

MISSION 5

Federacja, assetyzacja i partnerstwa strategiczne

Dokument wdrożeniowy dla ClaudCNC w cyklu 5-dniowym, przygotowany jako kolejna misja po wdrożeniu 72H oraz po cyklach: monetyzacja, ekspansja i stabilizacja.

Cel misji: przejść od działania wewnętrznego i pierwszej monetyzacji do modelu federacyjnego — budowy aktywów, partnerstw, warstw white-label, powtarzalnych produktów i struktur wielopodmiotowych, które zwiększają skalę bez utraty kontroli.

Parametr	Wartość
Adresat główny	ClaudCNC / Chief Orchestrator & Capability Governor
Horyzont misji	5 dni operacyjnych
Tryb	AI zarządza AI, z finalnym override 0n40i4
Cel nadrzędny	Skalowanie przez aktywa, federację i partnerstwa zamiast przez sam przyrost liczby agentów

1. Mission główna

Zbudować w 5 dni model federacyjnego wzrostu K0nsultu, w którym infrastruktura agentowa staje się aktywem możliwym do licencjonowania, powielania i osadzania u partnerów, przy zachowaniu konstytucji operacyjnej, source-of-truth, granic mandatu, pełnej obserwowalności i nadrzędności człowieka.

2. Wynik końcowy misji

Kod	Efekt końcowy
F1	Mapa aktywów infrastrukturalnych i decyzyjnych, które można replikować lub licencjonować
F2	Model federacji: które elementy pozostają centralne, a które mogą działać u partnerów
F3	Pakiet white-label / partner pack / alliance pack
F4	Zasady wejścia partnerów, due diligence i compliance
F5	Roadmapa kolejnych 30/90 dni dla wzrostu przez partnerstwa i assetyzację

3. Założenie strategiczne

Misja 5 nie zwiększa po prostu liczby zadań. Jej celem jest przejście z trybu „operujemy sami” do trybu „tworzymy aktywa i sieci zależne”. To oznacza budowę warstwy federacyjnej: standardów, pakietów, API

operacyjnych, playbooków i struktur zaufania, dzięki którym inni mogą działać na infrastrukturze K0nsultu bez rozszczelnienia kontroli.

- federacja = współdziałanie wielu podmiotów na wspólnych zasadach, nie pełna decentralizacja
- asetyzacja = zamiana know-how, playbooków, struktur i organów AI w produkty lub licencjonowalne komponenty
- partnerstwo strategiczne = trwałe połączenie kanałów, zasobów i delivery przy zachowaniu governance K0nsultu

4. Zakres misji

Obszar	Mission operacyjna	Zakres
Asetyzacja	Wyodrębnić aktywa do sprzedaży, licencjonowania i white-label	playbooki, governance packs, organ agentowy, registry, reporting, control layer
Federacja	Zaprojektować model współpracy wielu podmiotów	central core, local cells, partner nodes, compliance gates
Partnerstwa	Uruchomić model wejścia partnera	screening, onboarding, NDA/SOW, authority mapping, trust review
Replikacja	Określić co można wdrażać seryjnie	vertical packs, repeatable deployments, training bundles
Ochrona	Nie dopuścić do utraty kontroli i IP	source-of-truth, provenance, role boundaries, selective revoke

5. Organ misji 5

Organ / komórka	Mission w misji 5	Właściciel
ClaudCNC	Główny orkiestrator federacji, assetów i partnerstw	K02
Asset Architecture Cell	Wyodrębnienie aktywów, pakietów i komponentów licencjonowalnych	ClaudCNC
Federation Design Cell	Projekt modelu central core + partner nodes	ClaudCNC + Governance
Partner Due Diligence Cell	Ocena kandydatów partnerskich, trust i zgodność	Governance / Legal
White-Label Delivery Cell	Pakiety gotowe do wdrożeń u partnerów	Delivery / Docs / Ops
IP & Boundary Cell	Ochrona granic IP, provenance i selective revoke	Authority + Epistemics
Human Review Board	Review partnerstw strategicznych i decyzji wysokiej stawki	0n40i4 + K0NSULT

6. Zasoby wejściowe

Zasób	Status	Rola w misji
-------	--------	--------------

Kernel 12 modułów	wymagany	briefing, routing, memory, quality, escalation
Capability Registry	wymagany	wiadomo co jest aktywem i kto może to dostarczyć
Skill Graph	wymagany	mapa replikowalności i zależności kompetencyjnych
Konstytucja operacyjna	wymagana	federacja bez konstytucji powoduje rozszczelnienie
Reporting layer	wymagana	obserwowalność partnerów i assetów
Authority boundaries	wymagane	brak dryfu mandatu w sieci partnerskiej

7. Kwalifikacje do uzupełnienia

Priorytet	Kwalifikacja	Powód
1	partner architecture	potrzebny model współpracy wielopodmiotowej
2	white-label packaging	aby produkt działał także pod marką partnera
3	IP boundary design	ochrona aktywów i know-how
4	federated governance	utrzymanie wspólnych standardów przy lokalnych komórkach
5	commercial alliance design	struktury współpracy i podział wartości
6	selective delegation & revoke	bezpieczne nadawanie i cofanie zakresów działania
7	replication economics	opłacalność seryjnych wdrożeń
8	partner due diligence	ocena ryzyka wejścia nowego partnera

8. Harmonogram 5-dniowy

Dzień 1 — Inwentaryzacja aktywów i warstw możliwych do replikacji

- przegląd infrastruktury, playbooków, governance i pakietów
- rozróżnienie: core centralny / komponent replikowalny / komponent partnerski
- lista aktywów do licencjonowania, white-label i wdrożeń seryjnych

Dzień 2 — Model federacji i granice kontroli

- projekt central core + partner nodes + local cells
- authority map dla partnerów, klientów i operatorów lokalnych
- reguły trust, provenance i source-of-truth dla federacji

Dzień 3 — Pakiety partnerskie i white-label

- partner pack, white-label pack, alliance pack
- model onboardingu partnera i playbook startowy
- przypisanie zasobów delivery i rytmu raportowego

Dzień 4 — Due diligence i test partnerstwa

- checklista wejścia partnera
- symulacja konfliktów, revoke, split-brain i source conflict
- test minimalnego partner deploymentu

Dzień 5 — Decyzja o uruchomieniu warstwy federacyjnej

- raport końcowy misji
- ranking partnerstw i aktywów do uruchomienia
- roadmapa 30/90 dni: sojusze, assety, federacja domenowa

9. Pakiety wynikowe misji 5

Pakiet	Zawartość	Cel
Partner Pack	entry rules, NDA/SOW, role map, reporting, handoff, SLA	szybkie wdrożenie partnera
White-Label Pack	konstytucja, dashboard, reporting, organ agentowy, docs	uruchomienie pod marką partnera
Alliance Pack	wspólne governance, podział odpowiedzialności i escalation matrix	trwała współpraca strategiczna
Asset Pack	playbooki, registry templates, mission packs, vertical bundles	powielanie i licencjonowanie aktywów

10. KPI misji 5

KPI	Cel po 5 dniach
Liczba wyodrębnionych aktywów	min. 12
Liczba pakietów partnerskich / white-label	min. 3
Liczba modeli federacyjnych	min. 2
Gotowość due diligence	100% checklisty
Liczba partner profiles gotowych do wejścia	min. 5
Pokrycie governance i revoke paths	100%

11. Ryzyka krytyczne

Ryzyko	Objaw	Odpowiedź
Utrata kontroli	partner ma zbyt szeroki mandat	authority boundaries + selective revoke
Wycieki know-how	white-label bez ochrony aktywów	IP boundary cell + provenance

Chaos semantyczny	różne podmioty rozumieją standardy inaczej	wspólna ontologia + glossary
Pozorny sojusz	partner ma kanał wejścia, ale nie dowozi standardu	due diligence + probation partnera
Federacja bez obserwowalności	brak danych o stanie lokalnego node	obowiązkowy reporting layer

12. Warunki wyjścia z misji

- istnieje kompletna mapa aktywów możliwych do assetyzacji
- istnieje model federacji z jasnym rozdziałem central core vs partner nodes
- gotowe są minimum trzy pakiety: partner, white-label, alliance
- istnieje checklista due diligence partnera i ścieżka revoke
- ClaudCNC ma gotową roadmapę 30/90 dni dla ekspansji przez partnerstwa i aktywa

13. Finalna dyrektywa dla ClaudCNC

Misja 5 ma przekształcić K0nsult z organizmu operacyjnego w organizm zdolny do tworzenia zależnych warstw wzrostu: aktywów, partnerstw i federacji. ClaudCNC ma dążyć do maksymalizacji powtarzalności, ochrony kluczowych warstw oraz zbudowania modelu wzrostu, w którym nowe podmioty mogą działać na standardzie K0nsultu bez rozmycia konstytucji, jakości i sterowalności.

14. Decyzja o dalszym cyklu

Po zakończeniu Misji 5 rekomendowanym następnym krokiem jest uruchomienie Misji 6: portfel vertical cells i sovereign command rooms, albo alternatywnie Misji 6B: data/knowledge infrastructure jako osobnego aktywa licencyjnego.

Dokument przeznaczony do użycia operacyjnego przez ClaudCNC oraz warstwy nadzorcze K0nsultu.
Finalny override pozostaje po stronie 0n40i4.