

Indian refiners to benefit if Iran oil opens for trade

Crude scenario

Indian imports of Iranian crude

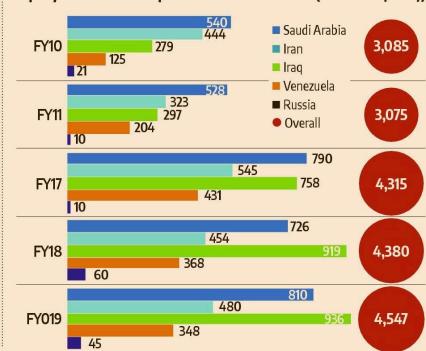
Financial years	Volume in '000 barrels per day	Value in bn	Volume share (%)
2009/10	444	10.20	14.40
2011	323	9.20	10.50
2012	299	11.60	NA
2013	266	9.60	NA
2014	226	8.40	NA
2015	225	7.00	NA
2016	273	4.30	NA
2017	545	8.90	12.60
2018	454	8.98	10.40
2019	480	12.10	10.60
2020	40	1.00	

India has not imported oil from Iran after 2020

Note: In 2018-19, oil constituted 90% of India's imports from Iran in value terms.

Source: Indian Customs Data

Top 5 yrs of Iranian imports over 2010-25 (‘000 barrels per day)



S DINAKAR

Amritsar, 16 January

All it took was an executive order by Barack Obama, then American President, on January 16, 2016, lifting sanctions on Iran over its nuclear programme, for Indian refiners to press the pedal, doubling imports of crude oil in 2016-17 from a year earlier to 545,000 barrels per day (bpd), illustrating the appetite among Indian refiners for Iranian oil grades.

Iran in FY10 was India's biggest supplier of crude oil after Saudi Arabia, but the sword of United States (US) sanctions and uncertainty over supplies led to Iraq displacing Iran in FY17, relegating Iran to third place, with imports grounding to a halt from June 2019.

The appetite may return soon if the United Nations (UN) and the US open Iranian oil for global trade, just as US President Donald Trump did with Venezuela earlier this month, senior refining sources and analysts said.

It could also open a window for Indian refiners after Trump closed the door for Russian oil supplies to India, especially when India's oil demand is growing by 3-4 per cent and import dependency has increased to 90 per cent, the oil ministry data showed. Reliance Industries, which was India's biggest buyer of Russian oil, has said it has stopped buying, and overall flows collapsed by nearly a third in January from November, the data from Kpler, a market-intelligence agency Kpler data showed.

"Iranian oil is a natural fit for Indian refiners because it is essentially a 'classic Middle East sour' barrel that India has processed extensively in the past," said Sunit Ritolia, analyst for Kpler, who in the past has sourced Iranian crude oil for an Indian refiner.

Light/heavy Iranian grades had proved to be a goldmine for Indian refiners in the past, offering one of the best values and may prove so again if the ongoing protests in Iran culminate in a peace accord, sources in the refining industry said. It is also a short

haul compared to paying high freight costs to ship similar grades from the US, Brazil or West Africa.

Flows from Iran trickled to a halt in May 2019 after the US Secretary of State Mike Pompeo announced in the previous month that the US would stop providing sanction exemptions to countries that imported Iranian oil. Of the eight countries that received exemptions, which expired May 2019, seven, including India, stopped imports. A government official said India abided by sanctions of the UN, and unlike Russian oil, which is not sanctioned, Iranian oil is barred from import.

Iran peak

Shipments of Iranian oil to India peaked in FY17, a year after Obama relaxed the sanctions. Iran has supplied 273,000 bpd in FY16.

"Indian refineries were generally designed for oil from West Asia and Iranian light and mix are varieties which generally create a higher value for the desired product (fuels) mix," said R Ramachandran, former refinery director, Bharat Petroleum, who has processed Iranian grades. Iraqi oil, consisting of Basrah Medium and Basrah Heavy, was the most competitively priced oil in November, averaging \$64.50 a barrel on a delivered basis, \$1.50 per barrel cheaper than Russian oil, the Indian customs data showed. Like other Gulf grades, Iranian crude oil is also pegged to the Oman/Dubai benchmark, a peg for oil supplies from Saudi Arabia, India's third-biggest oil supplier.

Iranian benefit

Stating the gains from Iranian oil, Ritolia said Indian refiners had understood the yields and operating behaviour of Iranian oil. "Beyond pricing, Iranian oil also offers strong logistical value: For refiners on the west coast it is a short-haul supply option, enabling a shorter voyage time, faster procurement cycles, and lower freight and working-capital exposure versus longer-haul alternatives such as the US Gulf Coast or West Africa," Ritolia said.

Coal gasification likely to see a ₹50,000-cr incentive push



RUN-UP TO THE
BUDGET

2026-27

SAURAV ANAND
New Delhi, January 16

THE UNION BUDGET for 2026-27 is set to signal a major pivot in India's coal policy with the government preparing to anchor a nearly ₹50,000-crore incentive push for coal gasification -- one of the largest clean-coal interventions -- as it looks to cut import dependence for energy.

The scheme will also help revive stranded gas-based power capacity and rebalance the country's energy mix, a

POLICY PIVOT

■ New scheme will help cut LNG imports, revive gas-based power units
■ The move represents a sharp escalation from the ₹8,500-cr incentive scheme approved in 2024

■ Coal gasification converts coal into synthetic gas that can be used for power generation or as feedstock for fertilisers and chemicals

■ A key driver behind the proposed Budget push is India's exposure to volatile global gas (LNG) and fertiliser markets



»INSIDE«

EASIER INVESTING NORMS IN DEFENCE FIRMS LIKELY **P2**

FY26 FERTILISER SUBSIDY PEGGED AT ₹1.95L CR **P2**

senior official said on condition of anonymity.

The move represents a sharp escalation from the ₹8,500-cr coal gasification incentive scheme

approved in 2024, which focused largely on pilot and demonstration projects.

The proposed framework is expected to primarily rely on large-scale Viability Gap Funding (VGF) to crowd in public and private investment into coal-to-gas, ammonia and methanol projects.

Continued on Page 7

Mkts to remain open on Feb 1

THE EQUITY MARKETS will remain open on Sunday, February 1 as per standard market timings on account of presentation of the Budget, circulars by leading stock bourses NSE and BSE said on Friday, reports **fe Bureau**.

EVEN AS OVERALL SHIPMENTS SLIDE THIS MONTH OVER US SANCTIONS

IOC, Nayara Lift Russian Oil; RIL Skips

Crude Reality

(Russian oil imports in '000 bpd)

	Jan 1-15	Change %
Indian Oil	503	64
Nayara Energy	471	56
BPCL	201	9
Total	1,179	+31

*Compared to 2025 average

US sanctions shrink pool of Indian buyers of Russian oil

Indian refiners started recalibrating Russian oil purchase after Trump's threat of penalty on Indian exporters last year

Purchase sharply decreased after US sanctioned Rosneft, Lukoil late last year

Reliance, HMEL, MRPL and HPCL took no Russian cargoes

Indian Oil accounts for about 43% Russian crude imported so far in Jan

Sanjeev Choudhary

New Delhi: State-run Indian Oil Corp and Rosneft-backed Nayara Energy have ramped up purchase of Russian crude this month. India's total imports from Russia, however, slid under US sanctions, with Reliance Industries, the largest buyer over the past year, taking no supplies.

India's imports of Russian oil averaged 1.18 million barrels per day in the first half of this month, down about 30% both from a year earlier and the 2025 average, according to Kpler, a global real-time data and analytics provider. Imports were about 3% lower compared with December.

US sanctions have sharply shrunk India's buyer pool for Russian crude, leaving just Indian

Oil, Nayara and Bharat Petroleum Corporation lifting cargoes so far this month.

Indian Oil received about half a million barrels a day, accounting for roughly 43% of total Russian crude shipped to India. This was Indian Oil's highest average intake since May 2024 and 64% higher than its 2025 average.

Nayara, which has become entirely dependent on Russian oil since it was sanctioned by the EU last year, was the second-largest buyer so far this month. Its imports of about 471,000 barrels per day—roughly 40% of Russian volumes shipped to India so far—were the highest in at least two years and 56% higher than its average intake in 2025.

BPCL received about 200,000 barrels per day, compared with its average of 185,000 barrels last year.

Besides Reliance Industries, Hindustan Petroleum Corporation, HPCL-Mittal Energy Ltd and Mangalore Refinery & Petrochemicals Ltd have not received any Russian cargoes in the first half of this month.

Reduced interest from some Indian and Chinese buyers has prompted Russian suppliers to deepen discounts. Industry executives say discounts on Russia's flagship Urals crude have increased to about \$5.6 a barrel for delivery at Indian ports from about \$2 before the US sanctioned Rosneft and Lukoil, Moscow's top two exporters, last October.

Indian Oil increased its intake of Russian oil in January to take advantage of this discount, industry executives said.

Tariffs Take a Toll ►► 8

Tariffs Take a Toll

►► From Page 1

Indian refiners began recalibrating their strategy on discounted Russian crude after the US last year criticised India's purchases and threatened additional tariffs. Some refiners moderated imports after an additional 25% tariff took effect in late August on Indian exports to the US.

However, US sanctions imposed on Rosneft and Lukoil triggered a sharper aversion to Russian oil. Indian refiners—except probably Rosneft-backed Nayara—have largely stopped taking cargoes from sanctioned suppliers, according to executives. Reliance Industries, which has a term deal with Rosneft, has stopped receiving cargoes from Rosneft as well as from other Russian suppliers, according to Kpler data.

Taxing petrol won't electrify Delhi roads

SHREY MADAAN

Delhi's latest electric vehicle proposal makes one thing clear: when policymakers run out of ideas to make cleaner technology attractive, they reach for taxes. The Delhi government is considering extending its green cess to petrol and CNG vehicles, on top of higher diesel levies, explicitly to make conventional cars more expensive and electric vehicles seem relatively cheaper. That is not climate leadership. It is fiscal coercion dressed up as environmental policy.

The premise is simple: make conventional vehicles more expensive and consumers will switch. But that assumes EV adoption is being delayed by attitude, not access. For many buyers, petrol and CNG vehicles remain the rational choice because they are cheaper upfront, easier to refuel, and more reliable for daily use, advantages that taxes do nothing to erase.

Delhi already offers some of India's most generous EV incentives: zero road tax, waived registration fees, and purchase subsidies of Rs 5,000 per kilowatt-hour. Yet electric

vehicles still account for only about 12-14 per cent of new registrations. If subsidies alone have not delivered mass adoption, a 1-2 per cent cess on conventional vehicles is unlikely to do so either.

For middle-income households buying two-wheelers or small cars, this tax is not a behavioural nudge, it is a price shock. For commercial drivers, delivery fleets, and small businesses, this shift functions less as an incentive and more as a penalty. EVs remain an impractical option for many operators: charging infrastructure is limited to a few urban corridors, electricity supply is unreliable in large parts of the country, and resale markets for electric vehicles are still immature. Raising the cost of petrol vehicles does nothing to address these structural gaps, it simply increases operating costs for those who have no viable alternative.

Global experience points in a different direction. In countries where EV adoption has accelerated, such as Sweden, Norway, and Finland, the transition followed a sequence: build strong charging networks, ensure availability of vehicles across price segments, foster competition

among manufacturers, and only then phase in penalties on high emission vehicles. Consumers were given a proper exit route before the door was closed.

Delhi risks doing the opposite. By leaning heavily on disincentives before the ecosystem is ready, it turns EV adoption into a forced decision rather than a rational one. This approach may raise revenue, the government estimates up to Rs 300 crore annually from levies on older vehicles, but revenue generation should not be confused with environmental success.

There is also a broader consumer-choice concern. When governments rely on taxation to engineer behaviour, they erode trust. Mobility is not a luxury; it underpins work, education, and daily life. Policies that treat vehicle ownership as a moral failing to be punished are more likely to provoke backlash than buy-in.

If Delhi is serious about cleaner air and higher EV uptake, it should prioritize rapid rollout of neighbourhoods, charging infrastructure, technology neutral rules, realistic financing options and clear long-term signals to



manufacturers and consumers. Electric vehicles will succeed when they are the better option, not when alternatives are made artificially worse. A green transition that depends on penalties is not a sustainable policy. It is simply an expensive way to delay the real work.

(The writer is Indian Policy Associate, Consumer Choice Center.)

रिलायंस का दिसंबर तिमाही में शुद्ध लाभ 18,645 करोड़ रुपए पर लगभग स्थिर

वैभव न्यूज़ ■ नई दिल्ली

विविध कारोबारों में सक्रिय रिलायंस इंडस्ट्रीज लिमिटेड (आरआईएल) का चालू वित वर्ष की तीसरी तिमाही में शुद्ध लाभ मामूली रूप से बढ़कर 18,645 करोड़ रुपए रहा। खुदरा कारोबार एवं गैस उत्पादन में गिरावट आने से उसके लाभ में लगभग स्थिरता आई है। बाजार पूँजीकरण के लिहाज से देश की सबसे बड़ी कंपनी आरआईएल ने शुक्रवार को अक्टूबर-दिसंबर, 2025 तिमाही के इस नतीजे की सूचना दी। एक साल पहले की समान अवधि में कंपनी ने 18,540 करोड़ रुपए का शुद्ध लाभ अर्जित किया था। कंपनी ने कहा कि जीएसटी दरों में कटौती, उपभोक्ता उत्पाद कारोबार के अलग होने और त्योहारों की खरीद दो तिमाहियों में बंट जाने के कारण खुदरा कारोबार की आय में वृद्धि सीमित रही। हालांकि, ऊर्जा और डिजिटल कारोबार में मजबूत मार्जिन से मिले लाभ ने इस असर की कमी हट तक भरपाई कर दी। रिलायंस इंडस्ट्रीज ने एक बयान में कहा कि दिसंबर तिमाही में उसका एकीकृत शुद्ध 18,645 करोड़ रुपए यानी 13.78 रुपए प्रति शेयर रहा जो पिछले साल की समान अवधि में 18,540 करोड़ रुपए यानी 13.70 रुपए प्रति शेयर था। आलोच्य तिमाही में कंपनी का परिचालन गणस्व बढ़कर



2.69 लाख करोड़ रुपए हो गया, जो पिछले साल की समान तिमाही में 2.43 लाख करोड़ रुपए था। वहीं, कर-पूर्व लाभ (ईबीआईटीडीए) 6.1 प्रतिशत बढ़कर 48,003 करोड़ रुपए रहा। डिजिटल और दूरसंचार कारोबार वाली इकाई जियो प्लेटफॉर्म्स का गणस्व करीब 13 प्रतिशत बढ़ा। इसकी बजह ग्राहकों के जुड़ाव में मजबूती, प्रति उपभोक्ता औसत आय (एआरपीयू) में सुधार और डिजिटल सेवाओं का विस्तार रहा। जियो प्लेटफॉर्म्स का लाभ 11.2 प्रतिशत बढ़कर 7,629 करोड़ रुपए हो गया। तिमाही के दौरान इसके ग्राहकों की संख्या बढ़कर 51.53 करोड़ हो गई, जबकि प्रति ग्राहक औसत गणस्व बढ़कर 213.7 रुपए हो गया। कंपनी के तेल-से-सायन (ओ2सी) कारोबार ने भी बीती तिमाही में मजबूत प्रदर्शन किया। इस खंड का गणस्व 8.4 प्रतिशत बढ़ा, जिसे बेहतर ईंधन मार्जिन, उत्पादन में वृद्धि और ईंधन खुदरा नेटवर्क के विस्तार से समर्थन मिला।

घरों में बढ़ी बिजली की खपत, उद्योगों में घटी, पीएनजी की ओर बढ़े लोग

बिजली और गैस दोनों में घरेलू उपभोक्ताओं की मजबूत बढ़त

संवाद न्यूज एंजेंसी

नई दिल्ली। राजधानी में पिछले कुछ वर्षों में ऊर्जा के इस्तेमाल का तरीका तेजी से बदला है। अब घरों में बिजली की खपत बढ़ रही है, जबकि उद्योगों में इसका उपयोग घट रहा है। साथ ही खाना पकाने के लिए लोग सिलिंडर गैस छोड़कर पाइप से मिलने वाली प्राकृतिक गैस को ज्यादा अपनाने लगे हैं।

एक रिपोर्ट के मुताबिक, घरेलू बिजली की खपत साल 2019-20 में 16,253 मिलियन यूनिट थी। यह बढ़कर साल 2024-25 में 19,817 मिलियन यूनिट हो गई। यानी पांच साल में घरेलू बिजली की खपत में करीब 21 प्रतिशत की बढ़ोतरी दर्ज की गई है।

राजधानी में ऊर्जा उपयोग का ट्रेंड बदला

घरेलू बिजली उपभोक्ताओं की संख्या भी तेजी से बढ़ी है। साल 2019-20 में जहां यह संख्या 50 लाख 67 हजार थी, वहीं 2024-25 में बढ़कर 62 लाख से अधिक हो गई। यह लगभग 24 प्रतिशत की वृद्धि है। इसके उलट औद्योगिक क्षेत्र में बिजली की खपत में लगातार गिरावट दर्ज की जा रही है। साल 2019-20 में उद्योगों में बिजली की खपत 3,597 मिलियन यूनिट थी, जो 2024-25 में घटकर 2,928.88 मिलियन यूनिट रह गई। यानी पांच साल में 22 प्रतिशत से अधिक की कमी आई है। औद्योगिक उपभोक्ताओं की संख्या भी 47,645 से घटकर 26,866 रह गई, जो करीब 43 प्रतिशत की भारी गिरावट को दिखाती है। व्यावसायिक श्रेणी में हालांकि बिजली की खपत बढ़ी है। इस श्रेणी में खपत 2019-20 में 7,606 मिलियन यूनिट थी, जो 2024-25 में बढ़कर 8,940.82 मिलियन यूनिट हो गई। खाना पकाने वाली गैस के इस्तेमाल में भी बड़ा बदलाव सामने आया है।

■ आंकड़ों के मुताबिक, दिल्ली में रसोई गैस यानी एलपीजी की बिक्री 2019-20 में 82.20 लाख मीट्रिक टन थी, जो 2024-25 में घटकर 78.40 लाख मीट्रिक टन रह गई। दूसरी ओर पाइप से मिलने वाली प्राकृतिक गैस के उपभोक्ताओं की संख्या तेजी से बढ़ी है। वर्ष 2019-20 में जहां पीएनजी कनेक्शन 9.13 लाख थे, वहीं 2024-25 में यह संख्या बढ़कर 17.23 लाख हो गई। यानी पांच साल में पीएनजी उपभोक्ताओं की संख्या में 88 प्रतिशत से अधिक की बढ़ोतरी दर्ज की गई है।



संसाधनों पर वर्चस्व

प

क समय था, जब किसी राष्ट्र की प्रतिश्वाका आकलन उसकी शिक्षा, संस्कृति, सभ्यता और वैचारिक समृद्धि के आधार पर किया जाता था। किंतु आज की दुनिया में ये मानवंड लगभग हातिये पर धकेल दिए गए हैं। इकोसिवी सदी का भू-राजनीतिक यथार्थ खिलूकल स्पष्ट है। जिस राष्ट्र के पास जितना बड़ा महत्वपूर्ण खनिजों का भंडार, उननी ही उसकी वैशिक हैसियत। इस परिभाषा को और व्यापक करें तो इसे

‘कर्ज’ कहना अधिक उपयुक्त होगा, जिसमें तेल, गैस तथा गैर-पारंपरिक कर्ज स्रोत निष्ठायक भूमिका निभाते हैं। जो राष्ट्र कर्ज संसाधनों में आमनिभर या संपन्न है, वही आज अग्रिम पवित्र में दिखाई देता है। आज के यक्षिताली राष्ट्रों विशेषकर आमेरिका की विदेश नीति पर टूटे ढाले, तो यह सच्चाई और अधिक स्पष्ट हो जाती है। उसकी निगाहें उन्हीं क्षेत्रों पर केंद्रित रहती हैं जहाँ उसे संसाधनों का अकृत भंडार दिखाई देता है।

- सुशानासिंह चुड़ावत, बंदसीर

भारत पेट्रोलियम की पीएनजी ड्राइव 2.0

नई दिल्ली, (पंजाब के सरी): भारत पेट्रोलियम कॉर्पोरेशन लिमिटेड (बीपीसीएल) ने पीएनजी ड्राइव 2.0 का नेतृत्व किया है। यह एक देशव्यापी, उद्योग-नेतृत्व वाली फैल है जिसका उद्देश्य घरों, परिवहन और औद्योगिक एवं वाणिज्यिक क्षेत्रों में पाइप वाली प्राकृतिक गैस (पीएनजी) और संपीड़ित प्राकृतिक गैस (सीएनजी) के उपयोग को गति देना है।

“हर घर पीएनजी, हर गाड़ी सीएनजी – जियो नॉन-स्टॉप जिंदगी” के एकीकृत उद्योग ध्येय के साथ, पीएनजी ड्राइव 2.0 पेट्रोलियम एवं प्राकृतिक गैस नियामक बोर्ड (पीएनजीआरबी) के मार्गदर्शन में सिटी गैस डिस्ट्रीब्यूशन (सीजीडी) उद्योग की सामूहिक प्रतिक्रिया को दर्शाता है, जिसका उद्देश्य स्वच्छ,

विश्वसनीय और कि फायदी प्राकृतिक गैस की पहुंच को पूरे देश में विस्तारित करना है।

बीपीसीएल के विपणन निदेशक श्री सुभंकर सेन ने जोर देते हुए कहा, “पीएनजी ड्राइव 2.0 एक साझा उद्देश्य के साथ एकजुट होकर उद्योग की शक्ति का प्रतीक है। एक सशक्त संदेश के तहत एकजुट होकर, हम उपभोक्ताओं के लिए स्वच्छ ऊर्जा का चुनाव आसान बना रहे हैं, जो विश्वसनीय, किफायती और वास्तव में निर्बाध है। यह एकीकृत प्रयास बड़े पैमाने पर पीएनजी और सीएनजी को अपनाने में तेजी लाने और भारत के ऊर्जा मिश्रण में प्राकृतिक गैस की हिस्सेदारी बढ़ाने के लक्ष्य को आगे बढ़ाने में उत्तरक भूमिका निभा सकता है।”