

أقوى نساء العالم نفوذاً في مجالي الترفيه والإعلام

SEPTEMBER 2014 ISSUE 42

# Forbes

الشرق الأوسط

أقوى 200  
سيدة عربية

يؤكدن جدارتهن من جديد  
في 2014

## رحلة الأصالة

تشرف منى مكتبي على  
رحلة تمتد نحو 6 أشهر تبدأ  
من جبال الهملايا وتنتهي  
في معرض (إيوان مكتبي)  
في بيروت كي تضمن  
سجاداً عالي الجودة

السعودية ..... 30 ريالاً  
الإمارات ..... 30 درهماً  
البحرين ..... 3 دينار  
الكويت ..... 2.5 دينار  
قطر ..... 30 ريالاً  
عمان ..... 3 ريالاً  
الدول الأخرى ..... 8 دولاراً



6297000344003

(فوريبس- الشرق الأوسط)

## قصة الغلاف

## رحلة الأصالة

تواصل منى مكتبي العمل ليل نهار للحفاظ على إرث أجدادها الممتد لعشرات السنين في تجارة السجاد، ويكفي المرء أن يلقي نظرة إلى سجادة ممددة في معرض (إيوان مكتبي)، ببيروت ليدرك في الحال سر افتتاح منى، مثل غيرها من جامعي السجاد وعشاقه، بهذا المجال.

بقلم: جوان السامرائي

من 4 طوابق وزاوية تصميم داخلي، والثاني موجود في رواق فندق (فينيسيا إنتركونتننتال). أما الثالث فيقع في شارع (فردان) الراقي.

تقول مكتبي: "لا نبيع في (إيوان) سوى أفضل السجاد المشغول يدويًا"، موضحة أنها تجمع السجاد العتيق إلى جانب التصاميم التراثية، وباقية من القطع المعاصرة لمشاهير مصممي السجاد أمثال جان كاث ومادلين وينريب. وتضيف أن السجاد العتيق يأتي مع شهادة توثيق توضح عمره ومنشأه ومادته، وهي إضافة تروق للكثير من جامعي السجاد.

وتشير جاكوي كولتر، خبيرة البسط والسجاد في (سوتبيز - Sotheby's) أن عرض نخبة النخبة من السجاد أسلوب ذكي، وتقول: "تجه الأنظار أكثر فأكثر إلى أفضل النماذج المتوافرة"، ملمحة إلى سجادة كلارك سيكل- ليف، التي بيعت بسعر 33.8 مليون دولار في المزاد العام الماضي.

كما يقدم المتجر خدمات حسب الطلب، إذ يستطيع الحرفيون المهرة استنساخ تصاميم قائمة أو صنع أخرى جديدة تلبى

تحرص منى مكتبي على مشاركة العالم في تعلقها بالسجاد اليدوي لذا تشترك بانتظام في المعارض المقامة في أنحاء العالم

من ناحية تاريخية، اعتُبر السجاد القادم من الشرق رموزاً للمكانة الرفيعة في القرن الـ16، حيث لا يلبق بها أن توضع على الأرض، وإنما تُزين بها الجدران والطاولات والخزائن. لكن منى مكتبي وأشقائها بسعون إلى انتزاع هذا الفن العتيق من الجدران وإدخاله إلى القرن الـ21. تبسّم الأم لـ3 أبناء قائلة: "السجاد يُصنع ليتم استعماله والاستمتاع به".

اليوم، تتكون محافظة أعمال إيوان مكتبي المتنامية من 3 متاجر لبنانية. أولها يقع في شارع (شارل مالك)، ويتألف

بوجه الرعاة في أعالي جبال الهملايا، قطعان الماشية عبر غابات كثيفة وممرات ضيقة. وتحمل هذه الحيوانات طويلة الشعر حزمًا كبيرة من الصوف نزولاً باتجاه النهر لكي يتم تمشيطها وغزلها يدويًا. ومن ثم يبدأ العمل الحقيقي. بغزل النساجون النيباليون بأيديهم ما بين 60 إلى 300 عقدة من الصوف أو الحرير في كل بوصة مربعة، وهو تراث ممتد منذ قرون. وبعد 6 شهور من العمل المتناغم تكتمل السجادة وتبدأ رحلتها إلى (إيوان مكتبي)، معرض السجاد في بيروت. وتقول منى مكتبي، الشريكة المؤسسة لشركة العائلة: "هذا هو سر نجاحنا". تنتمي منى إلى الجيل الثالث من تجار السجاد، وتعمل إلى جانب أخيها محمد وأختها شيرين في الشركة، التي تحمل اسم العائلة، والتي تأسست عام 1995. واليوم، ترسخ العائلة مكانتها بقوة في صناعة السجاد، حيث أصبح اسمها مرادفًا للأعمال الفنية التي تعرضها. ولكن على الرغم من أن إيوان مكتبي عميقة الجذور في التراث، تسعى الشركة المؤسسة إلى إقامة أعمال تناسب الحياة العصرية، والأهم أن تحظى بالإعجاب اليومي.





يحرص معرض (إيوان مكتبي) في بيروت على إعلاء القيمة الفنية للسجاد

أوسع من الأنواع والميزات، لذا كان من المنطقي القيام بشيء عصري". وعلى النقيض من معروضات إيوان التقليدية، يُصنع سجاد (ستيب) بطريقة الحُصل اليدوية، مما يعني أن عملية التصنيع تتطلب جهداً أقل، بينما تمتاز بمهارة عالية. ولكن بعد عامين فقط من افتتاح (ستيب)، أدى لفتتال الرئيس رفيق الحريري إلى جمود في الأعمال. تقول منى بأسى: "المتجر كان قريباً جداً من مكان وقوع الحادثة، لذا خيم الهدوء على المنطقة وعائنا الركود". ومع تقلب الاستقرار السياسي والاقتصادي لبيروت، اضطر أبناء مكتبي إلى التفكير بحلول. تقول مكتبي: "عرفنا أن علينا فعل شيء"، وهكذا اتجهت أنظارها إلى مدينة دبي المزدهرة، فأطلقت (ستيبيفي - Stepevi) أولاً في المنطقة المالية للإمارة، مركز دبي المالي العالمي، في عام 2006، قبل أن تنتقل بعد عامين إلى دبي مول الذي كان قد افتتح حديثاً آنذاك.

واليوم، بعد عودة متجر (ستيب) في بيروت إلى العمل من جديد، ووجود (ستيبيفي) في موقع مميز داخل دبي مول، تؤمن مكتبي بأنها قادرة على خدمة المنطقة على نحو جيد. إذ تقول: "مع وجود هذين المتجرين، نتمكن من عرض تصاميم

## الطلب على السجاد التقليدي والمصنوع باليد في ازدياد فهو فن مثل اللوحات ولا ينبغي الاستعجال في صناعته

الجميع. وتكشف عن أن أملها الأكبر هو أن تُعتبر هذه السجادات الجميلة في يوماً من الأيام شكلاً شريعياً من أشكال الفنون. أما في الوقت الحالي، تواصل منى وأشقاؤها ترويج القيمة الفنية للسجاد.

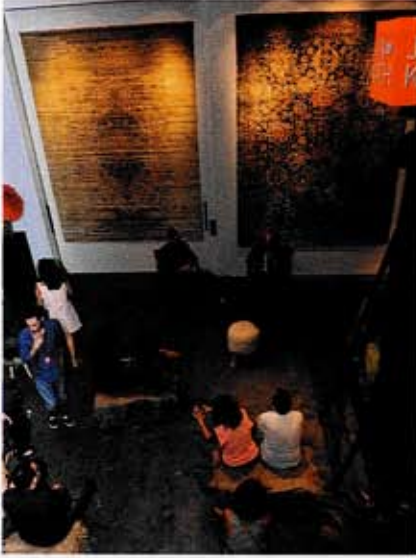
وتشهد أعمال (إيوان مكتبي) ازدهاراً ملحوظاً، فمع افتتاح فرع الثالث في 1998، ازدادت مبيعات الفروع الأخرى سريعاً نظراً إلى تنامي الاهتمام العام بالسجاد. وحرصاً على التوسع في محافظة الأعمال، استحوذ أبناء عائلة مكتبي على امتياز المتجر التركي (ستيب - Step) وهو دار سجاد متخصص في السجاد المعاصر. تقول منى: "أردت أن ألبى حاجات طيف

رغبات الزبون. تقول منى موضحةً سبب السمعة الطيبة التي تتمتع بها عائلتها في مجال بيع البسط الفاخرة: "نزود الزبائن بخدمة لا تضاهى في أي مكان بالمنطقة، خدمة تركز إلى عقود من الالتزام بجمع وبيع السجاد الشرقي".

يستغرق صنع السجادة، حسب الطلب، عادة بين 3 إلى 5 شهور، تبعاً لتعقيد التصميم ومستوى الاتقان. وترى مكتبي أنه كلما طال أمد صنع السجادة كان ذلك أفضل، إذ تقول: "السجاد مثل اللوحات. إنه فن ولا ينبغي الاستعجال في صناعته". وتحرص مكتبي على مشاركة العالم في متعتها، لذا تجدها تشارك بانتظام في المعارض المقامة. وقد عرض المتجر مؤخراً مجموعة من السجاد في (أيام التصميم دبي). وكان من بينها سجادة (تامرين فنديتا) التي صممها محمد مكتبي، والتي تعرض نصاً ذهبياً كوفياً يتلاشى في درجات من اللون الذهبي.

وترى مكتبي أن مشرف المعرض الذكي يستطيع أن يجعل الناس ينظرون إلى السجاد نظرة مختلفة. فبينما تشجع منى الزبائن على الاستمتاع بالنسيج الناعم الملمس لسجادها بالسبر عليه في موقع المعرض، يشاهد الزبائن مرة أخرى أعمالها الفنية، وهي معلقة مثل اللوحات ليراها





يحرص معرض (إيوان مكتبي) في بيروت على إغلاء القيمة الفنية للسجاد

أوسع من الأذواق والميزانيات، لذا كان من المنطقي القيام بشيء عصري". وعلى النقيض من معروضات إيوان التقليدية، يُصنع سجاد (ستييب) بطريقة الخُصل اليدوية، مما يعني أن عملية التصنيع تتطلب جهداً أقل، بينما تمتاز بمهارة عالية. ولكن بعد عامين فقط من افتتاح (ستييب)، أدى اغتيال الرئيس رفيق الحريري إلى جمود في الأعمال. تقول منى بأسى: "المتجر كان قريباً جداً من مكان وقوع الحادثة، لذا خيم الهدوء على المنطقة وعانينا الركود". ومع تقلب الاستقرار السياسي والاقتصادي لبيروت، اضطر أبناء مكتبي إلى التفكير بحلول. تقول مكتبي: "عرفنا أن علينا فعل شيء"، وهكذا اتجهت أنظارها إلى مدينة دبي المزدهرة، فأطلقت (ستيبيفي- Stepevi) أولاً في المنطقة المالية للإمارة، مركز دبي المالي العالمي، في عام 2006، قبل أن تنتقل بعد عامين إلى دبي مول الذي كان قد افتتح حديثاً آنذاك.

واليوم، بعد عودة متجر (ستييب) في بيروت إلى العمل من جديد، ووجود (ستيبيفي) في موقع مميز داخل دبي مول، تؤمن مكتبي بأنها قادرة على خدمة المنطقة على نحو جيد. إذ تقول: "مع وجود هذين المتجرين، تتمكن من عرض تصاميم

## الطلب على السجاد التقليدي والمصنوع باليد في ازدياد فهو فن مثل اللوحات ولا ينبغي الاستعجال في صناعته

الجميع. وتكشف عن أن أمهلا الأكبر هو أن تُعتبر هذه السجادات الجميلة في يوماً من الأيام شكلاً شرعياً من أشكال الفنون. أما في الوقت الحالي، تواصل منى وأشقاؤها ترويج القيمة الفنية للسجاد.

وتشهد أعمال (إيوان مكتبي) ازدهاراً ملحوظاً، فمع افتتاح فرعها الثالث في 1998، ازدادت مبيعات الفروع الأخرى سريعاً نظراً إلى تنامي الاهتمام العام بالسجاد. وحرصاً على التوسع في محافظة الأعمال، استحوذ أبناء عائلة مكتبي على امتياز المتجر التركي (ستييب- Step) وهو دار سجاد تخصص في السجاد المعاصر. تقول منى: "أردت أن ألبى حاجات طيف

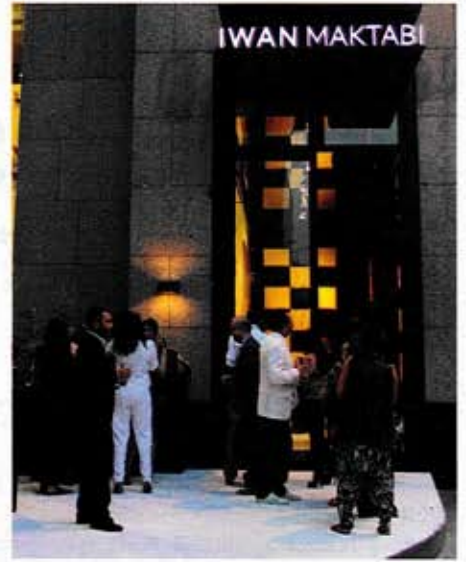
رغبات الزبون. تقول منى موضحةً سبب السمعة الطيبة التي تتمتع بها عائلتها في مجال بيع البسط الفاخرة: "نزود الزبائن بخدمة لا تضاهى في أي مكان بالمنطقة، خدمة تركز إلى عقود من الالتزام بجمع وبيع السجاد الشرقي".

يستغرق صنع السجادة، حسب الطلب، عادة بين 3 إلى 5 شهور، تبعاً لتعقيد التصميم ومستوى الانقاز. وترى مكتبي أنه كلما طال أمد صنع السجادة كان ذلك أفضل، إذ تقول: "السجاد مثل اللوحات. إنه فن ولا ينبغي الاستعجال في صناعته".

وتحرص مكتبي على مشاركة العالم في متعتها، لذا تجدها تشارك بانتظام في المعارض المقامة. وقد عرض المتجر مؤخراً مجموعة من السجاد في (أيام التصميم دبي). وكان من بينها سجادة (تامرين فنديتا) التي صممها محمد مكتبي، والتي تعرض نصاً ذهبياً كوفياً يتلاشى في درجات من اللون الذهبي.

وترى مكتبي أن مشرف المعرض الذكي يستطيع أن يجعل الناس ينظرون إلى السجاد نظرة مختلفة. فبينما تشجع منى الزبائن على الاستمتاع بالنسيج الناعم الملمس لسجادها بالسير عليه في موقع المعرض، يشاهد الزبائن مرة أخرى أعمالها الفنية، وهي معلقة مثل اللوحات ليراها





وتعترف ضاحكة بالقول: "أسافر الآن فقط لكي أتعلم المزيد عن السجاد". وحين سُئلت عن سجادتها المفضلة، ظهرت الحيرة على محياها قائلة: "عندي العديد من القطع المفضلة"، غير أن سجاد (قشقاوي) المعروف بألوانه البديعة وصفوه فائق النعومة يحتل مكانة خاصة في قلبها. إذ تقول منى بحماس: "الالوان بديعة، والجودة فائقة، والسجاد ناعم جداً. أحب سجاد (قشقاوي) القديم، والجديد منه جميل أيضاً، لكني أحب القديم".

وتعترف مكتبي أن كل منطقة فيها نوع سجاد تراه وتقع في حبه، إذ تقول: "أحياناً أرى سجادة جميلة وأتساءل كيف حاكها النساج"، معترفةً أن من السهل العثور على سجاد جميل في هذه السوق كل يوم.

بعد أن يهبط الرعاة بجرأة من قمم الهمالايا، يمكن العثور على سجاد مكتبي في كل مكان، في قصور الحكام، وفي المكاتب الحكومية، ومعارض الماركات الباريسية العصرية. لكن فيما تعد الشركة المؤسسة المتفانية خطياً عظيماً لتطوير إرث قديم، تواصل الحفاظ على إرث أجدادها. يكفيك أن تلقي نظرة طويلة إلى سجادة ممددة، وستدرك في الحال سر افتتاح منى مكتبي، مثل غيرها من جامعي السجاد وعشاقه، بهذا المجال.

التجزئة العملاقة التي تسيطر على سوق التجزئة.

مع ذلك، فعزيمتها تبقى صلبة؛ فهذه تحديات واجهتها عائلة مكتبي منذ أجيال. لقد سافر حسين مكتبي، جد المؤسسين الذي ينحدر من سلالة ممتدة من تجار السجاد، من بيته في مقاطعة أصفهان بإيران إلى بغداد ثم إلى دمشق قبل أن يستقر في بيروت عام 1926. ولكونه تاجر سجاد شرقياً فقد أثار إعجاب المدينة بالسجاد، وبعد أن فتح متجر (حسين مكتبي وأولاده)، اكتسب سمعة طيبة بوصفه الأفضل في هذا المجال.

حمل والد منى هذا الإرث ونقله إلى أبنائه السنة. تستذكر مكتبي بالقول: "منذ أن كنت صغيرة، كنا نذهب دائماً إلى متجر السجاد". كما تتذكر منى عطلاتها في تركيا وباكستان واكتشاف الاسواق القديمة بحثاً عن السجاد، لذا تعترف بأنها لم تفكر يوماً بالدخول في مجال آخر، رغم أنها أخذت استراحة قصيرة لنيل شهادة في فن الاتصال من (الجامعة الأمريكية) اللبنانية. ولكن سرعان ما لبّت منى نداء أجدادها، وانضمت إلى عمل العائلة بافتتاح متجر (إيوان مكتبي) مع أشقائها.

وهكذا، يشغل عمل مكتبي جزءاً كبيراً من حياتها، مثلما كانت الحال مع أسلافها.

وسجاد عصري لا يتوافر في إيوان". ويبدو أن تأكيدات سيدة الأعمال في محلها، إذ تكشف مكتبي عن قائمة زبائنها في متجر دبي والتي تتضمن (ديور) و(لويس فيتون) و(سيلين) وحكومتها الكويت وأبوظبي.

وتنظر مكتبي إلى المستقبل بآمال عريضة، إذ تقول بثقة: "لا حد للطموح في هذا العمل". ولكن في الوقت الذي يهرول تجار التجزئة الآخرون للتوسع عالمياً وزيادة معروضاتهم، تحافظ الشركة المؤسسة على تركيزها، وتقول: "أولويتنا كانت ومازالت تنحصر في السجاد". وفيما تواصل عصرية متجر (ستيببفي) جذب الأنواق في دبي، لاتزال خبيرة السجاد شغوفة بحبها الأول، إذ تؤكد أن متجر (إيوان مكتبي) يحتاج إلى الوصول إلى دولة الإمارات قريباً.

تلمح القائدة الواثقة إلى أن الطلب على السجاد التقليدي والعتيق والمصنوع باليد يزداد، لاسيما في دبي ودول الخليج العربية، وتأمل في أن تنتهز الفرصة دون تباطؤ. تقول: "حان الوقت لكي نفتتح متجراً"، وتكشف أن البحث عن موقع مثالي مهمة صعبة. وتضيف مشيرة إلى تحد آخر كبير: "لا أريد أن افتتح متجراً في أي مكان كان. إن أكبر مشكلاتي هم الحيتان الكبار"، مشيرة إلى مجموعات