا ہوا ہے

China

جو ہے نہ یہ تو ایک شال ہے، اس کے الاوہ اور بھی مارکتیں اس نے

Capture

کر لی ہیں۔

انٹرویو: تو آپ گئے ہوئے ہیں پہلے
Dubai
گئے ہیں آپ پہلے باہر؟

ادمی: ابھی گئے نہیں ہیں ابھی میں تو
Enter
ہوا ہوں اس
Business
میں۔ اس کے بعد میری
Setting
ہو گی پھر جائیں گے۔

English translation:

Interviewer: Do you work here with them?

Man: I've been getting trained for the past eight months. I've done my MBA.

Interviewer: Where did you do your MBA from?

Man: University of Jamshoro.

Interviewer: You did it from Jamshoro?

Man: Yea... I did my MBA from there and decided to enter this business. The advantage of doing that is that after my eight month long training, I hope to start my own business. After that, I know I've done my MBA so I know that I can progress and excel. I can have exhibitions abroad. That's why I want to open my own shop.

Interviewer: (Exhibitions) like the Expo¹?

Man: Like the Expo and also for example the exhibition that is going on in Dubai right now. If I can get into a partnership, then I can take part in international exhibitions.

Interviewer: So you want to expand this business abroad?

Man: Yes.

Interviewer: So the Dubai shopping festival and things like that...

¹ Expo is a reference to international exhibitions which are held in Karachi City's Expo Center frequently. All international exhibitions are conducted with particular themes relating to specific products (e.g. books, handicrafts etc). The exhibit for each category is generally held annually.

Man: Yes like the one that's happening right now. For instance my training is now complete; I get set up with someone else in some sort of partnership, there will be other festivals (exhibitions) in the future. There will be this one, and there are others in India, Delhi, Libya, in Greece. can go there.

Interviewer: There is a lot of demand these days for these shawls?

Man: There is demand everywhere, there is high demand here too but they sell the shawls abroad.

Interviewer: Is it sold more expensively abroad?

Man: Yes, of course, that is a given. Its made here and then sold there at a much higher rate. It's sold in dollars so obviously it's much more profitable. We have all sorts of shawls like my brother just told you... from China, Nepal, Kashmir, and the price depends on the quality of the shawl. It ranges from Rs. 150 to Rs. 250,000-300,000. What we sell to the customer depends on what he/ she want and how much he/ she bargains. Some good customers wear nice Kashmiri shawls, the prices of which range from one hundred thousand to two fifty thousand, fifty thousand, ten thousand, five thousand...

Interviewer: So is it more profitable to sell these shawls abroad compared to selling them here?

Man: That's obvious, yes of course. Because things made here are cheap, a shawl made here is very cheap compared to if it was made in Dubai for instance. China for example has captured the world market. These are just shawls but besides that China has been able to capture the markets for everything.

Interviewer: So have you been to Dubai yet? Or have you been anywhere abroad?

Man: No, not yet. I just entered this business. After that once I'm set I will hopefully go abroad.

About CultureTalk: CultureTalk is produced by the Five College Center for the Study of World Languages and housed on the LangMedia Website. The project provides students of language and culture with samples of people talking about their lives in the languages they use everyday. The participants in CultureTalk interviews and discussions are of many different ages and walks of life. They are free to express themselves as they wish. The ideas and opinions presented here are those of the participants. Inclusion in CultureTalk does not represent endorsement of these ideas or opinions by the Five College Center for the Study of World Languages, Five Colleges, Incorporated, or any of its member institutions: Amherst College, Hampshire College, Mount Holyoke College, Smith College and the University of Massachusetts at Amherst.

© 2003-2009 Five College Center for the Study of World Languages and Five Colleges, Incorporated