

Соперничество Рима с Карфагеном.

План урока.

1. Начало римско-карфагенского соперничества.
2. Вторая война Рима с Карфагеном.
3. Битва при Каннах.

Задание на урок.

? Как вы считаете, благодаря чему Рим смог одержать победу в борьбе с таким сильным противником как Карфаген ?



1. Начало римско-карфагенского соперничества

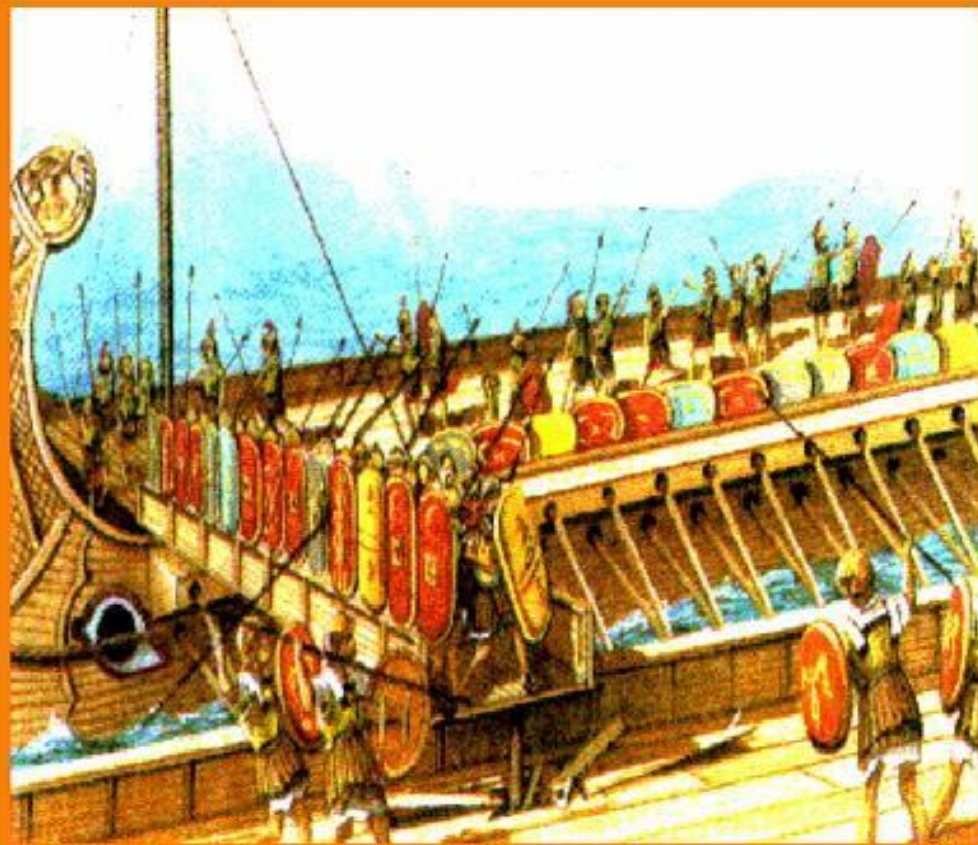


Подчинив Италию, римляне обратили внимание на остров Сицилия.

Но в 264 г. до н.э. Карфаген завладел юго-западным побережьем острова.

Обеспокоенные римляне послали в Сицилию свои войска.

1. Начало римско-карфагенского соперничества.



По договору заключенному в 241 г до н.э. Рим получал Сицилию, ставшую первой заморской территорией.

Карфаген должен был заплатить Риму в течение 10 лет в качестве компенсации за военные расходы огромную сумму денег.

Вскоре Рим захватил Корсику и Сардинию.

Для атаки кораблей противника римляне использовали КОРВУС.

Его перебрасывали на

2.Вторая война Рима с Карфагеном.



Восстановив силы, карфагеняне в 218 г.до н.э. Под руководством Ганнибала начали 2-ю войну.

Она продолжалась 16 лет .Рим терпел одно поражение за другим.

СРАЖЕНИЕ ПРИ КАННАХ (261 Г. ДО Н.Э.)

Варрон
(4 тыс.)



**Боевой порядок
римлян**



**Эмилий
Павел**
(2 тыс.)

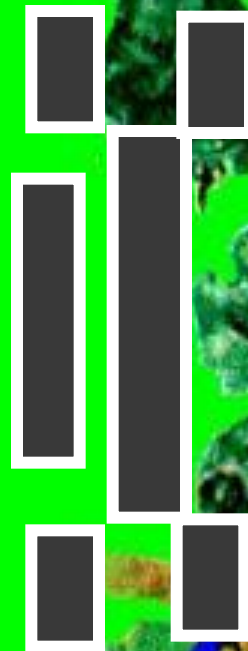


**Впереди стояла легковооруженная пехота, зато
концы серпа**

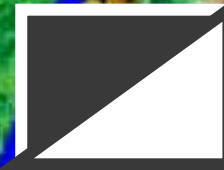
Ганон
(2 тыс.)



**Боевой порядок
карфагенян**



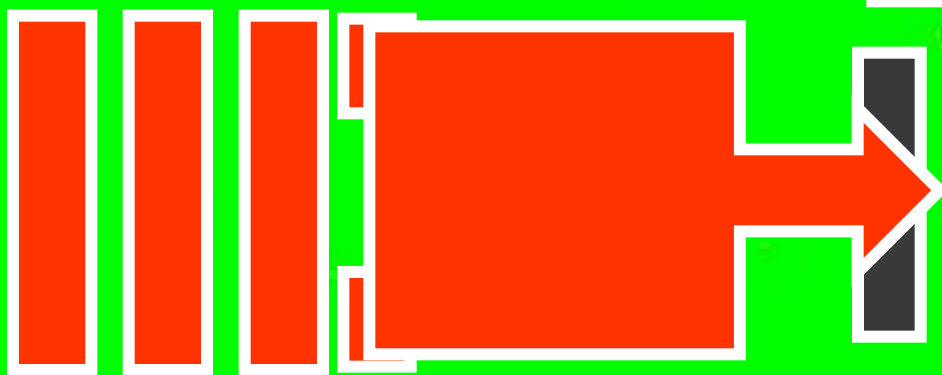
Газдрубал
(8 тыс.)



СРАЖЕНИЕ ПРИ КАННАХ (261 Г. ДО Н.Э.)

Варрон
(4 тыс.)

Боевой порядок
римлян



Ганон
(2 тыс.)

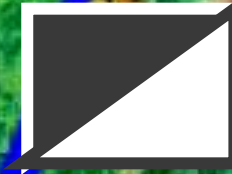
Боевой порядок
карфагенян



Эмилий
Павел
(2 тыс.)



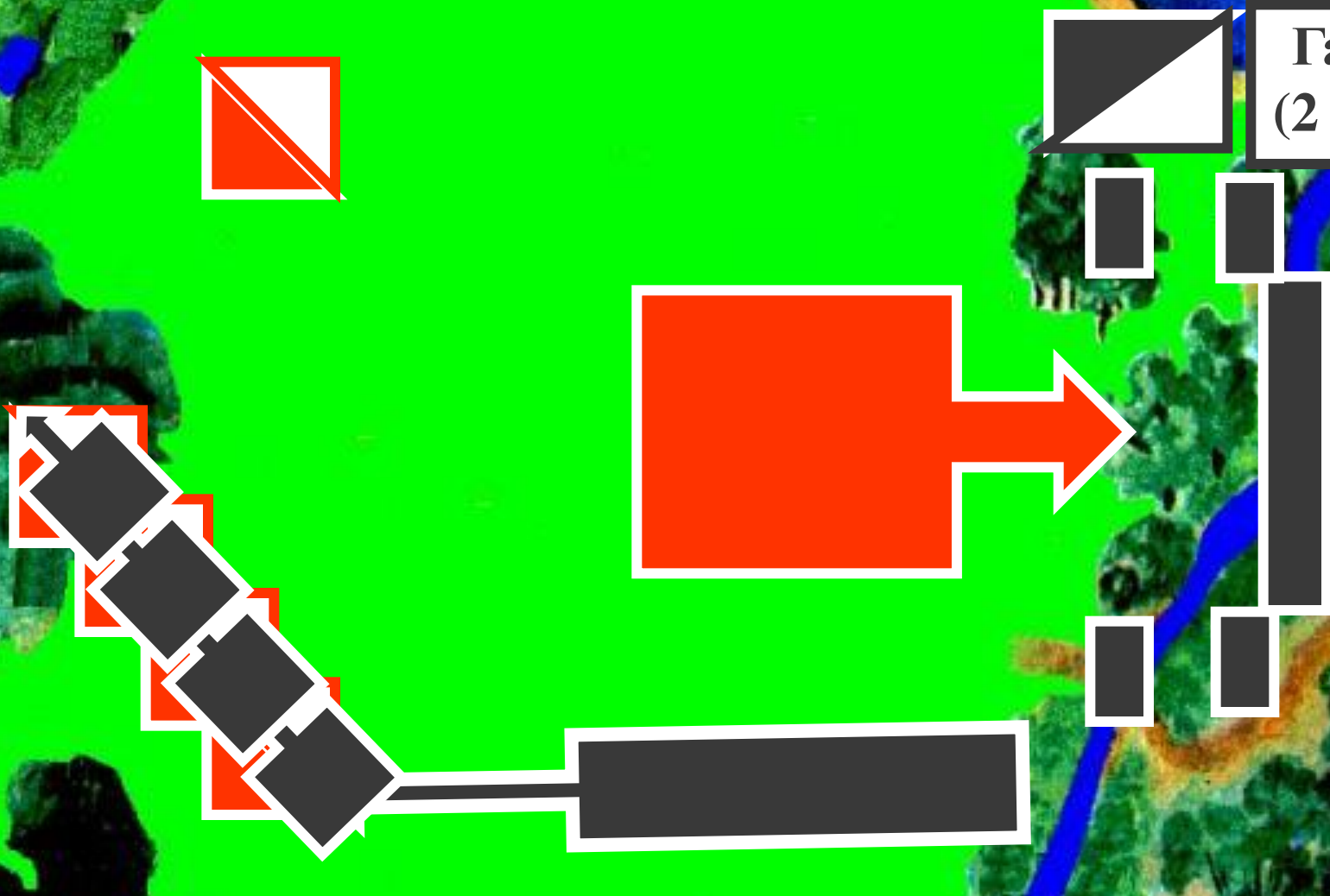
Газдрубал
(8 тыс.)



Одновременно брат Ганнибала, Газдрубал, нанес удар своей

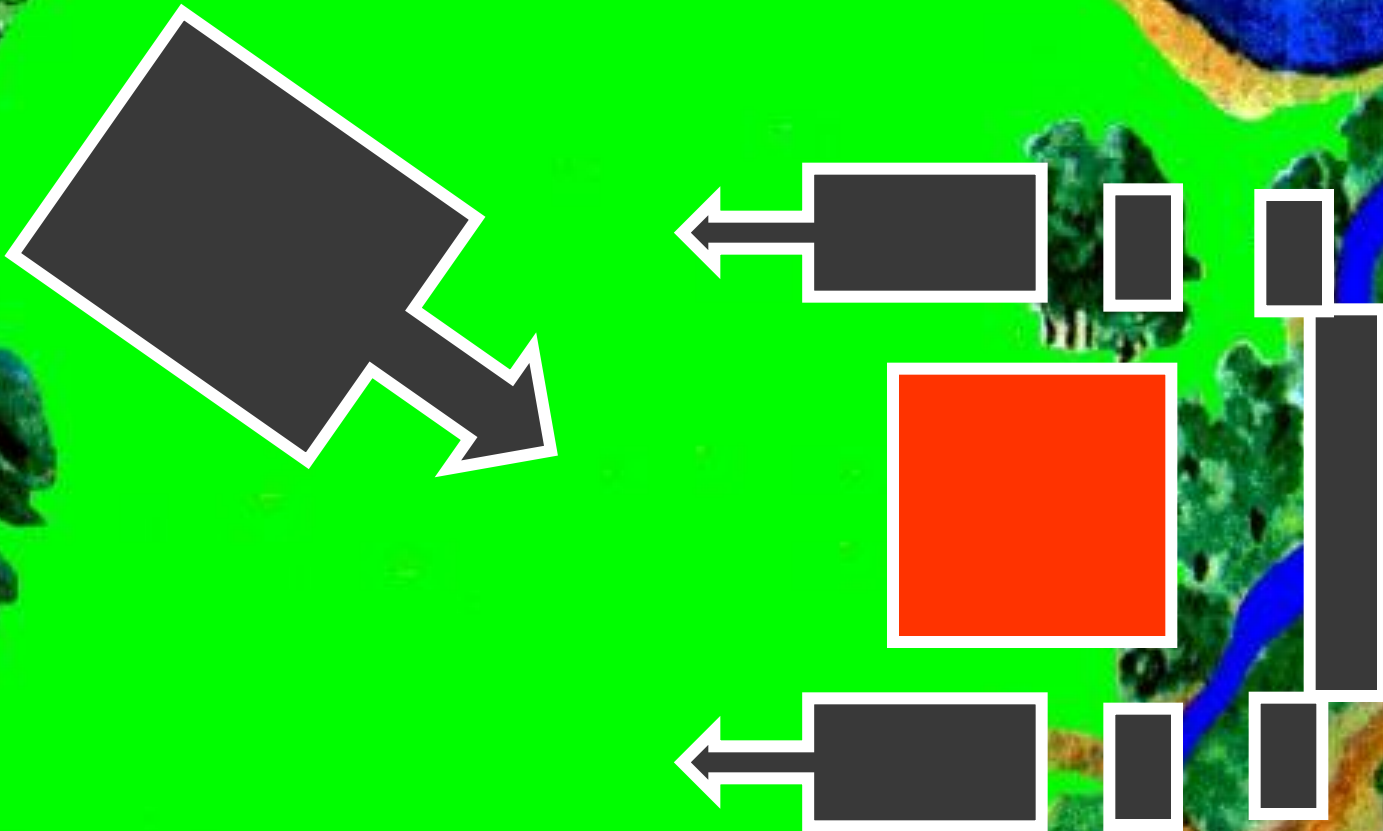
СРАЖЕНИЕ ПРИ КАННАХ (261 Г. ДО Н.Э.)

Ганон
(2 тыс.)



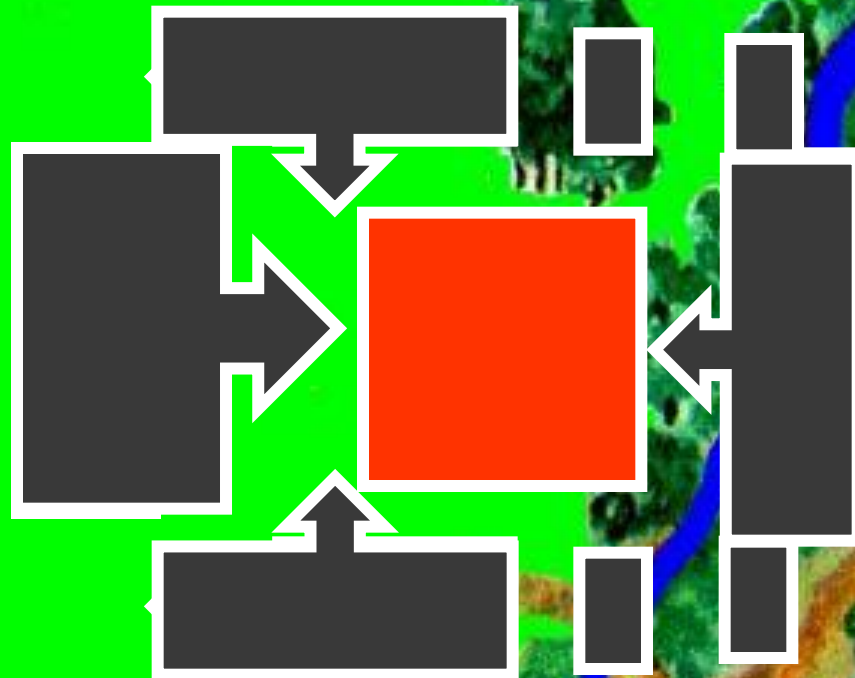
Газдрубал разбил конницу на правом фланге римлян и атаковал

СРАЖЕНИЕ ПРИ КАННАХ (261 Г. ДО Н.Э.)



Ганнибал перестроил свои войска, и нанес обходные удары сила-

СРАЖЕНИЕ ПРИ КАННАХ (261 Г. ДО Н.Э.)



Вскоре окружение было завершено, и римское войско в течение