

Как открыть частную музыкальную школу

Интервью с сооснователем Digital Renaissance Music Institute Дмитрием Пановым

Люди хотят строить музыкальную карьеру, а их этому не учат. Этот парадокс государственного образования подтолкнул Дмитрия Панова к созданию нескольких частных музыкальных школ. В интервью EdDesign Mag Дмитрий рассказывает, как разработать образовательную программу, где искать учеников и инвесторов, какую роль в бизнесе могут сыграть партнёры и почему бесплатное музыкальное образование не всегда оправдывает ожидания.

Интервью с Дмитрием иллюстрирует обзор «Край печальных виртуозов: как учат музыке в России», опубликованный компанией ED Architecture в сентябре 2026 года.

> Дмитрий Панов — сооснователь и управляющий директор дубайского Digital Renaissance Music Institute, бывший директор Moscow Music School и сооснователь школы современной музыки Glinka. Дмитрий родился в Москве, окончил факультет истории искусства по специальности «культурология» в РГГУ, работал в музыкальных журналах Bravo и «Хулиган» и в музее «Гараж».

Этап I. Glinka (Москва)

Как начинался проект Glinka?

В 2015 году я работал в «Гараже» и к тому времени немного заскучал в музейно-искусствоведческой среде. Тогда я решил взяться за один из тех проектов, которые давно хотел сделать, но всё никак не решался. Ещё со времён студенчества у меня была записная книжка, куда я заносил все свои идеи. Я пролистал её и нашёл идею, которая была помечена как Moscow Music School.

В чём был смысл? В России очень много возможностей получить академическое музыкальное образование и играть классику. На это заточены школа, училище и консерватория. Но популярной музыкой никто институционально не занимался. Люди хотят строить музыкальную карьеру, выпускать релизы, попадать на стриминговые платформы, снимать клипы, делать концерты, а им предлагают всё что угодно, только не это. Идея была в том, чтобы дать людям то, что они хотят.

После РГГУ у меня был опыт в педагогике, а мой приятель Вадим Резвый, сооснователь Moscow Coding School, рассказал, как всё было устроено у них. И посоветовал найти партнёра, потому что в трудную минуту это помогает не падать духом. Грубо говоря, перед партнёром стыдно облажаться. В итоге именно Вадим познакомил меня с Андреем Рощёвкиным, который приходил к нему с похожей идеей.

Мы с Андреем договорились, что он будет заниматься маркетингом, а я всем остальным. Я открыл ИП, нанял бухгалтера, договорился о помещении с ещё одним приятелем, сооснователем клуба Powerhouse Андреем Алгоритмиком. Идея была простая: клуб работает вечером, а днём в выходные дни мы расставляем столы и стулья в большом зале и проводим занятия. Есть музыкальное оборудование, есть проектор, преподавателя посадим на сцену, студенты будут приходить со своими ноутбуками и наушниками.

Первоначальные инвестиции были практически нулевые. Аренда на условиях постоплаты: если у нас будет выручка, заплатим, а если нет, то никто ничего не теряет.

Мы претендовали только на то время, которое площадка в любом случае не использовала. Если бы появилось другое мероприятие, мы должны были либо уступить, либо арендовать на обычных условиях. Мы скинулись только на рекламу: в Facebook (принадлежит Meta, которая признана в России экстремистской организацией и запрещена — EdDesign Mag), ВКонтакте, Яндекс Директ и Google Ads. И это сработало.

Кто разрабатывал курсы, кто преподавал?

По опыту РГГУ я знал, как разрабатывать план курсов, и составил почасовой план занятий с домашней работой. Нашим основным преподавателем был Антон Маскелиаде, сосед и приятель Андрея Рощёвкина. Антон никогда не преподавал и поначалу сомневался в том, что это хорошая идея, но в итоге оказался безумно талантливым преподавателем. Мы провели тестовый урок с друзьями в Powerhouse, Антон потренировался, мы собрали фидбек и с полной уверенностью запустились. После этого Антон уволился из компании, где работал, и вышел к нам на постоянной основе.

Как был организован процесс?

Формат я подсмотрел у Moscow Coding School. Курс — три уикенда. Занятия по шесть часов, четыре пары подряд. Сначала был один курс Антона по Ableton Live, потом появились другие преподаватели и другие курсы: теория музыки, диджеинг, битмейкинг, синтез звука. В среднем на курсе было 10–15 человек. Максимум мы могли пропустить через себя 50 человек одновременно. Курс стоил 30 тысяч рублей. Реальный оборот был около 600 тысяч рублей в месяц. Львиную долю съедали реклама, гонорары преподавателям, аренда. Прибыль мы делили пополам с Андреем: это был дополнительный заработок.

В какой-то момент мы вышли на плато. Чтобы расширяться, нам нужна была постоянная площадка. Всё-таки основная деятельность Powerhouse была связана с концертами: иногда не получалось планировать работу из-за саундчека, иногда мешал звук капучинаторов, потому что бар не закрывали. И у нас становилось больше желающих, а в Powerhouse вмещалось не очень много людей. И мы арендовали помещения в коворкинге DI Telegraph (в здании Центрального телеграфа — EdDesign Mag).

Через какое-то время встал вопрос, что делать дальше. Студентам нравилось, но экономический выхлоп… Мы работали на нашем с Андреем энтузиазме, а он начал терять интерес к бизнесу, который не растёт. Разругался на ровном месте с Антоном, когда тот пришёл со своими маркетинговыми идеями. В результате Антон ушёл делать «Школу музыки Маскелиаде», а я сказал, что нужно или закрывать бизнес, или искать инвестиции и расширяться. Мы решили найти инвестора и сделать более интересный проект.

Этап II. Moscow Music School

Правда, что вы стали работать на Universal University (частный университет креативных индустрий в Москве, который объединяет несколько образовательных проектов — EdDesign Mag) как наёмный сотрудник?

Всё так. Фактически мы были наёмными руководителями подразделения: я директор, Андрей — директор по маркетингу. Мы договорились, что все наработки Glinka — соцсети, методический материал, программа — переносятся в новый проект Moscow Music School. Туда перешли работать и некоторые преподаватели. И однажды утром социальные сети Glinka объявили: «Всем привет! Теперь мы — Moscow Music School».

Это была уже другая история: не краткосрочные курсы, а дополнительное профессиональное образование. У нас появилось оборудование, два компьютерных класса, два репетитория, проектная студия. Но самое главное — нас приняли в семью, частью которой были, например, Британская школа дизайна и Архитектурная школа МАРШ. Я сам учился в МАРШ на архитектора, хотя делать это основной профессией не стал.

Вы адаптировали к нормам ДПО свои методические наработки по коротким курсам из Glinka?

Наши курсы практически в неизменном виде стали дисциплинами, но саму архитектуру программ ДПО мы снова создали с нуля. Я позаимствовал её у нашего британского бакалавриата.

Британская система, как правило, базируется на четырёх модулях, неважно, юриспруденция это, архитектура или астрономия. Первый — Knowledge: базовые академические знания, обязательные для всех. Второй — Skills: прикладные навыки. Третий — Context: понимание культурного, исторического, технологического и профессионального контекста. И, наконец, четвёртый — проект: ты что-то узнал, чему-то научился, понял контекст и применил полученное на практике.

В нашем случае Knowledge — это теория музыки (то есть сольфеджио, гармония, ритмика, мелодия) и физика звука. Skills — это так называемые DAW, или Digital Audio Workstations (программное обеспечение, например Ableton Live), а также музыкальные инструменты, вокал и отдельные технические дисциплины вроде звукового дизайна, сведения или мастеринга. Контекст — это история музыки, точнее popular musicology, а также необходимые знания об авторском праве и музыкальной индустрии. А проект — работа в проектной студии, где студенты пишут свою музыку, опираясь на полученные знания и умения.

И это было главным ноу-хау. В других музыкальных школах или консерваториях учебного времени на создание чего-то своего не выделяется. Да, ты пишешь этюды в рамках дисциплины «Композиция», пишешь диплом, но это ученические пробы пера, обычно аналитические, а не то, что можно опубликовать как музыкальный релиз. У архитекторов, художников, дизайнеров в образовательных программах есть проекты, а у музыкантов почему-то нет. Причём не только в России.

Что лично вы вынесли из этого опыта и что вам пригодилось в новом проекте?

Партнёрство с Британией, опыт построения долгосрочных программ, бизнесовая и хозяйственная деятельность в целом. Наш годовой оборот в некоторые периоды достигал 80 млн рублей, то есть мы выросли больше чем в сто раз по сравнению с Glinka.

Почему вы ушли из Moscow Music School?

Изначально нам обещали доли в бизнесе, когда инвестиции окупятся, а эффективность будет подтверждена. Потом случился COVID, началась СВО, сменился состав собственников Universal University. Новые собственники сказали, что о договорённостях со мной ничего не знают, поэтому я отправился в свободное плавание.

Этап III. Digital Renaissance Music Institute (Дубай, ОАЭ)



Расскажите, как строился ваш новый проект?

Он строится прямо сейчас: мы стартовали в июне 2025 года. Проект рождается в муках: сами видите, какая геополитическая обстановка на Ближнем Востоке. Нам не повезло

буквально везде, где могло не повезти.

Как всё начиналось? Ко мне обратился частный инвестор — крупный российский бизнесмен, музыкальный энтузиаст и основатель собственной группы, который инкогнито ходил в Moscow Music School, и ему всё нравилось. У него компания в Дубае, и он предложил сделать что-то подобное здесь. Я ответил, что мне интересно, но, если ему нужен бренд Moscow Music School, я познакомлю его с нужными людьми. Он ответил, что ему интересно поработать именно со мной, а сам по себе бренд в ОАЭ ценности не представляет.

Мы согласовали бизнес-план и начали работу. Без аренды компанию здесь не зарегистрируешь, поэтому мы снимаем 400 кв. м в Dubai Knowledge Park, одной из двух свободных экономических зон Дубая, предназначенных для образовательных проектов. В других местах тоже можно вести образовательную деятельность, но там нужно самостоятельно получать лицензию. Здесь всё под ключ и есть целевой трафик: студенты других университетов. Сам кампус напоминает Беркли или Стэнфорд, такой калифорнийский стиль.

Большая ли у вас команда?

Восемь человек в администрации, включая меня, и человек десять преподавателей. Ключевых сотрудников я пригласил из Moscow Music School, некоторые работают удалённо.



Как привлекаете студентов?

Воронка получилась такая же, как в Москве, где мы никогда не рекламировались напрямую, потому что стоимость курса — 30 тысяч рублей — великовата по сравнению даже с московской средней зарплатой. Это не «увидел и купил». Поэтому там мы гнали трафик на бесплатные мероприятия: лекции, мастер-классы, чтобы люди приходили и видели, насколько то, что мы делаем, отличается от того, что они привыкли считать музыкальной школой: у нас всё современно, хорошо оборудовано, приятная атмосфера. Видели и хотели к нам вернуться.

В Дубае у людей деньги есть, но нет такой тяги к знаниям. Зачем стараться, страдать, учить, сжав зубы? У них и так всё хорошо, и с деньгами, и по жизни, они уверены, что и дальше всё будет хорошо. Так что здесь приходится решать другую проблему — формировать в людях потребность учиться, объяснять, зачем это нужно. Мы проводим бесплатные мероприятия, делаем совместные ивенты с магазинами техники и софта, продвигаем себя с помощью Meta (признана в России экстремистской организацией и запрещена — EdDesign Mag) и Google. Немножко крутили платную рекламу в LinkedIn, пробовали TikTok, но трафик оттуда получался слишком дорогим.

Есть ли у вас доля в проекте?

Есть небольшая доля, как всегда, в стартапах, но постепенно будем выходить на паритет. При этом решающий голос всегда останется за партнёром.

В чём ещё вы видите отличие рынка Дубая от московского?

В ОАЭ, как и в большинстве стран мира, нет системы бесплатного музыкального образования. Музыкой занимаются только те, кто готов за это платить. Например, в Великобритании люди годами за свои деньги готовятся к тому, чтобы поступить в Royal College of Music (учиться там считается большой честью), а потом четыре года платят по 10 тысяч фунтов.

Отсутствие системы бесплатного музыкального образования влияет на уровень подготовки. По сравнению с тем, что умеют наши московские абитуриенты, местные — абсолютные новички. В Digital Renaissance мы сначала хотели делать профессиональные курсы вроде продюсирования, но в итоге вернулись просто к скиллам: учим играть на музыкальных инструментах, петь, сочинять песни и работать с софтом.

То есть в Москве к вам приходили более подготовленные люди?

Более умелые, да, но менее уверенные в себе. В России система осталась с советских времён, и по уровню подготовки с российскими выпускниками мало кто сравнится. Но система репрессивная. Ты, конечно, ни за что не платишь, но тебе делают одолжение,

поэтому право заниматься бесплатно нужно заработать. Знаете, в какой ещё стране мира есть бесплатное музыкальное образование? В Венесуэле. При Уго Чавесе такие школы появились в каждом районе.

В России только московские школы, училища и вузы ежегодно выпускают тысячи студентов. Государственный ресурс осваивается, система воспроизводится. Вот только канализировать этот поток не выходит: большинство получает сертификат и вешает его на стенку. Ежегодно выпускаются преподаватели фортепиано, им всем нужна работа и зарплата, им важно преподавать фортепиано, а не сидеть в офисе. А что мы хотим в итоге? Мир, в котором каждый преподаёт фортепиано?

Российские выпускники — непризнанное сокровище, но часто они не нужны и за рубежом, потому что наши люди в большинстве своём плохо знают английский язык. Шведы говорят на английском как на родном, арабы, индийцы с лёгкостью переходят на английский в обиходных разговорах. У нас всё иначе. И ещё одна проблема: студенты наших консерваторий страдают, когда им нужно придумать что-то своё. Как же так? Великие композиторы писали, а кто я такой? Как я посмею? Такой вот побочный эффект нашего образования, которое нужно реформировать.